



Золотой фонд  
российских учебников

4-е  
издание

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА



В.К. ЛОМАКИН



33м(07)

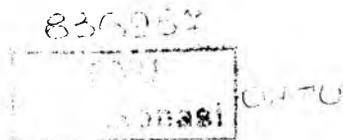
Л74

**В.К. Ломакин**

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Четвертое издание,  
переработанное и дополненное

*Рекомендовано Министерством образования  
Российской Федерации в качестве **учебника**  
для студентов высших учебных заведений, обучающихся  
по экономическим специальностям и направлениям*



Москва • 2014

33 М (07)

УДК 33(100)(075.8)

ББК 65.5я73-1

Л74

Рецензенты:

*кафедра экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей*

*Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова*

доктор экономических наук, профессор *А.В. Ветров*

доктор экономических наук, профессор *Б.М. Смитиенко*

**Ломакин, Виктор Кузьмич.**

**Л74** **Мировая экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / В.К. Ломакин. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 671 с. — (Серия «Золотой фонд российских учебников»).**

ISBN 978-5-238-02157-7

Агентство СІР РГБ

Мировая экономика — сложная, динамичная, постоянно меняющаяся система. На основе обширного статистического материала, исследований и официальных публикаций международных организаций раскрыты основные черты мирового хозяйства, его механизм и функционирование. Анализируются состояние мировых рынков (рабочая сила, капитал, продовольствие, минеральные ресурсы), экономический рост и его качество, основные вопросы социального положения в мире. Рассматриваются позиции основных подсистем мирового хозяйства, их характеристики, положение отдельных стран.

Учебник построен на основе *логического* и *исторического* изложения основных вопросов развития и состояния мирового хозяйства. Новое издание существенно доработано и актуализировано.

Для студентов и преподавателей вузов, специалистов в области мировой экономики и международных экономических отношений, политологов, а также всех интересующихся проблемами мирового хозяйства.

**ББК 65.5я73-1**

ISBN 978-5-238-02157-7

© В.К. Ломакин, 1998, 2001, 2007, 2012

© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 1998, 2001, 2007, 2012

Принадлежит исключительное право на использование и распространение издания (ФЗ № 94-ФЗ от 21 июля 2005 г.). Воспроизведение всей книги или какой-либо ее части любыми средствами или в какой-либо форме, в том числе в Интернет-сети, запрещается без письменного разрешения издательства.

© Оформление «ЮНИТИ-ДАНА», 2012

---

## Введение

*Мировая экономика* — сложная, подвижная система, объединяющая свыше 200 стран и территорий, в которой за последнюю четверть века произошли крупные перемены. Изменился социально-экономический облик мирового хозяйства. Распалась мировая социалистическая система. Расширился состав развитых стран. Ряд территориально-хозяйственных образований (Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Словения, Словакия, Чехия) достиг уровня социально-экономического развития стран Запада (*новые развитые страны*). Прошедшие изменения в облике мирового хозяйства нашли отражение в соотношении и расстановке основных экономических сил между странами.

Конфигурацию мировой экономической системы, соотношение социально-политических сил в мире существенно изменил развал СССР. Перестал существовать один из центров мировой деловой активности, в мировом хозяйстве в 1990-е годы практически стал доминировать один полюс — США. Повсеместно почти возобладали капиталистические товарно-денежные отношения, ставшие тотальными.

Мировое хозяйство изменилось не только в социальном, но и в технологическом отношении. Оно переживает очередной технологический переворот. Качественные преобразования мировых производительных сил происходят под влиянием научно-технического прогресса (НТП). В индустриальных странах идет *информационная революция* — информатика и связь, широкое внедрение информационной техники и технологий сокращают значение фактора времени в экономических процессах. Изменились облик и характер производства продукции.

Огромные сдвиги произошли в развитии производительных сил (*факторов производства*). Мировое производство почти в два раза обогнало рост населения. Под влиянием НТП осуществлены глубокие сдвиги в отраслевой структуре экономики, в развитых странах возобладал *интенсивный* тип развития.

Эти коренные изменения в структуре и функционировании мирового хозяйства способствовали ускорению процессов *интернационализации* и *мировизации* (*глобализации*) производительных сил, факторов производства, в основе которого — международное перемещение предпринимательского капитала. Транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ) превратились в один из основных структурообразующих факторов мирового хозяйства. Транснациональный капитал действует глобально за пределами государств происхождения, широко используя сравнительные преимущества в размещении производительных сил. Под его воздействием рост внешней торговли значительно опережает увеличение производства. Расширение между-

народного разделения труда теснее связывает национальные хозяйства отдельных стран, происходит усиление их взаимозависимости и взаимодействия.

На региональном уровне интернационализации в мировом хозяйстве способствуют процессы интеграции. 1990-е годы ознаменовались образованием зоны свободной торговли на Североамериканском континенте, прогрессируют переплетение капиталов и концентрация торговых потоков в Восточной Азии.

Нарастающими темпами шло движение ссудного капитала для финансирования не только внешнеэкономической деятельности, но и внутреннего развития стран. Объем пересекающих границы финансовых средств за последние десятилетия возрос в огромной степени. Совокупный оборот международных кредитных рынков во много раз превышает валовой мировой продукт (ВМП).

Развитие валютно-кредитных отношений опережало производство и торговлю. *Мировой рынок ссудных капиталов* превратился в один из центральных элементов мировой хозяйственной системы. Он ускоряет процессы мировизации хозяйственной жизни, повышает гибкость экономических отношений. Однако многие кредитные сделки не отражают реальных потребностей хозяйства, а носят самостоятельный и спекулятивный характер, что приводит в отдельные периоды к нарушению функционирования мировой экономики. Финансовые рынки не раз демонстрировали, что они могут бросить вызов безопасности национальных хозяйств, в частности в конце 1990-х, в 2008 г.

1980—1990-е годы характеризовались *кризисом международных долговых отношений*. Десятки стран оказались не в состоянии производить платежи по долгам. И хотя период долгового кризиса миновал, общая сумма международных долгов развивающихся стран растет. На оплату долговых обязательств идет значительная часть экспортных поступлений этих стран, что оказывает дестабилизирующее влияние на развитие экономики стран-должников, повышает неустойчивость воспроизводственных процессов в мировом хозяйстве.

Беспрецедентное развитие производительных сил сопровождалось ухудшением экономического положения в ряде регионов мира. Огромной проблемой остаются нищета и бедность. В конце XX в. каждые 3,6 секунды от голода умирал человек, а за один день жертвами голода становились уже 24 тысячи. Растет безработица, миллионы людей оказываются не у дел. Только зарегистрированных безработных свыше 186 млн. Почти миллиард людей не умеют писать и читать.

Превращение нашей планеты в арену практической деятельности людей усилило нагрузку на природные системы, которым становится все труднее поддерживать свою жизнеспособность за счет собственных сил. Угрожающими темпами нарастает загрязнение окружающей среды, сокращение природных ресурсов. Как никогда актуален вопрос о ста-

бильном экономическом развитии, о выработке новых подходов к регулированию общемировых хозяйственных процессов.

Последние десятилетия отмечены нарастанием противоречий между уровнем развития мирового хозяйства и развитием человека. Революционные изменения в средствах производства не сопровождались соответствующими переменами в положении человека. Многие миллионы людей не могут ощутить себя созидательной силой. Приходит понимание того, что *социальные услуги* выступают объективно необходимым условием функционирования мировой экономической системы. Они создают условия для поддержания воспроизводства населения, повышения квалификации рабочей силы. Подготовка, привлечение, непрерывное повышение квалификации рабочей силы требуют не меньших, а иногда больших затрат по сравнению с капиталовложениями в средства производства.

Особенности современного мирового развития неразрывно связаны с процессами, происходящими в периферийных, развивающихся странах, которые составляют большинство государств мира. В первые десятилетия текущего века они обеспечили почти половину увеличения мирового производства. Но разрыв в уровнях экономического развития индустриальных и развивающихся стран изменился мало. Наличие «золотого миллиарда» и примерно такой же части прозябающего мирового населения оказывает деструктивное влияние на развитие всей мировой хозяйственной системы. В свою очередь, процессы углубления дифференциации проходят в странах развивающегося мира. Основной прирост обрабатывающей промышленности, экспорта готовых изделий обеспечивался небольшим числом этих стран. Их возвышение — не только результат различий в факторах и условиях развития этих стран, но и воздействия на них внешних обстоятельств.

Центром экономического роста в мировом хозяйстве стала Восточная Азия. В число крупнейших экономических держав мира вошел Китай, ставший «промышленной мастерской мира» товаров широкого потребления, крупнейшим кредитором.

Ослабившая свои позиции Западная Европа изыскивает возможности сохранения и укрепления своего места в мире на путях развития экономического союза и его расширения. Укрепившие свои позиции в мировом хозяйстве в 1950—1960-е годы Япония и Германия пересматривают пути дальнейшего своего развития. Они достигли определенных порогов в торговой экспансии в силу изменения условий воспроизводства в мире, резких сдвигов в торговых и платежных балансах.

Громадные разрывы в уровнях экономического развития в мировой экономической системе не способствуют ее структурному равновесию, сдерживают повышение эффективности мирового производства и поддержание темпов экономического развития.

Произошли изменения в характере хозяйственного механизма. В регулировании общехозяйственных процессов усилилась роль Междуна-

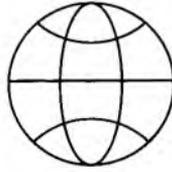
родного валютного фонда (МВФ), ведущие позиции в котором занимают США, и снизилось значение совещаний руководителей ведущих в экономическом отношении государств. Начиная с 1980-х годов в правящих кругах Запада активизировались настроения в пользу *ограничения* коллективности регулирования мирохозяйственных процессов. На практике это привело к ослаблению обязательности принимаемых решений, расширило возможности государств для определения собственной линии поведения. Однако экономические неурядицы, обострение глобальных проблем стимулируют поиск более эффективных форм и методов международного регулирования.

Эти и другие проблемы мирового хозяйства, в частности вопросы экономического роста, положения национальных экономик, оказывают серьезное воздействие на международную экономическую жизнь.

Предлагаемый вниманию читателя учебник «Мировая экономика» строится на основе *логического и исторического изложения основных вопросов развития и состояния мирового хозяйства*. Учебник состоит из разделов, в логической последовательности рассматривающих систему функционирования мирового хозяйства, мировые рынки факторов производства, проблемы роста и распределения, положение и развитие основных групп стран (развитых и развивающихся) и отдельных стран в мировом хозяйстве. Рассматриваемый материал дается в единстве, раскрывающем сложную, разноуровневую систему.

Курс мировой экономики, являясь общеобразовательной экономической дисциплиной, рассматривает и объясняет основные процессы и явления экономической жизни мирового сообщества. Он помогает понять основные тенденции мирового развития в хозяйственной сфере, определить их характер. Знание реальных тенденций и проблем мирового экономического развития тесно связано с практической функцией знания. Овладение курсом мировой экономики создает основу для понимания основных направлений международных отношений, соответствия национальной экономической политики и международной стратегии хозяйствующих субъектов существующим реальностям мировой хозяйственной жизни.

Рассмотрение и анализ тенденций развития мирового хозяйства основываются на обширном статистическом материале, зарубежных и отечественных исследованиях, а также официальных публикациях международных организаций. Глава 32 учебника написана В.Н. Шитовым.



## Раздел I

# Мировая хозяйственная система

---

---

## Мировое хозяйство — целостная система

Современное развитие мира характеризуется дальнейшим увеличением масштабов хозяйственной деятельности, расширением связей между разными странами, углублением международного разделения труда. Нет стран, которые не взаимодействовали бы между собой экономически, не были бы включены в систему производственных отношений и взаимозависимостей. В настоящее время весь мир — арена взаимосвязанной хозяйственной деятельности людей. И в повседневной речи в экономической литературе широко используются понятия «мировая экономика», «мировое (глобальное) хозяйство». Очевидно, что мир при всей его сложности и противоречивости в экономическом отношении представляет собой определенную целостность, единство.

### 1.1. Понятие и характерные черты мирового хозяйства

---

#### Определение мирового хозяйства

В экономической литературе нет единого понимания терминов «мировая экономика», «мировое хозяйство». Поскольку эти термины имеют широкую область применения, исследователи подчеркивают важные, с их точки зрения, аспекты. В отечественной литературе можно выделить несколько подходов.

- (1) Наиболее распространено понимание мирового хозяйства как *совокупности национальных хозяйств*, взаимосвязанных системой международного разделения труда, экономических и политических отношений. В этом определении основными составными частями выступают национально обособленные страны вне зависимости от того, идет их производство на внутренний или внешний рынок. При таком подходе затушевываются причины, которые определяют взаимосвязи, состояние и перспективы развития мирового хозяйства.
- (2) Согласно другой точке зрения, мировая экономика трактуется как *система международных экономических взаимоотношений*, как общая, универсальная связь между национальными

хозяйствами. Подобной концепции придерживаются многие западные исследователи, в частности, считая, что международная экономическая система включает и торговлю, и финансовые отношения, а также неравное распределение капитальных ресурсов и рабочей силы. В данном случае из поля зрения исследователей выпадает производство, которое во многом определяет международные экономические взаимосвязи.

- (3) Более полное толкование мирового хозяйства определяет его как *экономическую систему*, в которой на постоянно возобновляющей основе происходит производство, обмен и потребление товаров и услуг в мировом масштабе. Такая система включает производительные силы (факторы производства); производственные отношения, складывающиеся между людьми на основе форм собственности и уровня развития производства; определенные аспекты политических и правовых отношений. В этом определении находят отражение основные составные части хозяйства, включая материальную базу, реализацию различных форм собственности и определенный порядок функционирования воспроизводственных процессов.

---

#### Характерные черты мировой экономики

Очевидно, что все исследователи представляют мировое хозяйство как определенную систему. Они отмечают такие ее характерные черты, как единство, сложность, историчность, социально-экономическую структурность, неравномерность развития национальных хозяйств.

1. Основой возникновения и существования системы выступает ее *целостность*, которая предполагает экономическое взаимодействие всех составных частей системы на достаточно устойчивом уровне. Только в этом случае возможна регулярная циркуляция производимого продукта в глобальном масштабе и обеспечиваются постоянная деятельность, жизнеспособность системы, ее саморегулирование и развитие. Такое единство мирового хозяйства, циркуляция воспроизводимого продукта обеспечиваются мировыми и международными рынками с присущими им товарно-денежными отношениями и множественностью цен.

В ходе развития мирового хозяйства происходят изменения как элементов целого, так и самой системы. Возникают конфликты, которые подрывают тенденцию к единению, делают этот процесс неустойчивым.

2. Мировая экономика как единая система имеет *общую цель*. В конечном счете ее функционирование направлено на удовлетворение потребностей (спроса). Развитие производительных сил, создание новых предприятий не являются самоцелью. Оно может быть оправданно, если способствует увеличению предложения и спроса. В основных секторах национальных хозяйств удовлетворение спроса опосредствуется целью получения прибыли.

3. Мировая экономика относится к числу сложных систем, характеризующихся множественностью составляющих ее элементов, субъектов. Субъектами мировой экономики выступают национальные хозяйства, ТНК, международные экономические интеграционные объединения, которые сами являются системами с присущими только им характерными чертами. Каждый из субъектов мирового воспроизводственного процесса как в глобальном масштабе, так и в рамках отдельных государств в зависимости от его места и роли в целом оказывает влияние на функционирование всей мировой хозяйственной системы. Последняя имеет и присущие ей как целому определенные направления своего развития, но она не развивается вне национальных хозяйств.

В связи с этим система понимается неоднозначно. При одном подходе внутри системы могут существовать обособленные секторы — подсистемы, обладающие специфическими характеристиками, но тем не менее подчиненные организующей цели системы в целом. Другое понимание системы исходит из того, что она состоит из ряда обособленных подсистем с разными и даже противоположными целями. Но входящие в нее подсистемы должны быть связаны между собой и взаимно воздействовать друг на друга. Такая структура систем может иметь временный, переходный характер, поскольку наиболее жизнестойкие подсистемы преобразуют или подчиняют своим целям другие. В противном случае система распадается.

4. Мировое хозяйство — *историческая и политико-экономическая категория*. Это объясняется тем, что каждому конкретному историческому этапу его развития присущи определенные масштабы и уровень производства, интернационализации, глобализации хозяйственной жизни и социально-экономическая структура.

В социально-экономическом плане мировое хозяйство неоднородно. Ведущее место в нем принадлежит промышленно развитым странам с высоким уровнем капиталистических отношений. Остальные страны занимают периферийное положение. У этих стран во многом сохраняется зависимый характер их хозяйств от развитых стран.

Мировой экономике как системе присущи и другие важные признаки: иерархичность, многоуровневость, неравномерность экономического развития.

5. *Иерархичность* предполагает, что функционирование мировой хозяйственной системы прежде всего направлено на удовлетворение спроса высшего системного уровня. Экономическая мощь распределяется в мире очень неравномерно. Шесть государств — США, Япония, Германия, Британия, Франция, Италия с 9% населения планеты — аккумулируют 52% мирового дохода. В этой связи распространяемый тезис о том, что в условиях открытой экономики каждая страна, преследуя свои интересы, действует для общего прогресса в мире, лишь маскирует удовлетворение интересов определенного числа стран. Он игнорирует роль силы в создании богатства и прибылей.

6. В производственном и социальном плане мировое хозяйство представляет собой *арену противоречий, конкурентной борьбы*, которые разворачиваются как внутри стран, так и в планетарном масштабе. Они охватывают факторы производства, национальные образования и экономические объединения, группы предпринимателей и рабочую силу. В силу указанных причин мировое хозяйство постоянно переживает переходные процессы. В мировом хозяйстве, как и в любой сложной системе, имеются узкие места, или *аттракторы*, обладающие такими свойствами, что даже слабые воздействия на них способны вызывать существенные, а иногда и катастрофические изменения в состоянии и поведении всей сложной системы, т.е. кризисы.

7. Отношения между отдельными элементами мирового хозяйства составляют *уровни*. Отношения между государствами — *международный* уровень, регулируемый международными правилами и нормами. Отношения потоков, выходящих за пределы национальных границ, образуют *транснациональный* уровень — сферу деятельности фирм и групп с их внутренними системами информации. Он все больше становится автономным, все меньше поддается регулированию. Транснациональный уровень включает также сеть потоков неформальной деятельности: торговля наркотиками, оружием, подпольная миграция.

Множество элементов, из которых состоит мировая хозяйственная система, действуют там одновременно. Между центрами силы существуют столкновения, договоренности, объединения. Возникают черты олигополии, которые распространяют свою стратегию либо на весь мир, либо на отдельные районы.

8. Мировая экономика как система не может развиваться без определенного *порядка*, основанного на нормах международного публичного и частного права, которые регулируют экономические отношения между государствами, экономическими объединениями,

юридическими и физическими лицами. Соблюдение установленных конвенционных и обычных норм обеспечивается самими государствами и коллективными формами контроля за соблюдением международного права, которым занимаются различного рода международные организации. Эти правила уточняются и пересматриваются в соответствии с потребностями развития мировых производительных сил и отдельных подсистем.

## 1.2. Субъекты мирового хозяйства

Целенаправленная хозяйственная деятельность в мировом хозяйстве осуществляется субъектами, которые определяют состояние и развитие факторов производства, а также способы их соединения.

К субъектам мирового хозяйства относятся хозяйствующие единицы, владеющие необходимым капиталом, способные организовать производственную деятельность на международном хозяйственном пространстве и обладающие определенными международными правами и обязанностями.

В число таких основных хозяйствующих субъектов входят национальные государства, ТНК, региональные интеграционные хозяйственные объединения, международные экономические организации.

---

### Государство — основной субъект мирового хозяйства

Государство представляет собой форму политической и экономической организации общества, отражающего интересы господствующего класса, определенных групп населения. Господствующий класс или группы превращают собственные интересы в цели государства. На этой основе происходит взаимодействие государственной и хозяйственной деятельности. Это предполагает приведение экономических субъектов к определенному политическому единству. Являясь аппаратом власти, государство не только становится над обществом, но и представляет его интересы, что придает ему определенную самостоятельность.

Развитие государства тесным образом связано с национальным хозяйством. Национальная экономика обычно представляет собой разветвленный, сбалансированный комплекс, поэтому государство должно защищать пропорциональность хозяйства, сохранять или вновь создавать структурообразующие производства, обеспечивать их от разрушающего внешнего воздействия, способствовать улучшению структуры экономики и повышению ее эффективности.

Роль государства в экономике проявляется прежде всего в создании гарантированных рынков для компаний внутри страны и за рубежом, его участии в накоплении капитала, регулировании внутренних и внешних экономических связей в общенациональных интересах, непосредственно в производстве ВВП. Это достигается в основном перераспределением национального дохода через государственные финансы.

В течение длительного времени происходило увеличение финансовых средств, мобилизуемых государством. Данные по 14 развитым странам показывают, что только правительственные расходы у них возросли с 8,35 в 1870 г. до 47% в 1996 г. Норма текущих поступлений в развитых странах за 1980—1990-е годы поднялась с 34 до 37,5% ВВП, в развивающихся странах — до 25%. За последние десятилетия, за исключением КНР и восточноевропейских стран, практически нигде не происходило заметного сокращения перераспределительной роли государства.

Мобилизуемые государством финансовые средства позволяли обеспечивать подготовку рабочей силы, которой в основном занимается государство. Расходы на образование только за 1980—1990-е годы увеличилась с 3,9 до 4,8% ВВП, расходы на здравоохранение составили 5,6% ВВП, в том числе в развитых странах — 6,3% их совокупного ВВП.

Во многих странах государство несет ответственность за социальное обеспечение населения. В целом на социальные услуги населению государства выделяют до 20% их ВВП (в развивающихся странах — около 5% ВВП).

Государство является активным участником хозяйственной деятельности. Приобретая товары и услуги, оно создает спрос, осуществляет капиталовложения, предоставляет субсидии. Длительное время происходило снижение доли частного потребления и *повышение государственного*. В 1820 г. частное потребление в ныне развитых странах, очевидно, составляло 85% ВВП, в начале прошлого столетия — порядка 60%. В последней четверти прошлого столетия оно увеличилось. В последние годы потребление государства не превышает 20% (табл. 1.1). Наибольшая доля *государственного потребления* отмечается в странах с высоким уровнем дохода и самых бедных странах.

Таблица 1.1. Потребление государственных организаций, % ВВП

	1980	1999	2008
Потребление правительств	15	15	17
Потребление домашних хозяйств	61	62	61

Источники: World Development Report. 1999/2000, 2000/2001, 2010. World Bank.

Государственное потребление создает для компаний достаточно гарантированный и емкий рынок сбыта. Он оказывает на положение национальных хозяйствующих субъектов не только прямое, но и косвенное воздействие. Государственные заказы образуют цепную реакцию в хозяйстве, обеспечивая возможность реализации товаров и услуг не только фирм-контракторов, но и фирм-субподрядчиков.

Государство прямо и косвенно влияет на размеры и структуру капиталовложений. Роль государственных капиталовложений к началу текущего века сократилась, но она остается значительной — примерно 3% ВМП.

Государственное кредитование и субсидирование — важный инструмент воздействия на инвестиционный процесс и потребление частного сектора. По оценкам, субсидии, предоставляемые предпринимательскому сектору, в среднем составляют до 5% ВМП. Развитие целого ряда отраслей напрямую зависит от государственных капиталовложений и субсидий. Ярким примером этого является сельское хозяйство и научно-исследовательская сфера в развитых странах.

Государство выступает крупным работодателем, обеспечивая до 20% занятых.

Государство непосредственно занимается предпринимательской деятельностью. Поскольку прямое огосударствление производства ограничивает частную собственность, правящие круги используют его, когда другие меры не могут справиться с противоречиями в воспроизводственном процессе, с возникшими трудностями. Обычно усиление предпринимательской функции государства и расширение государственной собственности характерны для решения социально-политических задач, для *мобилизационного* (во время войн, кризисов, послевоенного восстановления) и *догоняющего* типов развития. В развитых странах в 1970-е годы государственные предприятия обеспечивали 8,5% ВВП. В настоящее время экономическая роль государства в большей мере сводится к воздействию на производственные процессы через перераспределение национального дохода, регулированию воспроизводства. Доля государственных предприятий в производстве сократилась до менее 5% ВМП.

В целом государство, используя свою властную монополию, определяет национальную стратегию, обеспечивает правовые основы развития общества, регулирует денежно-кредитные отношения, развитие инфраструктуры, социальной сферы, обеспечение внешней безопасности. Объектом его воздействия выступают все пропорции национального производства. Государство ответственно не только за регулирование экономической деятельности, но и за обеспечение

социального равенства, за содействие развитию человека, за эффективное и гуманное функционирование общества и хозяйства. Направленность и характер решения этих задач зависят от соотношения политических сил между различными группами населения, целенаправленной деятельности правящих групп, их соответствия интересам всего общества.

Обеспечение общенациональных, общегосударственных интересов исторически означало предпочтение собственной территории. Для собственных хозяйствующих субъектов, населения создавались предпочтительные возможности хозяйственной деятельности. В рамках национальной хозяйственной системы государство обеспечивало определяющее место внутренним экономическим, национальным и культурным связям. Это предопределяло и предопределяет самостоятельную роль национального хозяйства в мировой экономической системе. Государственное воздействие на другие субъекты мирового хозяйства и на систему в целом соизмеряется с хозяйственным потенциалом государства и ролью национальных хозяйствующих субъектов на международных рынках.

---

#### Транснациональные компании

ТНК занимают особое место в мировом хозяйстве, оказывая разностороннее влияние на его функционирование, на положение других хозяйствующих субъектов и подсистем.

Среди исследователей нет единообразного понимания международных хозяйственных объединений. Их именуют международными, многонациональными, глобальными, сверхнациональными, транснациональными корпорациями, что отражает поиск соответствующего выражения различных функций компаний, действующих на различных экономических пространствах.

К *многонациональным, транснациональным компаниям* относят хозяйственные предприятия, действующие в двух или более странах и в операциях которых содержится определенный зарубежный компонент (экспорт и зарубежное производство). Они имеют такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять согласованную политику и общую стратегию из одного или нескольких центров, оказывать соответствующее воздействие на других участников общей хозяйственной структуры. Обычно эти компании представляют собой разросшиеся в международном масштабе производственные комплексы, внутренние связи между составными частями которых носят не рыночный, а производственный характер.

По национальному составу капитала международные компании делят на две группы: транснациональные и собственно международные, многонациональные компании. Ведущее место занимают ТНК, которые являются *национальными по капиталу и международными по месту его приложения*. Международные по капиталу компании немногочисленны и стоят на втором месте. К ним, например, относятся англо-голландские «Ройял датч Шелл», «Юнилевер», шведско-швейцарская «АСЕА-Браун Бовери». Препятствием на пути развития международных по капиталу компаний служит национальная клановость группировок капитала<sup>1</sup>.

Формирование ТНК относится в основном к 1960-м годам, когда ведущие компании западных стран начали осуществлять массивный вывоз капитала. Углубление общественного разделения труда и внедрение новых технологий создали возможности для пространственного разделения отдельных технологических процессов, а появление новых средств транспорта и связи способствовало реализации этих возможностей. Ранее единый процесс производства в рамках отдельных производственных единиц стал дробиться и размещаться с учетом различий в ценах национальных факторов производства. Стала развиваться пространственная децентрализация производства в планетарном масштабе при концентрации капитала.

Роль ТНК в мировой экономике

Влияние и масштабы деятельности ТНК растут. В 2008 г. насчитывалось 82 тыс. подобных объединений, а в 1970 г. — только 7 тыс. В сферу их деятельности входит свыше 800 тыс. дочерних компаний и отделений за границей. В целом они обеспечивают 25% мирового производства, но при этом следует иметь в виду, что основная их хозяйственная деятельность сосредоточена в странах базирования. На страны базирования приходится 2/3 объема их производства.

Мошь ТНК высококонцентрирована. На 100 крупнейших ТНК (0,12% их общего числа) приходится 12% зарубежных активов всех международных компаний и 14% их международных продаж. Они производят 4,3% ВМП. Страны базирования почти всех крупнейших ТНК — США, Япония и ЕС. Крупнейшие транснациональные компании по объему своего производства нередко превосходят ВВП целого ряда развивающихся и малых развитых стран. Так, объем производства американских «Экссон/Мобайл», «Дженерал моторз» превышает объем ВВП Новой Зеландии, Чили, Бангладеш, Венгрии и других стран.

---

<sup>1</sup> В учебнике вышеупомянутые типы компаний, имеющие прямые капиталовложения за границей, отнесены к ТНК.

Организационная структура ТНК, как правило, представляет собой форму *многоотраслевого концерна*. Головная компания выступает оперативным штабом корпорации. На базе широкомасштабной специализации и кооперирования она осуществляет технико-экономическую политику и контроль за деятельностью заграничных компаний и филиалов. Они обычно располагают *комбинатной* структурой, собственными кредитно-финансовыми и исследовательскими учреждениями

Все ТНК проводят широкую внешнеэкономическую экспансию. Внешнеэкономические операции ТНК развиваются на основе широкой сети их заграничных предприятий. В результате их международных торговых операций более трети мировой торговли осуществляется в рамках транснациональных комплексов.

### Стратегия ТНК

В основе стратегий ТНК находятся региональный и мировой подходы, предусматривающие оптимизацию результатов не каждого отдельного звена, а объединения в целом. С этой целью используются различные внутрифирменные переводные, трансфертные цены. Принимая решение увеличить выпуск готовых товаров или полуфабрикатов на каком-либо зарубежном рынке, корпорация учитывает такие условия, как важность данного рынка с точки зрения перспектив его роста, способность заграничных предприятий конкурировать с местными производителями однотипной продукции, курс валюты, торговые ограничения, транспортные расходы. Мировая стратегия также исходит из конфигурации отрасли и ее координат. При решении проблемы географии, территориального размещения предприятий возможен выбор от предельной концентрации до точечного, дисперсного размещения по многим странам различных функциональных блоков — исследования и разработки, материальное снабжение, производственный процесс, маркетинг, послепродажное обслуживание.

ТНК проникают на рынки других стран за счет имеющихся у них *монопольных преимуществ*, дающих возможность использовать факторы производства других стран. Основными источниками капиталовложений выступают сами принимающие и третьи страны. У американских ТНК доля самофинансирования и рефинансирования составляет около 16% инвестиционных расходов. Основные финансовые средства (45%) мобилизуются на рынке принимающей страны, т.е. принимающие страны в основном сами финансируют деятельность иностранных ТНК.

0.30.1984  
10.08.84

### ТНК и государство

ТНК обладают большими возможностями воздействия на экономику стран пребывания. Приток их прямых инвестиций достигал 4,1% мировых валовых вложений в основной капитал в 1990—1995 гг., 12,6% — в 1996—2000 гг. и 10% — в 2001—2005 гг. Операции между подразделениями ТНК, расположенными в разных странах, представляют собой существенную часть внешнеторговых оборотов и расчетов даже крупных западных стран. Доля ТНК в экспорте промышленной продукции некоторых малых стран превышает 50% (Венгрия, Малайзия).

Существующий порядок свободного перемещения капитала позволяет ТНК переводить из страны в страну в своих интересах огромные объемы капитала.

Стратегия ТНК и стратегия государства, ориентированная на его процветание, стали расходиться. Сферы их деятельности больше не перекрывают одна другую. ТНК в своей деятельности выходят далеко за границы национальных государств. Многие национальные государства располагают более ограниченными, чем раньше, возможностями самостоятельно перераспределять прибыль. Между государством и ТНК может нарастать структурная напряженность, увеличиваются расхождения между интересами глобальных участников рынка, с одной стороны, и интересами национальных общественных и политических сил — с другой.

Мировая направленность деятельности ТНК, их стремление к максимальному увеличению прибыли нередко приходят в противоречие с интересами принимающих стран. В связи с тем что государство должно являться выразителем национальных интересов и обладает суверенитетом на определенной территории, транснациональный капитал стремится обойти или выхолостить монополию государства на власть. ТНК предпринимают попытки относиться к иностранному государству как обычному хозяйствующему субъекту.

Как отмечалось, у абсолютного большинства ТНК подавляющая часть их деловой активности связана со страной базирования. Нередко их зарубежная деятельность следует общей хозяйственной стратегии страны базирования, что создает возможность для пересечения юрисдикции страны базирования и принимающей страны.

ТНК как субъект хозяйствования в мировой экономике занимают своеобразное положение. Де-факто ТНК на международной арене имеют экономические права, но *не имеют* международных обязательств. Попытки регулирования деятельности ТНК были предприняты еще в 1970-е годы. В рамках ООН велись переговоры о заключении многостороннего соглашения по регулированию дея-

тельности ТНК, которые поставили бы их деятельность в определенные рамки. Эти усилия встретили сопротивление ведущих развитых стран. В последующие годы страны стали определять свои отношения с конкретными ТНК на двухстороннем уровне. Эта практика создает определенные противоречия между интересами транснационального капитала и национального государства. Конкретное проявление этих противоречий зависит от экономической мощи субъектов отношений, положения дочерних компаний ТНК в стране пребывания.

---

### Международные экономические организации

К числу важных субъектов мирового хозяйства относятся международные экономические организации. В качестве носителей международной экономической деятельности наибольшее значение имеют *Международный валютный фонд (МВФ)* и *Международный банк реконструкции и развития (МБРР)*. Вместе с созданными им дочерними организациями (Международная финансовая корпорация, Международная ассоциация развития и др.) МБРР образует группу *Мирового банка (МБ)*, или *Всемирного банка*.

МВФ и МБРР были созданы в 1944 г. как специализированные координационные валютные органы. Их деятельность в определенной мере взаимосвязана. Членство в МБ невозможно без участия в МВФ.

### Международный валютный фонд

Изначально по своим целям МВФ должен был содействовать развитию международной торговли путем устранения ограничений по международным текущим операциям и введения обратимости валют. Фонд оказывал финансовую помощь для устранения дефицитов платежных балансов и обеспечения устойчивости валютных курсов.

В 1980—1990-е годы МВФ превратился в крупный финансовый центр. Основное место в его деятельности стало занимать кредитование, направленное на цели экономического развития и структурной перестройки хозяйства. В связи с этим МВФ стал преимущественно предоставлять кредиты на осуществление конкретных экономических программ. Финансирование программ экономического развития практически превратило его в международный банк. Средства на осуществление экономических программ и регулирование валютной сферы образуются за счет взносов стран-членов на основе определенных квот и за счет займов на частных рынках ссудного капитала.

Начиная со второй половины 1980-х годов объектом воздействия МВФ выступают только периферийные страны. Развитые страны до конца прошлого десятилетия не пользовались кредитами МВФ.

### Мировой банк

Будучи признанным субъектом мирового хозяйства, выступает крупнейшим инвестиционным учреждением. В последние десятилетия он осуществлял кредитование конкретных проектов в развивающихся странах. Основные средства предоставлялись на осуществление инфраструктурных проектов (энергетика, транспорт, связь, информатизация, водоснабжение и канализация), проектов в горнодобывающей промышленности. В начале текущего века их значение в кредитах МБ снизилось и возросла доля кредитов финансовому сектору и кредитов на перестройку административного управления.

Кредиты МБ покрывают в основном около 30% общей стоимости проектов. Основную часть расходов несет страна-заемщик. За более чем полувековую деятельность МБ выдал кредиты на сумму свыше 300 млрд долл., его деятельность координировалась МВФ.

Дочерние учреждения МБ специализируются на выполнении особых задач. В частности, МФК оказывает содействие развитию частного сектора развивающихся стран, а МАР — помощь беднейшим странам на льготных условиях.

---

### Региональные экономические интеграционные группировки

Участником мирового хозяйства выступают *региональные интеграционные объединения* (их свыше 30). Они представляют собой межгосударственные экономические образования, ставящие своей целью постепенное объединение их хозяйств путем сближения и изменения их хозяйственных механизмов, прежде всего во внешнеэкономической сфере.

Региональные интеграционные объединения включают территориально близкие страны с примерно одинаковым уровнем социально-экономического развития. Почти все они находятся на низших уровнях хозяйственного единства. Реальное продвижение к объединению национальных хозяйств происходит в Западной Европе, где складывается экономическая общность в форме Европейского Союза (ЕС), и в Северной Америке (НАФТА).

### Европейский Союз

ЕС организован в наднациональной форме. Он обладает рядом полномочий, которые были присущи только национальным государствам. На их основе действует целый ряд органов экономического и другого управления, имеющих межгосударственный (Европейский

совет, Совет Европейского Союза) и наднациональный характер (Европейская комиссия, Европейский парламент, Европейский суд, Палата аудиторов). Такое деление органов ЕС отражает разделение компетенций между институтами ЕС и национальными правительствами. Наднациональные органы реализуют общесоюзные цели, межгосударственные органы отражают национальные интересы. Главной особенностью организационно-правовой системы ЕС выступает превосходство права ЕС над национальным правом в пределах основных договоров. ЕС выступает ограниченным субъектом международного права, заключает торговые соглашения, соглашения о сотрудничестве с другими странами, является крупным центром предоставления экономической помощи.

Ряд исследователей рассматривают ЕС как попытку создать субъект нового типа с многими уровнями управления и юрисдикции, с созданием новой институциональной структуры, которая сохраняет интересы суверенных государств.

Североамериканская ассоциация торговли

В Северной Америке с 1994 г. действует Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА). В ее состав входят США, Канада, Мексика. Соглашение предусматривало к 2010 г. ликвидировать взаимные барьеры в движении *только товаров и капитала*. Основу интеграционного процесса в этом регионе создает транснационализация капитала, а именно американского, занимающего господствующие позиции в регионе. Как субъект мировой экономики НАФТА находится в зачаточном состоянии, в процессе формирования.

### 1.3. Критерии выделения подсистем и групп национальных хозяйств

Мировое хозяйство, являясь целостной системой, состоит из различных частей, подсистем, групп хозяйств, которые имеют определенную общность и отличия. В своем развитии подсистемы, группы национальных хозяйств преследуют не только общие цели глобальной системы, но и решают свои присущие им задачи. В этом отношении на них воздействуют закономерности двоякого рода — внутренние и внешние.

Для выделения подсистем, групп хозяйств мирового хозяйства применяют целый ряд критериев:

- (1) характер социальной (общественной) структуры хозяйства;
- (2) уровень экономического развития;
- (3) тип экономического роста.

---

## Социальная структура хозяйства

Это один из важнейших критериев выделения экономических подсистем. Основывается она на формах реализации собственности, которые выступают важным фактором развития мирового хозяйства, оказывая определяющее влияние на формирование общественных отношений. Различные формы собственности отражают отношения индивидов к средствам труда, определяют отношения собственников средств производства к наемной рабочей силе и друг к другу (производственные отношения).

Экономическая реализация собственности проявляется прежде всего в условиях соединения средств производства с рабочей силой, при этом важную роль играют конкретные организационно-правовые формы предприятий и хозяйственной деятельности. Собственность на средства производства определяет не только характер экономических взаимосвязей между людьми в процессе производства, но и формы распределения произведенного продукта, его обмена и потребления, показывает, в каком качестве в этом процессе выступает личный фактор производства, степень и характер развития рыночных отношений.

Исторически первой формой собственности была общинная (племенная). Это коллективная форма собственности, которая распространялась на землю и средства производства. Известна рабовладельческая форма собственности, она покоилась на присвоении труда рабов, которые как средства производства принадлежали рабовладельцу. Феодалная форма собственности распространяется на землю. Основу ее составляет использование зависимых крестьян (лично несвободных), которые владеют земельными участками и средствами производства, но в принудительном порядке отчуждают феодалу свой прибавочный продукт в форме отработки или в натуре.

В настоящее время в мировом хозяйстве преобладающее место занимают *капиталистические* формы собственности на средства производства. Капиталистические отношения связаны с товарным производством, когда товары и услуги производятся для обмена. Отношения между капиталистами и рабочей силой формально выступают как отношения между равноправными товаровладельцами — покупателями и продавцами. Не владеющая средствами производства рабочая сила продает свою способность к труду собственнику средств производства, обеспечивая ему в процессе ее использования (труда) прибавочную стоимость. Получение прибыли — основная цель производства, что создает возможности для ее расширения. Отношения, складывающиеся между хозяйствующими субъектами, носят конку-

рентный характер или характер экономической борьбы за наиболее выгодные условия использования капитала и рабочей силы.

Капиталистический способ производства отрицает ограничение производства. Стремление к получению прибыли превращает всю планету в поле деятельности капитала.

---

### Уровень экономического развития

Распространенным критерием определения подсистемы выступает уровень экономического развития, который в общем характеризуется объемом ВВП на душу населения. Уровень развития также включает степень индустриализации хозяйства (перевод производства на машинную основу) и структуру производства, которые являются важными условиями роста национального дохода. Современный этап индустриализации характеризуется широким использованием информационной техники и технологии, дающими большую экономию овеществленного труда, так же как и предыдущие технические сдвиги.

Структура промышленного производства состоит из средств производства и предметов потребления. В развитых, индустриальных, странах важное место занимает производство потребительских товаров длительного пользования, а уровень производства предметов потребления превосходит выпуск средств производства.

По мере повышения уровня экономического развития сокращается расход сырья и энергии и вместо натурального сырья во все большей степени используются материалы промышленного, в основном химического происхождения.

По уровню национального дохода на душу населения страны делятся на несколько групп:

- (1) страны с высоким уровнем национального дохода на душу населения — свыше 11,906 тыс. долл. (цены 2008 г.). Это свыше 35 индустриальных и нефтедобывающих стран;
- (2) страны с уровнем душевого национального дохода выше среднего — от 3,9 тыс. до 10,9 тыс. долл. В эту группу входят 30 стран — страны Центральной Европы, РФ, ряд латиноамериканских стран, в числе которых Аргентина, Венесуэла, Мексика, Уругвай. К ним примыкают отдельные страны Азии и Африки;
- (3) страны с доходом ниже среднего (976—3855 долл.). В их число входят 54 страны и территории. Это значительная часть стран Латинской Америки, Юго-Восточной и Восточной Европы;

- (4) страны с низким уровнем дохода, в которых ВВП на душу населения не превышает 875 долл. Это около 60 государств, в основном страны Африки, расположенные южнее Сахары, страны Южной Азии, исключая Индию.

---

#### Тип экономического развития

Немаловажным критерием определения подсистем мирового хозяйства выступает тип экономического развития (интенсивный и экстенсивный), выражающий не только количественные изменения в производстве товаров и услуг, но и определенные качественные сдвиги:

- (1) при *экстенсивном* типе развития экономический рост достигается за счет количественного увеличения факторов производства при неизменной технической основе, что приводит к практически неизменной эффективности производства;
- (2) *интенсивный* тип экономического роста базируется на увеличении масштабов выпуска продукции путем качественного совершенствования факторов производства. Это предполагает совершенствование средств и предметов труда, повышение квалификации рабочей силы, улучшение организационных параметров производства, благодаря чему прирост производства обеспечивается преимущественно за счет увеличения общественной производительности труда.

В реальной действительности нет «чистых» типов экономического развития, тем не менее применительно к отдельным группам национальных хозяйств можно говорить о преимущественно экстенсивной или преимущественно интенсивной формах производства, сменяющих друг друга в течение последних 50 лет. Так, развитие экономики индустриальных стран до середины 1960-х годов по многим признакам относится преимущественно к экстенсивному, а в последние 25—30 лет — преимущественно к интенсивному типу развития.

Весьма важным признаком выделения подсистем выступает *величина их экономического потенциала*, зависящая не только от уровня развития, но и от масштаба производительных сил, численности населения, размеров территории, наделенности природными ресурсами. Поэтому такие страны, как Китай, Индия, не без основания выделяются рядом исследователей в отдельные подсистемы.

На основании прежде всего первого критерия (социально-экономического) в мировом хозяйстве выделяются две основные группы национальных экономик: *развитые* (капиталистические) страны и *развивающиеся* (периферийные) страны, включая страны СНГ и ряда стран Юго-Восточной Европы.

Развитые страны имеют высокий уровень капиталистических отношений, высокий уровень индустриализации дохода на душу населения. У развивающихся стран более низкий уровень капиталистических отношений, многим из них в той или иной степени присущи докапиталистические и переходные формы хозяйствования, более низкий уровень экономического развития. Фактически из этих двух групп стран единой подсистемой являются развитые страны.

Международные организации не имеют единых подходов к выделению подсистем мирового хозяйства. *ООН* выделяет три группы стран (индустриальные, развивающиеся и страны с переходной экономикой). При этом статистика *ООН* включает в развивающиеся страны Южную Корею, Сингапур, Тайвань, которые достигли высокого уровня развития и имеют сходную с западными странами социально-экономическую структуру экономики, а в страны с переходной экономикой — страны СНГ и Юго-Восточной Европы.

Исследователи *МБ* основными критериями выделения групп стран считают социальную структуру хозяйства и уровень ВНД на душу населения. В учебнике состав подсистем в основном соответствует классификации *МВФ* и *МБ*.

## 1.4. Основные показатели развития мирового хозяйства

### Валовой мировой продукт

Для анализа экономического положения мира используется целый ряд показателей, характеризующих динамику и состояние мировой экономики. Основной из них — *валовой мировой продукт* (ВМП).

ВМП выражает общий объем конечных товаров и услуг, произведенных на территории всех стран мира, независимо от национальной принадлежности действующих там предприятий в определенный период.

Учет конечной продукции предусматривает исключение повторного счета сырья, полуфабрикатов, других материалов, топлива, электроэнергии и услуг, использованных в процессе ее производства (промежуточное потребление).

В каждой отдельно взятой стране ВВП подсчитывается на основе *системы национальных счетов*, которая представляет собой совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности и отражает основные макроэкономические связи внутреннего и внешнего секторов национальных хозяйств. Она по-

строена на концепции производительного характера всех видов деятельности. Система национальных счетов ООН 1993 г. в экономическое производство включает все виды деятельности, в том числе незаконные и скрытое производство. Исключение составляет деятельность домашних хозяйств по оказанию услуг для собственного потребления (приготовление пищи, уборка помещений, уход за больными, воспитание детей и т.д.). Подсчет результатов хозяйственной деятельности проводится по трем принципам: производству, использованию и доходам.

1. По принципу *использования* в ВВП включаются соответственно стоимость валовых капиталовложений, частное и государственное потребление товаров и услуг. Они оцениваются по расходам. Валовые капиталовложения включают инвестиции в основной капитал, запасы и незавершенное производство. Причем к инвестициям в запасы причисляется разница между стоимостью товарно-материальных запасов (сырье и готовые изделия) на определенные даты. Эта разница может быть отрицательной величиной. Точно так же оцениваются и вложения в незавершенное строительство. К инвестициям причисляются только запасы у производителей. Последняя часть расходов — экспорт товаров и услуг, при этом учитывается и импорт. Поэтому добавляется сальдо этих статей.

Итак, ВВП в сбалансированной экономике ( $Y$ ) равен расходам на личное потребление ( $C$ ), на капиталовложения ( $I$ ), на государственное потребление ( $G$ ) и разности экспорта ( $X$ ) и импорта ( $IM$ ) товаров и услуг:

$$Y = C + I + G + X - IM.$$

Поскольку объем мирового производства подсчитывается как совокупность производства национальных хозяйств, то он выражается формулой

$$Y = \sum (C + I + G + X - IM).$$

2. При подсчете по принципу *доходов* ВВП распадается как бы на три части в зависимости от фактора производства. К доходам лиц наемного труда причисляется заработная плата рабочих и служащих вне зависимости от положения. Далее подсчитываются прибыли компаний — частных и государственных. Отдельно учитываются рентные доходы и доходы самостоятельно занятых (ремесленники, врачи и т.д.).

Со стороны доходов ВВП рассчитывается как сумма заработных плат ( $W$ ), операционного избытка ( $OS$ ), включая потребление ос-

нового капитала (амортизацию), чистую прибыль, ренту, процент, и косвенных налогов минус субсидии (*ITS*):

$$Y = W + OS + ITS.$$

С ВВП связан показатель *национального дохода*, который рассчитывается как ВВП минус амортизация (*чистый ВВП*), минус косвенные налоги и плюс субсидии. Сумма налогов значительна. Они включаются в рыночные цены товаров и услуг и уплачиваются конечным потребителем. Субсидии оказывают на цены противоположное действие: они понижают их на собственную величину. Показатель национального дохода приблизительно соответствует понятию произведенного национального дохода на соответствующей территории. Отметим, что для любого национального хозяйства важны доходы, поступающие в ее распоряжение.

Сумма доходов, поступающая в распоряжение данной страны (валовой национальный доход), подсчитывается как сумма чистого внутреннего продукта и сальдо доходов предприятий и граждан этой страны за рубежом и доходов иностранцев в этой стране. Располагаемый национальный доход соответствует текущему потреблению и сбережениям:

$$GNI = GDI + NY,$$

где *NY* — чистый факторный доход резидентов.

В количественном выражении различие между ВВП и произведенным национальным доходом достаточно велико и составляет примерно 8—11%, равняясь величине амортизационных отчислений. В разных странах это различие может колебаться, так как величина амортизационных отчислений (потребление основного капитала) зависит от национальной массы основных фондов. Доля амортизации несколько повышается в периоды спада и снижается в периоды подъема.

Динамика произведенного национального дохода в долгосрочном плане почти полностью соответствует динамике ВВП, поэтому при анализе в основном используются показатели ВВП и ВМП.

3. По методу *производства* ВВП подсчитывается по добавленной стоимости и условно чистой продукции отдельных отраслей. Она представляет собой разность между стоимостью валовой продукции и суммой текущих производственных затрат, т.е. стоимость, принесенную в процессе производства на том или ином этапе производства. Последняя складывается из перенесенной на продукт амортизации основных фондов, заработной платы, прибыли, налогов, которые учитываются в текущих ценах. Другими словами, ВВП на

основе производства может быть определен как сумма валовой добавленной стоимости, произведенной резидентами во всех секторах экономической деятельности стран ( $O$ ), минус их промежуточные издержки ( $i$ ):

$$Y = [(O_1 + O_2 + \dots + O_n) - (i_1 + i_2 + i_3 + \dots + I_n)].$$

В обобщающие показатели национальных счетов включаются не только результаты деятельности занятых в отраслях хозяйства, но и услуги государственного аппарата, армии, полиции и т.д. Они учитываются по расходам. В эти показатели входят также «приписанные», «вмененные» величины, по которым проводится оценка продукции, не принимающей денежной формы: условная квартирная плата по индивидуальным домам, условный процент по кредитам и займам. Общая сумма этих «вмененных» величин колеблется от страны к стране в зависимости от условий их экономического развития и государственных расходов. Например, в США она составляет 8% ВВП.

ВВП и другие показатели, входящие в систему национальных счетов и рассчитанные разными методами, увязываются между собой, поэтому их величины идентичны. При этом следует отметить, что национальные показатели нередко пересматриваются в пределах 10—30%.

Как видно из анализа методологии подсчета ВМП, этот показатель выражает общую активность в мире и отдельных странах. С другой стороны, его составные части охватывают основные сферы, отрасли и факторы экономического развития. Так, рассмотрение по основным составным частям использования ВМП дает представление об основных секторах спроса, а анализ ВМП по производству показывает изменения как структуры всего хозяйства, так и основных отраслей. ВМП дает возможность определить место страны и регионов в мировом производстве, общественную производительность труда в разные периоды, но не может использоваться в качестве показателя потенциала отдельных видов производства, уровня технологии или благосостояния населения.

---

#### Исчисление ВВП и ВМП

На национальных уровнях объем ВВП измеряется в *текущих и постоянных ценах* какого-либо года. Различие между этими измерениями может быть весьма существенным. Количественный ВВП, или ВВП в текущих ценах, растет быстрее, чем реальный ВВП, или ВВП в постоянных ценах. Разница в темпах роста связана с

изменением цен. При подсчете в неизменных ценах происходит элиминирование (устранение) ценностных колебаний. Рост реального ВВП широко рассматривается как показатель экономического развития. Высокие темпы часто считаются признаком силы национального хозяйства.

*Подсчет ВМП проводится в единой валюте* — долларах США по текущим и неизменным курсам, хотя эти показатели не могут претендовать на точное количественное измерение в отдельных странах и регионах. Многочисленные исследования показывают, что обменные курсы валют приближаются к фактическому соотношению национальных цен на товары и услуги, поступающие в каналы международной торговли. Но даже если валютная ставка непосредственно определяется рынком, она только относительно отражает цены международно реализуемых товаров и услуг, поскольку сама часто определяется другими видами международных сделок, такими как иностранные инвестиции и займы, переводы доходов и средств, движение учетной ставки, ожидания на финансовых рынках и другие условия, которые также могут вызывать краткосрочные колебания в валютных курсах, даже когда действительные изменения в экономической обстановке не происходят. Значительные краткосрочные отклонения в валютных курсах от средних и долгосрочных, крупные колебания в относительных стоимостях товаров и услуг понижают полезность подсчетов в единой валюте мирового производства, определения его уровня и распределения ВМП по странам и регионам. Изменения в валютных курсах ведут к соответствующим вариациям в распределении и объеме ВМП.

Сравнение валового продукта между странами на основе общей денежной единицы, например долларов США, может занижить в долларовом выражении объем товаров и услуг, произведенных в странах с низким уровнем развития в связи с большими масштабами в них нетоварного сектора (бартерные сделки, производство домашних хозяйств, производство средств существования, неформальный сектор, которые обычно не учитываются, и все они могут составлять до 40% ВВП в менее развитых странах). Так как степень недоучета не определяется систематически, то сравнения ВВП и ВМП могут быть несопоставимы.

Исследования, проведенные в рамках Проекта ООН по международным сравнениям, показывают, что в менее развитых странах использование текущих валютных курсов может занижать объем ВВП до трех и более раз. Этим и обусловлена тенденция занижения доли развивающихся стран в мировом производстве. Соответственно при использовании текущих валютных курсов оказывается влия-

ние на подсчет темпов роста ВМП, так как развивающиеся страны включаются в него с меньшими удельными весами.

Один из альтернативных вариантов подсчета ВМП основывается на использовании *коэффициентов сравнения покупательной способности валют*, определяемых отношением цен набора (корзины) одинаковых товаров каждой страны. Средние соотношения, примененные к ВВП каждой страны, определяются как средневзвешенные цены соответствующих индивидуальных наборов товаров и услуг при использовании весов всех этих товаров и услуг в ВВП по расходам. Обменный курс на базе ППС ( $S$ ) равен соотношению уровней цен в рассматриваемых странах:

$$S = S_{t-1} \cdot \frac{P_d}{P_f},$$

где  $S_{t-1}$  — текущий валютный курс;

$P_d$  — индекс внутренних цен в рассматриваемой стране;

$P_f$  — индекс цен в зарубежной стране.

Этот подход обеспечивает оценку ВМП скорее в «международных долларах», чем в обычных долларах по обменному курсу.

Объемы ВВП, подсчитанные на основе рассмотренных методов, значительно отличаются между собой (в 1,2—1,4 раза). Подсчет на основе *паритета покупательной способности валют* (ППС) дает более низкие показатели ВВП развитых стран. ППС рассчитывается на основе цен как конкурентных, так и неконкурентных товаров и услуг. В наборе развитых стран преобладают конкурентные товары и услуги, а периферийных стран — неконкурентные, спрос на которые на международных рынках ниже. В результате инвалютное выражение ВВП периферийных стран оказывается завышенным. Оценки по ППС существенно меняют позиции основных групп стран в мировом хозяйстве. На развитые страны, по оценке ВМФ, приходится 53,9% ВМП (по текущим валютным курсам — свыше 71%), а вклад всех остальных стран составляет 46,1% (по текущим валютным курсам 28,7%).

Этот метод подсчета существенно меняет долю отдельных стран в мировом производстве. Первое место занимают США — 20,5% ВМП (23,4% по текущему валютному курсу), далее КНР — 12,5% (7,1%), Япония — 6,0% (8,1%), Индия — 5,1% (2,0%), ФРГ — 4,0% (4,4%), за ними Британия, Франция, РФ, Бразилия, Италия, Мексика (данные 2009 г.).

Использование различных методов подсчета приводит к заметным различиям в темпах ВМП. Это объясняется тем, что азиатские

развивающиеся страны, в которых сосредоточена большая часть ВВП развивающихся стран, имеют более высокие темпы роста, чем остальной мир, и их удельный вес при подсчете на основе ППС должен быть выше, чем при подсчете на базе текущих курсов. Главная причина этого в том, что существует тенденция занижения цен товаров и услуг в менее развитых странах в связи с более низким уровнем заработной платы в них. Поэтому, когда происходит переоценка этих товаров и услуг в общих ценах, их стоимостный объем возрастает, особенно в малых странах, на 9—13% (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Темпы прироста ВВП на основе валютных курсов и покупательной способности валют

Источники: *World Economic Outlook*. May 1999. October 2009. IMF.

Различия в оценках ВВП показывают, что *нет* единого показателя, который мог бы учитывать различные виды экономической деятельности в разных странах идентично. Пригодность каждого метода подсчета зависит от целей анализа. Использование текущих валютных курсов при оценке ВВП обеспечивает полезные данные при определении международных потоков товаров и услуг, движения капитала между странами, уровней внешнего долга и платежей, которые часто производятся на основе текущих валютных курсов.

Подсчет ВВП на основе покупательной способности валют дает более полное представление об экономическом потенциале стран.

Метод подсчета ВВП на основе покупательной способности валют используется МВФ и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

В статистике ООН при подсчете ВВП и ВМП используются валютные курсы, очищенные от колебания цен (курсы определенного

года). Этот метод позволяет получать показатели без учета относительных колебаний валютных курсов и цен и более точно оценивать вклад каждой страны в мировой продукт в сравнении с использованием текущего валютного курса.

Статистика МБ дает макроэкономические показатели, основанные на двух указанных выше подсчетах.

#### Вопросы к теме

1. Существуют ли различия в понимании мирового хозяйства? Объясните, каковы они.
2. Охарактеризуйте основные черты мировой хозяйственной системы.
3. Охарактеризуйте каждый из основных хозяйствующих субъектов мировой экономики.
4. Есть ли противоречия в положении хозяйствующих субъектов мировой экономики, в чем они проявляются?
5. Определите основные критерии выделения подсистем, групп стран в мировой экономике.
6. Каковы различия в подсчете ВМП на основе валютных курсов и характеристик покупательной способности валют? Почему они возникают?

---

# Образование и развитие мирового хозяйства

Образованию мирового хозяйства предшествовало длительное развитие производительных сил (факторов производства), которое вело к разделению труда и созданию экономических связей. Совершенствование производительных сил проходило в определенных социальных формах их организации. Производительные силы и социальная структура их организации находятся в неразрывном взаимодействии, оказывая влияние друг на друга. На них также воздействовали многочисленные факторы внутреннего и внешнего порядка, географическая среда, что предопределило нелинейный характер развития при общей тенденции к повышению уровня производительных сил. История человеческого общества и производительных сил характеризовалась созданием в разных районах планеты устойчивых многовековых социально-экономических образований с особым политическим управлением, культурой, общественной психологией, характерными чертами поддержания внешних связей.

### 2.1. Предыстория мирового хозяйства

Многовековая предыстория мирового хозяйства отмечена возникновением и распадом древних локальных хозяйственных систем долин рек Нила, Тигра, Ефрата, Ганга, Хуанхэ и более поздних — на территориях Греции, Италии, Латинской Америки. Главными отраслями производства в этих централизованных хозяйственных системах было земледелие и скотоводство. Там были известны добыча цветных руд, выплавка металлов, изготовление орудий труда и оружия, тканей, судов. Экономические зоны были связаны между собой крайне ограниченно, их разделяли промежуточные пространства.

Непосредственное соседство кочевых и земледельческих обществ неоднократно заканчивалось вторжениями и завоеваниями кочевыми и полукочевыми племенами земледельческих обществ, что приводило к упадку экономических структур, разрушению социальных связей, политических систем.

Нередко судьба древних хозяйственных систем почти всецело определялась действием внутренних факторов экономического и военно-политического характера.

---

### Азиатский способ производства

Существование мощных хозяйственных систем обеспечивалось тем, что центр власти занимал положение распорядителя всех ресурсов. Государю принадлежали основные земли и ирригационные системы, что составляло основу «государственной собственности». Государство, используя внеэкономическое принуждение, обеспечивало строительство основных общенациональных и региональных хозяйственных и ритуальных объектов. Важным физически обусловленным способом использования почвы было орошение. Создавать и поддерживать сложные ирригационные системы можно было лишь коллективным трудом больших масс населения, организуемых государственным аппаратом. Государство обеспечивало безопасность территории от внешних сил и содержало мощные вооруженные формирования. Оно осуществляло также военно-присваивающие формы активности.

В древних хозяйственных системах, за исключением Китая, доминирующее положение занимали царские и храмовые хозяйства, а также должностные и личные хозяйства, полученные по наследству. Должностные хозяйства были в распоряжении региональных управителей и иных сановников и считались платой за должность. Все крупные хозяйства были однотипны и схожи с императорскими и храмовыми. Преобладал принцип пожизненного пользования землей. Он приводил к тому, что правящий слой менялся нередко в течение жизни одного поколения и семейные кланы не успевали укореняться, а процесс накопления на частном уровне прерывался.

В ряде древних образований, особенно в Индии, прочное место занимала община, когда земля обрабатывалась коллективно и каждый общинник получал свою долю из урожая. В ее рамках осуществлялось соединение земледелия и ремесла, причем разделение ремесленного и земледельческого труда в основном осуществлялось между членами общины. Одна часть общинников занималась только земледелием, другая — только ремесленным производством. Ремесленники получали определенную долю урожая и обеспечивали в свою очередь общину всеми необходимыми предметами своего производства, такая организация труда порождала прочные внутренние связи в общине, создавала устойчивость и независимость ее от внешнего мира. Восточная община препятствовала разделению труда между городом и деревней и развитию товарно-денежных отношений.

Государство в большинстве случаев было верховным собственником земли. Отношения с необщинниками и общинниками строились на личной и хозяйственной зависимости, продиктован-

ной необходимостью получить для непосредственного производителя доступ к основному средству производства — *земле*, которая была ограниченным ресурсом. В этих условиях «незакрепленность» крестьянина была равносильна исключению человека из системы воспроизводства. Были исключения. Так, в Китае при сословной системе существовала значительная степень социальной мобильности, отсутствовали сословные ограничения на землевладение.

Чиновники, военно-служилая знать были сосредоточены в городах, которые полностью зависели от государства. Ремесленное производство было в основном подчинено обслуживанию императорских, царских дворов, знати, армии. Рынок в таких городах был ограничен потребностями и вкусами двора и знати, поэтому развитие ремесленного производства совершенствовалось крайне медленно, как в земледелии, так и в ремесле государство изымало производимую продукцию не через обмен, а фактически через *отчуждение* готовых изделий в форме ренты — налога.

Главенство системы изъятия не везде было одинаковым. Жестко регламентированная система изъятия действовала в Индии и Китае. Поземельный налог, частично в денежной форме, составлял основу отношений государства, частного и общинного землевладения. Частное землевладение, ремесленничество были заинтересованы в конечном итоге именно в сильной власти, которая могла обеспечить им какие-то гарантированные возможности для существования.

Рента крупных землевладельцев часто принимала товарную форму и шла на снабжение городского населения. Обмен между городом и деревней активно практиковался в Османской империи, Персии. Значительную роль играл торгово-ростовщический капитал. Широкое распространение товарно-денежных отношений не становилось системообразующим элементом в функционировании хозяйства, а приводило к переплетению и сращиванию натурального и товарно-денежного начал при господствующем положении первого. Торгово-ростовщический капитал вкладывался не в ремесленное производство, а в землю. Противостояние натурального и товарного укладов не проявлялось ясно, на них накладывалось противостояние государственного (рента, налог) и частновладельческого (аренда) бремени. Аренда земли не носила предпринимательского характера, отношения договора модифицировались многочисленными формами личной зависимости.

Биполярность социально-экономической системы обуславливала повышенную самостоятельность государства. *Город* был встроен в общую систему, он не имел особого статуса. Полная зависимость города от государства, жесткая регламентация трудовой деятельно-

сти населения ограничивали накопление торгового капитала и промышленно-предпринимательскую деятельность. Поэтому развитие торгово-ростовщического капитала и связанных с ним структур, наличие свободной рабочей силы не соединялись в единый хозяйственный механизм. Они ограничивались двуединой системой. Развитие товарно-денежных отношений могло осуществляться на базе частной собственности, что означало ослабление централизующей роли государства и появление феодальной раздробленности. Это, в свою очередь, вело к подрыву в стране порядка и других условий, необходимых для нормального развития товарно-денежных отношений.

Преобладание натурального уклада поддерживалось и укреплялось не только государством, но и комплексом *идеологии*, третировавшей предпринимательство как недостойное занятие. В ряде стран с пренебрежением относились к торгово-ремесленному занятию. В Индии ремесленники входили в разряд низших каст. Отсутствие покровительства со стороны центральной власти не способствовало росту ремесленного производства.

Развитие производительных сил ограничивалось недостаточным производством продовольствия, что жестко лимитировало занятость рабочей силы и приводило к неэквивалентности обмена между ремеслом и сельским хозяйством в пользу последнего. В результате отрасли ремесленного производства не имели достаточно накоплений и владели жалкое существование. Из века в век производились однотипные орудия труда. В конечном итоге несельскохозяйственные отрасли мало предъявляли спрос на орудия труда при отсутствии или слабой заинтересованности в новых орудиях, экономящих труд, прежде всего из-за бедности заказчиков. Избыток рабочих рук, соотношение живого и овеществленного труда, живого труда и земли в определенной мере предопределяли заниженную роль человека в системе производительных сил.

Социально-экономическое развитие в восточных обществах оказывалось неспособным выйти за рамки таких условий. Развитие частной собственности, феодализма приводило к ослаблению централизованных государств, их дроблению и крушению под ударами варваров. Затем начинался процесс их консолидации в другой форме. Это приводило к повторяемости общественного развития, затрудняло самостоятельное обновление восточных стран.

---

#### Античный способ производства

В отличие от восточной социально-экономической структуры античная форма имела частную собственность. Античная форма соб-

ственности выступала в двуедином виде — и *частной* и *общинной*. Климат и другие природные условия позволяли в земледелии обходиться без надобщинного ирригационного строительства. В противоположность сельской восточной общине античная выступала преимущественно как городская, как *город-государство* (полис). Широко использовался рабский труд. Античный собственник существовал как составная часть города-государства, а не сам по себе, самостоятельно. В ремесленном производстве основной единицей организации являлась *мастерская*, т.е. ремесло было отделено от сельского хозяйства. Продукция античного ремесла благодаря высокому качеству одержала верх над ремесленной продукцией Востока и вытеснила восточные изделия со средиземноморских рынков.

Античное хозяйство имело сдерживающие производство механизмы. Наиболее важным признаком этого было отсутствие технического развития, точнее трудосберегающих технологий. Социально-экономическая структура общества не порождала стремления к совершенствованию орудий труда. Правящий класс приумножал свое богатство за счет войн, труда рабов, расходовал его на демонстративное потребление, искусство, науку, но не на развитие технологий. Вклад античного хозяйства в этой области был незначителен.

---

### Уровни экономического развития Востока и Запада

Древние экономические системы развивались поступательно в рамках длительных спиральных циклов. Это проявлялось в усовершенствовании технологии, в использовании новых идей. Сохранившиеся до наших дней остатки гигантских государственных и культовых сооружений свидетельствуют о высоком уровне строительства и строительной техники. Из них выделяются «семь чудес света», в числе которых своей грандиозностью и практичностью отличался Александрийский маяк (высота 120 м). Были построены грандиозные каналы, водоемы, дамбы. На высокие поля, расположенные выше определенных уровней, вода подавалась с помощью специальных журавлей. Велики были достижения в области математики и физики, астрономии. В Древнем Китае производили шелк, фарфор, бумагу, печатали книги, изобрели магнитный компас, бумажные деньги и т.д. Многие идеи опережали время, другие, имеющие практическое значение, не находили применения и распространения в силу отмеченных выше социально-экономических условий и давления человеческого фактора.

В древневосточных и античных государствах купцы совершали весьма далекие путешествия. Однако, несмотря на развитие торгов-

ли, хозяйство древних государств было в основном натуральным, замкнутым.

Древние и античные хозяйственные системы достигли уровня экономического развития, который длительное историческое время не был превзойден европейскими государствами в Средние века. Они были для восточных государств далекой периферией.

В начале 2-го тыс. уровень развития в странах Востока был в 1,5—2 раза выше, чем в странах Западной Европы. По оценкам, в XI в. ВВП на душу населения мог достигать в Китае 600—700 долл., в Индии — 550—650 долл., в Египте — 470—530 долл. в относительных ценах 1980 г. Это подтверждается другими социально-экономическими показателями. Если в Китае в тот период в городах с числом жителей более 2 тыс. человек проживало около 20% населения, в мусульманском мире — 15—20%, то в Западной Европе этот показатель не превышал 11—13%. По уровню развития производства Китай вполне сопоставим с позднесредневековыми европейскими обществами. В XI — начале XII в. железа в Китае выплавлялось в 2,5—5 раз больше, чем в Англии в 1640 г., и примерно столько же, сколько во всей Европе в начале XVIII в.

Превосходство Востока над Западом было особенно заметно в интеллектуальных компонентах производительных сил — по уровню грамотности в 8—20 раз. Уровень Европы был ниже уровня классического периода Римской империи VIII в. до н.э. — II в. н.э.

## 2.2. Развитие Западной Европы и образование мирового рынка

После падения Римской империи в конце V в. в Западной Европе произошли почти полная аграризация и натурализация хозяйства. Сельская община стала основной хозяйственной структурой. В отличие от восточной общины ремесленное производство в ней развивалось в рамках семьи, что в определенной мере ослабляло взаимные связи внутри общины

---

### Предпосылки развития Западной Европы

Потребовались многие столетия для оживления экономической деятельности в этом районе мира, чему способствовали многие факторы и условия, в том числе природные. По сравнению с районами, где развивались восточные цивилизации, Западная Европа имела менее благоприятные природные условия, но более удобное географическое положение, была удалена от кочевых племен.

Произошедшее в VII—VIII вв. потепление климата способствовало снижению распространения эпидемий и повышению хозяйственного и демографического развития. Такие природные сдвиги сопровождались социальными. Общинное землевладение было подорвано. В результате аграрной и военной реформ VIII в. в империи франков большинство крестьян попали в личную зависимость от королевских воинов, превратившихся в наследственных владельцев земли — феодалов. Правящий класс — феодальное сословие составляло лишь 5% населения. Он представлял собой социальную пирамиду с королем на вершине, с знатью — в середине и мелкими рыцарями на низшей ступени. Организация труда была основана на сочетании обычной кооперации и принуждения.

Особенно важное значение имело развитие ремесленного производства, которое к XI в. привело к отделению ремесла от земледелия и образованию феодальных городов, что содействовало усилению товарного производства. Города добивались самостоятельности от феодалов для ведения производства и торговли.

Изменению производственных отношений предшествовали сдвиги в технике. Усовершенствование ткацкого станка во Фландрии в середине VI в. увеличило производительность труда в 3—5 раз. Выделение города способствовало падению значения отработочной ренты, которая все больше заменялась продуктовой, а в некоторых местах — денежной. Это приводило к ослаблению жесткости феодальной системы.

В сельском хозяйстве получили распространение трехпольная система вместо двухпольной (VI в.) и использование в качестве тяговой силы лошадей. Замена двухпольной системы, характерной для средиземноморского хозяйства, на трехпольный севооборот (весенний сев, осенний сев, пар) была одним из важнейших нововведений в Раннем Средневековье. Оно расширило пахотные земли и повысило продуктивность на единицу труда. Применение подковы, хомута (IX в.) увеличило коэффициент полезного действия лошадей в четыре-пять раз. К числу крупнейших нововведений можно отнести применение в Северо-Западной Европе тяжелого плуга (с XII в.), позволившего сократить число многократных перепашек земли. Особое значение имело распространение в XI—XII вв. водяных мельниц, изобретенных еще римлянами, и внедрение верхнебойного водяного колеса. Видимо, условия умеренного пояса подталкивали европейские народы на эксперименты, тогда как тропики и естественное плодородие сдерживали инициативу земледельцев Востока и Латинской Америки.

За XI—XIII вв. энерговооруженность труда в Западной Европе увеличилась почти вдвое и превзошла уровень Китая. *Начал осуше-*

ствляться процесс накопления, распашка земель увеличилась примерно на 1/3, объем сельскохозяйственного производства — в 1,5—2,6 раза, промышленное производство, прежде всего изготовление тканей и строительство, — в 1,1—2,8 раза. Ряд исследователей предполагают, что подушевой национальный продукт в тот период увеличивался в среднем в год на 0,13—0,16%. Численность населения выросла с 10—12 млн в конце X в. до 45—50 млн к началу XIV в.

---

### Зарождение товарно-денежных отношений

Благоприятное развитие, происходившее в XI—XIII вв., было преврано экологическим, социально-экономическим и политическим кризисом XIV в. Изменился климат, ставший более холодным и сырым, что, возможно, сказалось на урожайности зерновых. Частыми стали голод, эпидемии, войны, восстания, религиозные репрессии, которые привели к значительному сокращению численности населения — примерно на 1/3. В ходе ожесточенной борьбы в XIV—XV вв. в ряде стран крестьяне получили свободу. Стали складываться условия, при которых было выгодно заменять труд человека работой скота.

Со второй половины XV в. в ряде стран начался *экономический подъем*, вызванный, в частности, улучшением климатических условий. Медленно, но постоянно совершенствовалось изобретенное в XIV в. огнестрельное оружие, снизившее роль рыцарской конницы и укрепившее роль плебейской пехоты, а также позиции средневекового города в его противоборстве с федеральной аристократией. Преобразование морского дела обеспечило западному мореходству ощутимые преимущества перед традиционным мореплаванием, имевшим локальные масштабы.

В XIII в. во Фландрии возникли *ремесленные города*, в которых сложилось производство шерстяных тканей почти для всей Европы. Источником поступления шерсти стала Англия. Характерной особенностью средневекового ремесла была *цеховая* организация, т.е. корпорации ремесленников по профессиональному признаку. Производственной единицей была *мастерская*. Поскольку внутри мастерской не было разделения труда, то специализация ремесла привела к разделению отдельных профессий на ряд более узких специальностей.

К XIV в. на севере Италии богатые города Венеция, Генуя, Флоренция стали центрами промышленного производства и торговли. Именно здесь появились зачатки рыночных и буржуазных отношений. Изготовленные в этих центрах суконные и шелковые

ткани, стекло, оружие продавались по всей Европе и пользовались спросом в восточных странах. В свою очередь венецианские купцы перепродавали на европейских рынках восточные товары. Росту экономического и политического могущества итальянских городов способствовали крестовые походы.

Особую роль в развитии рыночных отношений сыграли *Великие географические открытия* конца XV — XVII в. Открытие неизвестных ранее стран и континентов, установление постоянных торговых путей способствовали быстрому развитию торгового капитала. Потребители восточных товаров стали искать пути избавления зависимости от арабской, турецкой, итальянской монополии в поставках восточных товаров в Европу. Этому также способствовал недостаток платежных средств золота и серебра в Европе в XV в. в связи с резким ростом промышленности и торговли.

Великие географические открытия способствовали появлению системы колониального владычества. В XVI в. на покоренных заокеанских землях были созданы *первые колониальные империи* — португальская и испанская. По договору 1494 г. о разделе мира, гарантом которого был папа римский, Испания и Португалия установили линию раздела между своими заокеанскими владениями по меридиану, проходящему через Атлантический океан. Все колонии к западу от этой черты были объявлены испанскими, к востоку — португальскими.

Открытие мира и резкая интенсификация морских путей придали огромный импульс развитию Западной Европы. Объем сухопутных перевозок стран Северо-Западной Европы возрос вдвое, а морских — в 5—10 раз. За 1500—1700 гг. объем внешней торговли увеличился в 3—5 раз, в том числе со странами Востока и Юга — более чем в 15 раз. Однако торговый обмен тормозился. Как и в прошлые века, сохранялись минимальные размеры экспортных европейских товаров и оплата подавляющей части импорта осуществлялась драгоценными металлами. А это означало, что у Европы отсутствовали товары, которые были способны конкурировать на рынках Азии с местной продукцией. Восточные страны превосходили западные по потенциалу рабочей силы. Превосходство демографического фактора приводило к развитию и поддержанию чрезвычайно высокого уровня индивидуального мастерства.

*Великие географические открытия, колониальная экспансия создали предпосылки для международного разделения труда, образования мирового рынка.* Мореплавание позволило установить экономические связи между отдельными частями мира, а колониальные вла-

дения стали использоваться в качестве хозяйственной периферии европейских стран и послужили основой расширения международного обмена. Расширение мирохозяйственных связей сопровождалось зарождением международного кредита. Из открытых земель в Европу было вывезено огромное количество золота и серебра. Запасы золота за XVI в. в Европе выросли примерно с 550 тыс. до 1192 тыс. кг, а серебра — с 7 млн до 214 млн кг. Это привело к резкому росту цен, обогащению зарождавшейся буржуазии и обнищанию наемной рабочей силы. Ухудшилось и положение феодалов, получавших денежную ренту, что способствовало переходу их к промышленной деятельности. Реформация в странах Северо-Западной Европы, сопровождавшаяся секуляризацией (отчуждением) церковной собственности, укреплением трудовой этики, способствовала более эффективному использованию капитала.

Произошли изменения в структуре совокупного производительного капитала, богатства. Если в XI—XIII вв. происходило усиление производительных сил в основном живым трудом, то с XVI в. живой труд стал замещаться основным капиталом, происходило наращивание материально-вещественных компонентов производительных сил. При этом высокими темпами увеличивался энергетический потенциал человеческого фактора и средства транспорта, что содействовало повышению уровня развития производительных сил в целом.

В 1000—1300-е годы подушевой ВВП Северо-Западной Европы увеличился на 50—60%, в 1300—1500 — на 5—10% и в 1500—1800 — на 45—56%.

Данные о подушечном доходе показывают, что в XV в. западноевропейские страны, возможно, отставали от ведущих стран Востока. В 1490—1500 гг. соответствующий показатель в Китае составлял 550—600 долл. в относительных ценах 1980 г., а во Франции — не более 450—490, в Флорентийской республике в 1420 г. — возможно, 440—470 долл. В начале XVI в. в Англии ВВП на душу населения поднялся до 500—550 долл., в Нидерландах — на 1/3 и составил 650—770 долл.

Со второй половины XV в. Западная Европа стала догонять страны Востока. Паритет в уровнях подушевого валового продукта Запада и, в частности, Китая был достигнут, вероятно, во второй половине XVI в. Считается, что Запад начал обгонять страны Востока по относительному уровню развития после 1571 г., когда Венецианская республика при поддержке испанского флота разбила турок в битве у Лепанто. По другим оценкам, Западная Европа превзошла уровень Китая где-то около 1500 г. и с тех пор заняла ведущее место в развитии техники и экономики.

---

### Утверждение капиталистического способа производства

XVI столетие было переломным в экономической истории Западной Европы: наступила эпоха *первоначального накопления капитала*, включавшая насильственное отделение работника от средств производства, изгнание крестьян с земли, колониальное ограбление. К этому времени были достигнуты серьезные успехи в развитии промышленного производства. Подъем промышленного производства начался с текстильных отраслей. Важнейшую роль сыграли внутренние факторы, связанные с трансформацией экономической и культурной жизни, а также организации производительных сил. Сначала во Флоренции, а затем в Англии шерстяное производство стало развиваться на основе *мануфактуры* — предприятия, основанного на разделении труда и ручной технике, что резко повысило производительность труда по сравнению с мастерской. Она свела рабочий процесс к однородным, автоматически повторяющимся, простейшим операциям.

Организовать крупное производство без достаточного количества свободной рабочей силы было невозможно. Ремесленники и крестьяне удерживались цеховым строем и внеэкономическим личным принуждением. Для этого мелкого производителя нужно было отделить от средств производства и, прежде всего, крестьян от земли — произошел насильственный захват общинных земель и выселение крестьян даже с наделов.

Помимо социально-экономических изменений, западные страны проводили накопление капитала и укрепляли свое экономическое положение в мире за счет войн, колониальных захватов, широкого использования работорговли, пиратства. Испанские колонизаторы, захватив Латинскую Америку, жестоко угнетали местное население, что в ряде случаев приводило к его полному уничтожению (Ямайка). Не меньшей жестокостью отличалась колонизация Северной Америки, где к началу XVII в. насчитывалось около 2 млн индейцев, среди которых были и кочевые, и оседлые земледельческие племена.

Уничтожив индейские племена, колонизаторы обратились к Африке как новому источнику рабочей силы для Америки. В XVI в. началась *работорговля* — существенное явление начала капиталистического производства. С использованием рабов были созданы плантационные хозяйства. По оценкам, до 1870 г. из Африки в Америку было вывезено около 10 млн рабов. Западная Европа нажила на работорговле огромные средства. Только за 1680—1775 гг. британцы вывезли из Африки в Вест-Индию около 3 млн человек.

Каждый доставленный в Америку раб приносил работорговцу до 3000% прибыли.

Немаловажным источником доходов для некоторых стран Запада (Британии, Испании, Франции, Голландии) стало *морское пиратство*.

Объектами внеэкономического ограбления были колониальные владения. Метрополии облагали колониальные народы данью для содержания аппарата угнетения. В колониях предпринимательскую деятельность осуществляли колонизаторы, концентрировавшие у себя огромные экономические возможности. В результате сбережения колоний сосредоточивались у иностранных жителей, осуществлявших к тому же постоянный перевод средств в метрополии в качестве пенсий и других отчислений. Из Индии перевод достигал примерно 1,5% ВВП, из Индонезии — около 13% национального дохода. Материальные богатства, которые присваивались колонизаторами в колониях, поступая в метрополии, превращались в капитал. По отдельным расчетам, доходы от эксплуатации новых территорий в XVI в. были в среднем эквивалентны 1% валового продукта стран Западной Европы. По другой оценке, доходы от торговли со странами Азии, Африки и Латинской Америки в 1492—1739 гг. едва ли достигали 1/5 валовых капиталовложений, реализованных в Западной Европе в XVI—XVIII вв.

Следует отметить, что в середине XIX в. для организации среднего по размерам предприятия требовалось в сотни раз меньше средств, чем в начале текущего столетия. Например, в тяжелой промышленности первоначальные вложения были в 425 раз меньше, в том числе в черной металлургии — в 2 тыс. раз

Вся история экономического возвышения западных стран написана, по словам Карла Маркса, «пламенеющим языком крови». И не только на этапе становления, но и на этапе развития зрелых форм экономического строя внеэкономические методы обогащения выступали важным источником их хозяйственного развития.

Большое значение среди мероприятий первоначального накопления имела *протекционистская политика*. Прежде чем стать проводником и экспортером доктрины экономического либерализма, Англия достигла торговой гегемонии не операциями на свободном рынке. Начиная со знаменитых «Навигационных актов» 1651 г., существовавших два столетия, вся международная политика страны была нацелена на устранение конкурентов любыми возможными средствами. Фритредерские идеи Адама Смита мало затрагивали поведение капитанов британской промышленности и вершителей экономической политики. В XVI—XVII вв. были введены высокие

пошлины на импорт готовых изделий, запрещен экспорт сырья, продовольствия. Они существовали до 1820-х годов. Например, пошлины на хлопчатобумажные товары составляли 75% их стоимости, на полотно — 183%. Подобными мерами на внутреннем рынке Англия удерживала высокие цены на свои товары.

Накоплению средств способствовала *монополизация* внешней торговли, утвердившаяся в ряде стран Запада. В Британии вся торговля с Ост-Индией, Африкой, Ближним Востоком была сосредоточена в руках Ост-Индской, Турецкой, Африканской торговых компаний, которые были акционерными торговыми обществами с объединенными капиталами. Принцип торговой монополии наиболее ярко проявился в деятельности Ост-Индской компании, возникшей в XVII в. До 1813 г. эта компания пользовалась исключительным правом на торговлю с Индией и Китаем. В течение XVIII в. она провела ряд территориальных захватов в Индии, сосредоточив у себя право на сбор налогов в различных частях этой страны. Прямой грабеж и хищническая торговля приносили ей огромные прибыли.

В этот период были осуществлены важные технические сдвиги. Уже в первой половине XV в. появились доменные печи, во второй половине — приспособления для вытягивания проволоки, прокатные станы, механизмы для резки металла.

XVI—XVIII века характеризовались увеличением производительных расходов. Норма капиталовложений поднялась с 3—5% в XI—XII вв. до 5—7% ВВП в XVI—XVIII вв. Произошли изменения в трудовой практике. Значительно сократилось число праздников, составлявших до XVI в. 1/4—1/3, а в поздней Римской империи — 1/3—1/2 всех дней в году. Среднее число отработанных часов на одного занятого возросло к середине XVIII в. до 2700—2800 по сравнению с 2400—2600 в XII—XIII вв.

В 1500—1800 гг. в Северо-Западной Европе значительно повысились темпы экономического развития. По оценкам, среднедушевой ВВП увеличился на 45—55%, а в предыдущие два столетия — на 5—10%.

К концу XVIII в. страны Запада по уровню экономического развития уже значительно (в 1,6—1,8 раза) превзошли страны Востока. По другим оценкам, даже к началу XIX в. Запад сумел лишь ненамного обогнать Азию по ВВП на душу населения — в пределах 1,2 раза. Наиболее развитые страны Востока обладали полным набором отраслей и производств докапиталистической промышленности, знали отношения скупщик — кустарь, наемный работник, имели развитые виды «допотопного капитала» и были не более аг-

рарными и натуральными, чем государства Европы. До начала XIX в. они экспортировали на европейские рынки не только пряности, экзотические предметы, но и готовые изделия (ткани, продукцию ремесел), имели активный торговый баланс со странами Запада. Европейское хлопчатобумажное производство не могло конкурировать с индийским, китайским, основанным на дешевой рабочей силе и мастерстве. Заметным оставался перевес Востока по уровню урбанизации в XIII—XIX вв. Он свидетельствовал о существовавшем разделении ремесленного труда, наличии купеческого и ростовщического капитала.

---

### Промышленная революция и образование мирового рынка

Резкий сдвиг в соотношении сил и развитии производительных сил произошел в XVIII в., когда в Британии осуществился переход от мануфактурной к фабричной системе производства, основанной на машинной технике. Этот длительный по времени процесс, названный промышленной революцией, характеризовался ростом использования механизмов; новых источников энергии, в частности минерального топлива; широким применением материалов, не существующих в природе, новой формой организации производства, ростом производства на отдельных предприятиях.

Первые фабрики были организованы в хлопчатобумажной промышленности. Суконные мануфактуры находились в рамках всесторонней государственной регламентации, которая препятствовала внедрению новых технологических усовершенствований, а более молодая хлопчатобумажная промышленность была свободна от этих ограничений.

Промышленная революция охватила различные отрасли производства. Механизация производства развивалась в металлургии, которая была основной отраслью для изготовления машин. Усовершенствования в этой отрасли активизировали процесс получения железа и стали из чугуна. Важнейшим звеном промышленной революции было создание в 1784 г. Дж. Уаттом более компактной паровой машины, которая нашла широкое применение в различных отраслях промышленности и транспорта. Еще в Египте эпохи Птолемеев была известна сила пара, однако она служила лишь забавой. Техническим нововведениям, возможно, способствовал застой в росте населения Европы в середине XVII — XVIII вв., когда оно достигало примерно 100 млн чел.

Технический переворот привел к крутой ломке общественных отношений в хозяйстве. Главное место в обществе занял фабрикант, *промышленный капитал*. В то время как в Британии, Северной

Америке происходил переход к фабричному производству, в странах континентальной Европы еще господствовала аграрная экономика. Только в 1820-х годах в Германии и Франции ручное прядение и ткачество стали медленно заменяться машинным. *Сложившись национальные рынки.* Применение машин и пара вывело разделение труда за национальные рамки, крупная промышленность оторвалась от национальной почвы и стала зависеть от международных рынков. На смену местной и национальной замкнутости, существовавшей за счет собственного производства приходило расширение международных экономических связей, зависимость одних наций от других. Внешняя торговля стала расти ускоряющимися темпами. Объем мирового экспорта за 1720—1820 гг. увеличился в 2,4 раза.

Результаты опережающих темпов развития Западной Европы и Северной Америки сказались на взаимоотношениях Запада и Востока. В XIX в. он уже не мог противостоять натиску Запада. С новой волной изобретений превосходство европейской продукции уже в середине XIX в. стало очевидным. Разрыв в уровнях развития был умеренным — от 500 долл. на человека в Китае и Южной Азии до 1000—1500 долл. в богатых странах Европы (начало XIX в.). В тот период примерно 3/4 населения мира жило менее чем на 1 долл. в день.

### 2.3. Формирование мирового хозяйства

---

#### Образование мирового хозяйства и колониальная экспансия

В последней трети XIX в. произошло образование мирового хозяйства. В тот период в развитии производительных сил и в хозяйственных взаимосвязях произошли коренные изменения:

- (1) образование мирового рынка способствовало *повышению уровня обобществления производительных сил* в международном масштабе;
- (2) возникло и стало развиваться *международное производство*, в основе которого был выпуск продукции одним хозяйствующим субъектом в разных странах и развитие экономических обменов с разными странами и территориями;
- (3) образование и развитие международного производства было также тесно связано с *распространением колониального и полуколониального господства* небольшого числа стран на новые территории и насильственное подключение их к всеохватывающему воспроизводственному процессу. Колониализм явился одним из условий, содействующих насильственному экономическому объединению мира.

---

### Колониальные захваты

Колониальные захваты достигли огромных масштабов во второй половине XIX в. К 1914 г. территория колониальных владений превысила 65 млн кв. км (53,3%), а население — 523 млн человек, или 29% населения мира. Помимо крупнейших колониальных держав — Британии, Франции, Испании, Португалии, Нидерландов — крупными колониальными метрополиями стали Германия, США, Бельгия, Япония. Практически весь мир оказался территориально и политически поделенным между небольшой группой стран. Политические и юридические формы отношений были различными — от сохранения более или менее полной государственной независимости эксплуатируемой страны через различные промежуточные формы зависимости до полного политического подчинения. При этом использовались самые различные средства и методы, включая заговоры, подкуп, военные перевороты, открытые интервенции и агрессии.

По мере развития машинного производства метрополии превращали колониальные владения в рынки сбыта своих товаров. Например, британский экспорт хлопчатобумажных тканей в Индию с 1618 по 1835 г. увеличился в 65 раз. В середине XIX в. туда направлялась 1/4 экспортируемых тканей. Дешевые промышленные товары западных стран разоряли местное ремесленное производство. Кроме того, колонизаторы ввели дискриминационные внутренние налоги на производство, транспортировку и торговлю товарами местного производства (15—17%), что подрывало национальное производство.

Промышленный переворот и быстрое развитие индустрии в Северном полушарии меняли хозяйственное положение колоний. Быстрое развитие машинного производства в западных странах, и прежде всего в ресурсоемких отраслях, требовало постоянно увеличивающегося использования сырьевых материалов. Господство над определенной территорией позволяло компаниям метрополии производить и скупать сырье по монополюно низким ценам. Дешевизна рабочей силы, широкие возможности применения докапиталистических методов эксплуатации (принудительная вербовка, обработка долга и т. д.) обеспечивали большие прибыли.

---

### Вывоз капитала

С середины XIX в. из европейских стран в широких масштабах начался вывоз капитала. Чуть больше половины всех вывозимых средств шло в страны Севера, причем в Северную Америку — 24%, около половины средств — в страны Азии, Латинской Америки, Океании, Африки. Большую часть составляли облигационные займы, идущие на развитие инфраструктуры, прежде всего железных

дорог. Одной из примечательных черт рынка капитала в этот период было преобладание правительственных займов.

Капитал, размещенный в колониальных странах, имел свои особенности. В ряде случаев основная сумма капиталовложений обеспечивалась за счет не вывоза капитала из метрополий, а средств, мобилизованных в колониях в форме государственного долга. Он возникал в связи с расходами колониальной администрации. Такой экспорт капитала препятствовал экономическому развитию. Лишь позже в составе долга появилась производительная часть, связанная с дорожным строительством.

Характерной чертой мирового развития этого периода стало *международное движение предпринимательского капитала*. В его вывозе преобладали портфельные инвестиции, на прямые капиталовложения приходилась 1/3 общего объема зарубежных инвестиций. Их совокупный объем в 1913 г. превысил 9% ВМП. Процесс движения прямых капиталовложений приобрел систематический характер после 1875 г. Примерно 55% прямых капиталовложений направлялось в ныне развивающиеся страны, среди которых крупнейшим объектом была Латинская Америка. В индустриальной подсистеме примерно равные потоки шли в Европу и Северную Америку.

Большая часть прямых капиталовложений (55%) была направлена в сырьевые отрасли, 20% — в железные дороги, 10% — в торговлю и распределительную сеть. Обрабатывающая промышленность занимала скромное место — 15%. Инвестиции в обрабатывающую промышленность концентрировались в Европе и Северной Америке. Особое значение имели капиталовложения в горнодобывающую промышленность и сельское хозяйство, где был «медовый» период плантационного хозяйства.

Экспорт предпринимательского капитала привел к возникновению *международного производства*. Международные экономические отношения обмена дополнились сферой производства, что означало вступление мира в качественно новую стадию хозяйственного развития. В результате начала происходить дальнейшая ломка экономической обособленности стран, усиливаться международное разделение труда на отраслевом уровне. Преодолению естественного препятствия в развитии международного производства способствовало *развитие транспорта*. К началу XX в. была создана международная сеть железных дорог, усовершенствован морской транспорт в результате появления пароходов. Расходы на океанские перевозки сократились до 2,3 раза.

Колониальная система, экспорт ссудного и предпринимательского капитала объединили крайне разнородные страны и территории в относительно единое хозяйственное целое — *мировую хозяйственную систему*. В этой системе колонии и полуколонии были превращены в экономические придатки метрополий, чему способствовала созданная в них специфическая экономическая структура. Привнесенный в экономику колоний капиталистический уклад был связан с внутренним рынком лишь в той мере, в какой занятые в нем местные рабочие предъявляли спрос на продукты, производимые традиционными секторами. В значительной степени он составлял инородное тело в экономике порабощенных стран. В целом процесс воспроизводства колоний стал продолжением аналогичного процесса в метрополиях, из которых поступали средства производства и куда сбывалась продукция.

Итак, в последней трети XIX в. завершился длительный исторический процесс. Международный обмен, экспорт предпринимательского капитала приняли *всемирный* характер. Сложившаяся мировая хозяйственная система состояла из промышленно развитых капиталистических стран и огромной массы аграрно-сырьевых колониальных и зависимых стран. Закономерности развития западных стран стали определять основные направления всей совокупности мирохозяйственных отношений. Импульсы экономического развития исходили от них. Они заняли почти монопольное положение. Мировое хозяйство представляло собой систему разнородных национальных хозяйств. В социально-экономическом отношении процесс образования мирового хозяйства представлял собой процесс насильственного распространения капиталистических отношений на весь мир.

## 2.4. Этапы развития мирового хозяйства

В дальнейшем мировое хозяйство прошло несколько этапов своего развития, для выделения которых используются различные критерии. Чаще всего используются показатели *вовлеченности* в мировую хозяйственную систему национальных хозяйств, *интегрированности* мирового хозяйства. Выделяется несколько периодов. Ряд исследователей в качестве первого этапа выделяют: собственно период формирования мирового (глобального) хозяйства 1870—1913 гг., далее выделяется период относительного ослабления хозяйственных связей между национальными хозяйствами (автаркии) 1914—1945 гг., период образования двух мировых экономических систем 1950—1980-х годов и период усиления процессов единения и взаимосвязанности в мировой экономической системе 1990-х — начала 2000-х годов.

## Период формирования мирового хозяйства (1870—1913 гг.)

Этот период характеризовался, как было отмечено, быстрым развитием внешнеэкономических связей, усилением международного движения факторов производства, открытости хозяйств. Об этом свидетельствуют показатели совокупного экспорта стран мира к ВМП и отношение совокупных объемов иностранных активов к мировому продукту. В этот период произошло их значительное увеличение. Доля товарного производства, идущая на экспорт, возросла с 4,6% в 1870 г. до 7,9% в 1913 г., или в 1,7 раза, а в 1820 г. она составляла 1% ВМП (по ППС). Быстрее, чем экспортная квота, возросла финансовая открытость национальных хозяйств. Отношение иностранных активов к ВМП увеличилось с 6,9% в 1870 г. до 17,5% в 1913 г., или в 2,5 раза.

Усилению перемещения капитала способствовал *золотой стандарт*, утвердившийся в тот период. Его ключевым элементом было свободное перемещение золота и обратимость национальных валют в золото. В этих условиях валютная политика не могла использоваться для ограждения национальных хозяйств от внутренних и внешних неурядиц.

Уменьшение протекционистских барьеров развивалось противоречиво. В Западной Европе этот процесс начался после заключения англо-французского торгового соглашения 1860 г., когда в подобные договоры стали включаться положения о режиме наиболее благоприятствуемой нации. США же после Гражданской войны перешли к политике замещения импорта. Уровень среднего тарифа на обработанные товары у них составлял 45% в 1866—1883 гг. В 1880-е годы началось постепенное усиление протекционистских мер в европейских странах.

Торговая политика в индустриальной подсистеме мирового хозяйства до 1913 г. нередко характеризуется как остров либерализации среди моря протекционизма. В ныне развивающихся странах картина была обратная. Открытость их хозяйства во многих случаях была результатом колониального правления, главным принципом которого было обеспечение свободного доступа ко всем товарам колониальных стран. В номинально независимых странах еще в первой половине XIX в. было введено «правило 5%», которое означало, что тарифы не должны повышаться выше 5% стоимости товаров.

Свобода торговли для западных стран нередко обеспечивалась с помощью орудий и канонерок. Так, свободная торговля с Китаем была обеспечена военной силой в ходе опиумных войн Британии в 1839—1842 гг., а затем Британии и Франции в 1856—1860 гг. Британские купцы в 1767 г. ввозили в Китай по 1000—1200 мешков опиума из Бенгалии, превращенной англичанами после ее завоевания в опиумную плантацию. В начале XIX в., хотя ввоз опиума был

запрещен в Китае, его поставки туда возросли в три раза. После того как контрабанду стали пресекать, была применена вооруженная сила против Китая. С тех пор начал развиваться «*кокаиновый капитализм*», масштабы которого достигли огромных размеров.

Период образования мирового хозяйства характеризовался резким усилением экономического развития. Промышленность в силу сырьевой направленности внешней торговли в незначительной мере участвовала во внутриотраслевом разделении труда. В этот период экономический рост в основном вызывал расширение торговли.

---

#### Период ослабления хозяйственных связей (1914—1945)

Эти годы характеризовались разъединительными процессами в хозяйственных связях западных стран, их общей неустойчивостью, кризисными явлениями в развитии мирового хозяйства. О дезинтеграционных процессах свидетельствует сокращение торговых обменов и движения капитала в мировом воспроизводственном процессе. Экспортная квота снизилась с 7,9% в 1913 г. до 5% в ВМП в 1950 г., или в 1,6 раза. В большей степени сократились относительные показатели международного движения капитала. Отношение иностранных активов к ВМП упало с 17,5% до менее 6%, или в 1,9 раза. В результате показатели открытости национальных хозяйств, их участия в мирохозяйственных связях откатились к уровню середины XIX в.

Важное влияние на этот процесс оказали две мировые войны. Перевод национальных экономик на военные рельсы, физическое уничтожение огромных производственных и людских ресурсов в ходе войн, экономическое разграбление захваченных территорий нарушили прежние хозяйственные связи, привели к сокращению полушевого дохода в промышленно развитых странах и в мире в целом.

Экономический кризис (Великая депрессия) конца 1920-х — начала 1930-х годов сопровождался резким снижением (на 18%) производства в промышленно развитых странах. За 1929—1932 гг. валовой продукт США сократился на 28%, промышленное производство — на 44,7%, во Франции — соответственно на 11 и 25,6%, Германии — на 15,8 и 40,8%, в Британии — на 5,1 и 11,4%. Наименьшее сокращение производства отмечалось у крупных колониальных стран.

В межвоенные десятилетия отмечалось хроническое превышение предложения сельскохозяйственного и минерального сырья, вызванного снижением спроса на сырьевые продукты. У производителей сельскохозяйственных продуктов и минерального сырья произошло относительное сокращение доходов, сократились их возможности приобретать промышленную продукцию и делать капиталовложения.

Экономические неурядицы вызвали волну *протекционизма* в западных странах. Внешнеторговые тарифы резко повысились. Окончательный отказ от золотовалютного стандарта, организация валютных блоков нарушили свободу движения капитала, ограничили движение факторов производства рамками ведущих стран.

Темпы мирового экспорта в этот период резко упали; в ряде стран отмечалась отрицательная динамика. Экономический кризис вызвал сильные тенденции к автаркии, привел к общему снижению экспорта товаров в мировом хозяйстве, усилил значение национальных сфер производства и сбыта. В результате внешняя торговля, движение капитала стали сокращаться быстрее производства. Разъединительная тенденция продолжалась до середины 1940-х годов — окончания Второй мировой войны.

---

#### Период образования двух экономических систем (1950—1980-е годы)

За эти десятилетия произошло восстановление экономического взаимодействия национальных хозяйств до уровня 1913 г. Мировая экспортная квота уже в 1973 г. достигла 10,5% ВМП, а соотношение иностранных активов к ВМП (по ППС) — 17,5% в 1980 г. (соответствующие показатели 1913 г. — 7,9 и 17,5%).

Процесс восстановления интегрированности, единения мировой хозяйственной системы проходил в условиях социально-экономической дезинтеграции. После Второй мировой войны, в 1940-е годы, изменилась социальная структура мирового хозяйства в связи с образованием мирового социалистического хозяйства, развивавшегося на иной социально-экономической основе — с социальным равенством, огосударствлением промышленности, сферы услуг, коллективизацией сельского хозяйства, с централизованной системой управления в рамках национальных хозяйств. Координация внешнеэкономических отношений, основанная на классовом подходе, сузила сферу прежде единого всемирного хозяйства, но не разрушила мировой рынок.

При всей обособленности мирового социалистического хозяйства экономические потребности социалистических и капиталистических стран обеспечивали поддержание внешнеэкономических отношений. Характер взаимоотношений был сложен и противоречив. Хозяйственные связи между государствами с различными общественными системами сочетались с противоборством и соревнованием, причем последние моменты преобладали. Социалистические страны заняли заметное место в мировом торговом обмене. Так, в 1960 г. на долю социалистических стран Европы приходилось 11,7% мирового экспорта (1950 г. — 8,1%).

Указанный период развития мирового хозяйства протекал в условиях интенсивного роста вывоза предпринимательского капитала

в мировой капиталистической экономике. За это время рост зарубежного производства оказал основное влияние на организационно-экономические параметры мирового хозяйства. Главной силой в производственных связях стали ТНК, являющиеся носителями единичного разделения труда. Они образовали интернациональные производственные комплексы, включающие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование.

В условиях противостояния двух общественных систем произошло усиление взаимосвязей между капиталистическими странами. Резко усилившиеся по своей экономической мощи в годы Второй мировой войны США оказали помощь в экономическом возрождении Западной Европы. Не последнюю роль в этом процессе сыграли *геополитические* соображения. После завершения плана Маршалла (1951) по мере распада колониальных империй программы помощи были переориентированы на развивающиеся страны в целях сохранения их в системе взаимоотношений западных стран. Ликвидация колониальной системы в середине 1960-х вызвала на авансцену международную жизнь большую группу развивающихся стран, которые до сих пор занимают особое место в мировом хозяйстве. На смену отношениям колониального типа, существовавшим между колониями и метрополиями, пришли связи другого характера. Острейшие внутриэкономические проблемы развивающихся стран, их экономическая отсталость, угроза разрыва сложившихся хозяйственных связей между бывшими колониями и метрополиями оказались решающими факторами поддержания и развития отношений «*Север — Юг*». Это осуществлялось через вывоз в освободившиеся страны предпринимательского капитала, осуществление программ помощи на двухсторонней и многосторонней основе.

Усиление взаимодействия национальных хозяйств сопровождалось постепенным уменьшением барьеров в движении факторов производства. Либерализация внешнеэкономических отношений в 1940—1980-е годы проходила неравномерно в разных группах стран. Торговые барьеры между развитыми странами в обмене продукцией обрабатывающей промышленности были значительно сокращены, а в торговле с развивающимися странами этот процесс затронул только сырьевые товары, которые не конкурировали с производимыми в развитых странах.

Кризисная полоса в мировой экономике в 1970—1980-е годы не сопровождалась тенденцией к экономической автаркии, как это было в 1920—1930-е годы. За 1960-е — первую половину 1980-х годов экспортная квота промышленно развитых и развивающихся стран не только не уменьшилась, но и возросла.

---

### Период усиления экономического взаимодействия (1990—2000-е годы)

Последнее десятилетие XX в. можно считать началом нового периода в развитии мирового хозяйства. По сравнению с прежним периодом возросла степень формирования международных, а в ряде случаев — планетарных производительных сил, усилились экономическое взаимодействие и взаимозависимость.

Резко возросли показатели международных обменов. Экспортная квота товаров в конце 1990-х годов превысила 17% ВМП, а иностранные активы достигли 60% ВМП (по ППС).

Возрастание хозяйственной целостности мира обеспечивается новыми параметрами социально-экономического развития. Развалена мировая социалистическая система и Советский Союз. В восточноевропейских странах, КНР, ряде стран Индокитая произошли процессы формирования и складывания близких западным государствам экономических и политических структур. Изменилась социальная структура этих стран, она преобразовалась в капиталистическую. К началу XXI в. произошло восстановление экономического и социального единства мировой хозяйственной системы, произошло второе рождение мирового капитализма.

## 2.5. Особенности развития мирового хозяйства

---

### Неравномерность экономического развития

Мировое хозяйство как сложная, иерархическая система, включающая различные по составу и положению в нем элементы, имело значительные особенности в своем развитии. Это находило свое выражение в цикличности и неравномерности его развития, которое включает темпы экономического роста и уровни развития индустриальных и периферийных стран.

Темпы экономического роста в мире в период создания и дальнейшего развития мирового хозяйства при определенных колебаниях имели тенденцию к увеличению — 0,93% в 1820—1870 гг., 2,11% в 1870—1913 гг., 1,82 % в 1913—1950 гг., 4,90% в 1950—1973 гг. и 3,05% в 1973—2000 гг. За XX в. ВМП при подсчете по ППС увеличился в 19 раз.

При общей тенденции к повышению уровня экономического развития мира этот процесс, как видно из приведенных данных, был неравномерным. Отмечались большие различия в развитии основных двух подсистем мирового хозяйства.

До середины XX в. локомотивами экономического роста выступали промышленно развитые страны Запада. Их усиление базировалось на развитии капиталистического способа производства (см. § 2.2). Основу экономического роста западных стран составлял труд основной части населения — наемной рабочей силы, а также техническое совершенствование средств производства, совершенствование организации производства.

Бурный подъем науки и техники вызвал существенные изменения в производительных силах. Прежде всего изменилась энергетическая база производства, где пар был вытеснен электричеством.

Движателем экономического роста было промышленное производство, его объем возрос в четыре раза за 1870—1913 гг. К началу XX в. тяжелая промышленность стала обгонять по темпам легкую. Если в 1850 г. отношение легкой промышленности к тяжелой составило в западных странах 5 : 1, то в 1900 г. оно сократилось до 2 : 1.

Первый период развития капитализма характеризовался интенсивным использованием рабочей силы. В конце XIX в. в Британии максимальный рабочий день в ряде отраслей доходил до 14—16 часов и более. Только с ростом организованности рабочего класса ему удалось добиться издания законов, ограничивающих рабочий день. Присущее капиталу стремление поддерживать цену рабочей силы ниже стоимости вступило в противоречие с факторами, понуждающими его к техническому и организационному совершенствованию производства, новые технологии которого предъявляли более высокие требования к физическому состоянию и профессиональной подготовке используемой рабочей силы.

Экономическое развитие обеспечивалось увеличением нормы производительного накопления: с 7,5—11,5% в 1870-е годы до 10,5—13,7% в первое десятилетие XX в. В развитии западных стран важную роль играли образование и совершенствование институциональной структуры их хозяйства, т.е. норм хозяйствования и структуры организации хозяйствующих субъектов. На смену преобладавшей индивидуальной собственности в начале XX в. пришла *акционерная*, позволявшая мобилизовать огромные капиталы. Получила распространение корпоративная форма предпринимательства (акционерные компании с ограниченной ответственностью), которая действовала в основном в капиталоемких отраслях.

Экономическое развитие подсистемы колониальных и зависимых стран в первой половине XX в. характеризовалось низкими темпами роста, особенно в странах Азии. В среднем они не превышали 1% в год, а в Китае ежегодно сокращались. Относительно высокие темпы роста отмечались только в странах Латинской Амери-

ки, формально освободившихся от колониальной зависимости в первой половине XIX в. (1870—1912 гг. — 3,4%, 1913—1950 гг. — 3,42%, 1950—1973 гг. — 4,03%). В последующие десятилетия они снизились до 2,9% в среднем в год.

Одной из причин низких темпов роста стран Азии, а также Африки являлось относительное и абсолютное уменьшение в них промышленной деятельности — Юг деиндустриализировался. За 1860—1913 гг. доля развивающихся стран упала с 1/3 до менее 10% (7—8%) мирового промышленного производства. В 1913 г. объем ВВП промышленных стран в два раза превзошел объем производства развивающихся стран, а на душу населения — в 3,5 раза.

Косвенное подтверждение этому дают данные о росте городского населения. На рубеже Средневековья и Нового времени в Индии, Иране, Египте около 20% всего населения проживало в городах. К началу XX в. доля городского населения снизилась в Индии почти вдвое — до 10,8%, в Египте — до 15%, в Иране осталось на прежнем уровне — 21%.

Главной причиной процесса дезурбанизации на Востоке послужили разрушение и упадок торгово-промышленной деятельности под влиянием импорта товаров. Неизбежным спутником этих изменений была аграризация населения, переход части мелких производителей к возделыванию экспортных культур. Втягиваясь в международное разделение труда, зависимые страны лишались высших форм и отраслей традиционной структуры (мануфактурно-ремесленная деятельность) и приобщались к низким аграрно-сырьевым сферам деятельности.

Решающей причиной такого отставания явилось их колониально-зависимое положение, которое лишало их возможностей принять регулирующие меры для защиты своего рынка и развития отечественной промышленности. Это подтверждается примером экономического развития Индии.

Данные о структуре индийского экспорта после наполеоновских войн и до конца 50-х годов XIX в. показывают превращение Индии из страны с обрабатывающей промышленностью в страну, экспортирующую сырье (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Товарная структура экспорта Индии в 1814—1857 гг.

	Сырой шелк	Сырой хлопок	Опиум	Сахар	Индиго	Хлопчатобумажные ткани
1814	13,3	8,0	—	3,0	20,0	14,3
1857	2,9	15,6	32,7	4,3	6,0	2,9

Источники: Rostow W. The World Economy: History and Prospects. L., 1978. P. 515.

С конца XVIII в. в Индии первостепенное значение приобрели экспорт опиума и хлопка. Гражданская война в США перекрыла поток

американского хлопка на Британские острова. В конце 1860-х Индия давала 42% всего английского импорта хлопка. Если изменение структуры внешней торговли и производства в 1860—1885 гг. обеспечивало прирост ВВП 0,55% в среднем в год, то в 1880—1900 гг. динамика экономического роста стала уже отрицательной. К этому времени сформировавшееся колониальное разделение труда стало *инерционным*.

Попытки вырваться из аграрно-сырьевого состояния, опираясь на политические рычаги, встречались колониальными властями как нарушение действия рыночных сил и принципа сравнительных издержек производства.

Неограниченная конкуренция иностранных товаров и капитала, связанная с наиболее высоким уровнем накопления, концентрации и централизации капитала в западных странах, разрушительно действовала на многие традиционные производства и создавала высокий инвестиционный барьер на пути формирования промышленного капитала. Это приводило к общей деформации структуры капитала, порождало гипертрофию компрадорского, торговоростовщического и спекулятивного капитала.

#### Изменение позиций стран

Неравномерность темпов экономического развития приводила к изменению положения подсистем в мировом хозяйстве. Позиции колониальных и зависимых стран ослабевали до периода их освобождения от колониального подчинения. Если в 1870 г. на их долю приходилось около 43% мирового производства, то в 1950 г. — только 27% (оценка по ППС). В этот период резко сократилась доля крупнейших из ныне развивающихся стран — Китая и Индии. С 1870 по 1950 г. доля Китая сократилась почти в 4 раза — с 17 до 4,5%, доля Индии — почти в 3 раза — с 12,1 до 4% (табл. 2.2).

Таблица 2.2. Доля отдельных стран в ВМП (по ППС), %

	1870	1913	1950	1973	2001
Британия	9,0	8,2	6,5	4,2	3,2
Германия	6,5	8,7	5,0	5,9	7,1
Италия	3,8	3,5	3,1	3,6	3,0
Франция	6,5	5,3	4,1	4,3	3,4
Быв. СССР	7,5	8,5	9,6	9,4	3,6
Япония	2,3	2,6	3,0	7,8	7,1
Индия	12,1	7,5	4,2	3,1	5,4
Китай	17,1	8,8	4,5	4,6	12,3
США	8,8	18,9	27,3	22,1	21,4

Источник: Maddison A. The World Economy. Historical Statistics. OECD. P., 2003. P. 261.

Развитые страны в целом неуклонно увеличивали свое могущество. Это происходило за счет более быстрого экономического роста США. Доля стран Западной Европы в мировом производстве сократилась с 33% в 1870 г. до 28% к началу 1950-х годов. Снижение доли Западной Европы произошло в результате относительного ослабления ведущих западноевропейских стран и особенно ведущей тогда страны — Великобритании — с 9% в 1870 г до 6,5% в 1950 г.

#### Изменение уровней экономического развития

Общее увеличение темпов экономического роста в периоды образования и дальнейшего развития мирового хозяйства сопровождалось повышением уровня его развития. ВМП на душу населения за XX в. возрос в 4,7 раза, при росте населения в 4 раза. Динамика прироста ВВП на душу населения в отличие от темпов экономического роста была неравномерной в отдельные исторические периоды. Она снижалась в 1913—1950 гг. и в 1973—2000 гг. (табл. 2.3).

Таблица 2.3. Темпы прироста ВМП на душу населения в 1870—2001 гг., %

1820—1870	1870—1913	1913—1950	1950—1973	1973—2001
0,54	1,30	0,88	2,92	1,41

Источники: Maddison A. Op. cit. 2003. P. 263.

Важные изменения произошли в уровнях экономического развития основных подсистем мирового хозяйства. Различия в темпах роста способствовали отставанию колониальных и зависимых стран в уровне развития. В 1913—1950 гг. темпы прироста ВВП на душу населения были отрицательными в странах Азии, в основном в результате снижения производства на душу населения в самых крупных странах — в Китае и Индии. В промышленно развитых странах происходило повышение уровня развития. Расхождения в уровнях развития двух групп стран увеличивали разрыв в показателях производства на душу населения между ними. Исходя из расчетов ВВП, подсчитанного на основе ППС, различия в подушевых показателях возросли с 3 раз в 1870 г. до 3,9 раза в 1950 г. и 6,3 раза в 2001 г.

Еще большие различия отмечаются между отдельными странами. В 1820 г. наиболее развитая страна в 5 раз превосходила самую бедную страну в мире по показателю ВВП на душу населения, в 1913 г. это соотношение увеличилось в 13 раз, в 1950 г. — до 33 и в 2000 г. — до 140 раз. Различия в этих показателях во многом зависят от социально-экономического строя разных стран, состояния государственных и частных институтов и рабочей силы.

### Центры силы

В результате неравномерного развития отдельных частей мирового хозяйства в нем сформировались центры силы. Почти полтора века ведущие позиции в мире занимают США, которые до сих пор определяют технический прогресс и в значительной степени динамику мирового производства. Выдвижение США в качестве экономического лидера произошло главным образом в результате увеличения капиталовложений, совершенствования системы управления, технических исследований, развития внутреннего рынка. Уровень производственных вложений с 1880 г. в США был почти в два раза выше, чем в Британии, бывшей в то время ведущей экономической силой в мире. К началу XX в. он достиг почти 16%.

Возвышение США было связано с развитием новых технологических систем, основанных не столько на выпуске новой продукции, сколько на разработке новых путей организации производства и сбыта продукции (тейлоризм, фордизм и др.).

В американской экономике сложились гигантские корпорации с профессиональным управлением, которые уделяли большое внимание нововведениям, что способствовало созданию организационных структур для ведения исследовательских работ. В ведущих университетах были созданы исследовательские отделы, в которые приглашались известные ученые из Европы. В 1921 г. в США на исследовательские цели выделялось 0,2% ВВП. Важную роль сыграло и увеличение масштабов рынка как за счет развития его структуры, так и за счет увеличения территорий. В 1818 г. была присоединена Флорида, в 1840—1850 гг. была захвачена 1/3 территории Мексики, в 1867 г. к США перешли Аляска и Алеутские острова.

Наряду с усилением ведущих позиций США XX век ознаменовался неравномерным укреплением положения в мировом хозяйстве Германии, Японии, Советского Союза. Самые большие скачки неравномерности экономического развития связаны с двумя мировыми войнами, которые, будучи следствием неравномерности экономического развития, еще больше обострили ее. Они способствовали усилению позиций США, на территории которых не велось военных действий и корпорации которых неслыханно обогатились на крови миллионов убитых и искалеченных.

В первой половине XX в. выдвинувшиеся вперед в экономической мощи страны добивались приведения своей политической роли в соответствие с возросшим экономическим потенциалом, что неизбежно вело к борьбе за передел сфер влияния. Сдвиги в соотношении сил приходили в противоречие со сложившимся экономическим и территориальным разделом мира. Основным способом территориального передела было применение военной силы.

Во второй половине XX в. в подсистеме развитых стран произошло сближение уровней развития США и других промышленно развитых стран — Японии и стран Западной Европы — 3/4 американского уровня. Однако каждая отдельная страна не смогла достаточно близко подойти к уровню развития американской экономики. В остальной части мира усиливался процесс неравномерности экономического развития. Вместе с тем общемировое экономическое доминирование США перерождается в многополюсную систему. Идет процесс возвышения Китая, но его показатели ВВП на душу населения почти в 4,5 раза уступают соответствующим данным США (табл. 2.4).

Таблица 2.4. ВВП на душу населения стран и регионов по отношению к уровню США, % (цены 1990 г. по ППС)

Регион	1913	1950	1973	2000
Западная Европа	69,8	53,5	74,0	74,1
Южная Европа	33,0	21,1	36,2	36,1
Восточная Европа	31,9	27,5	34,6	15,5
Бывший СССР	28,0	29,6	36,5	16,6
Латинская Америка	27,1	26,0	26,4	20,1
Азия	14,0	8,0	10,8	15,9
Япония	25,1	19,6	66,3	75,6
Китай	13,0	6,4	7,1	23,0
Африка	10,8	8,7	7,9	4,8
Весь мир	29,0	22,3	24,8	21,9

Источники: *World Economic Outlook*. October 2000. IMF.

Влияние США и других центров экономической активности через движение капитала, внешнюю торговлю, валютные отношения распространяется на весь мир. Несмотря на разнонаправленное перекрещивание их интересов, с известной долей условности можно говорить о преобладающем влиянии США на Латинскую Америку, ведущих западноевропейских стран на Африку, США и Японии — на страны АСЕАН. Следует отметить, что влияние ведущих экономических центров на мировой производственный процесс асимметрично, что объясняется их разными экономическими, политическими и военными весами. Германия и Япония в основном выступают как региональные силы. Они сами находятся в сфере интересов американского капитала, в определенной системе военно-политических соглашений. Бесспорна военная гегемония США, которые, располагая в мире подавляющим военным превосходством, создали глобальную сеть военных баз и объектов, включая территорию Западной Европы и Японии.

### Цикличность развития

По мере развития капиталистических, рыночных отношений в мировом хозяйстве, индустриализации хозяйства экономическое развитие приобретает ярко выраженный *циклический* характер, проявляющийся в периодически повторяющихся кризисах производства (сокращение абсолютных объемов производства).

Этот процесс присущ прежде всего развитым странам, которые в силу их преобладающего положения оказывают влияние на динамику мирового производства. Цикличность производственного процесса впервые проявилась в 1825 г. в Британии, с 1857 г. кризисы стали поражать ряд стран, а в некоторых случаях все развитые страны. В целом в группе промышленно развитых стран крупнейшие падения темпов роста происходили в 1930—1932 гг., в 1945—1946 гг., когда сокращение ВВП составило от 5,7% в 1930 г до 11% в 1945 г.

За вторую половину XX в. в мировом хозяйстве произошло пять кризисов экономического роста, когда прирост ВВП сокращался абсолютно — в 1954, 1960, 1975, 1982 и 1991 гг., крупнейшее сокращение произошло в 1960 г. — 2,4%.

Начало нового, XXI в. ознаменовалось крупным сокращением ВВП в 2009 г. — на 2,2%, а в развитых странах — на 3,5%.

Следует отметить, что циклический характер производства выражает собой перепроизводство капитала, вызываемое погоней за прибылью, и соответственно излишнее расширение производства. Кризисные сокращения производства сопровождаются массовыми обновлениями основного капитала. Они составляют основу цикла и периодичности экономических колебаний, свидетельствуют о повышении уровня производительных сил, приспособлении капитала к новым условиям воспроизводства. Таким образом, кризисы представляют собой насильственное разрешение противоречий воспроизводства (между производством и потреблением, производством и обращением) как внутри национальных хозяйств, так и в мире в целом.

Во второй половине XX в. произошли существенные изменения в ходе цикла. Уменьшились глубина и продолжительность сокращения производства. Так, в США средний экономический кризис в период 1845—1945 гг. продолжался 21 месяц, а с 1945 по 2000 г. — 11 месяцев. Основными причинами этих изменений выступают перемены в структуре производства, а именно рост сферы услуг, которая сокращается в меньшей степени, а также повышение степени денежно-кредитного и финансового регулирования, которое поддерживает спрос в периоды сокращения производства.

С переходом национальных хозяйств на промышленную основу производства помимо среднесрочных циклов, в изучение которых внесли основной вклад К. Маркс и К. Жугляр, стали проявляться *длительные колебания* в темпах экономического роста прежде всего индустриальных стран. Длительные циклы, известные как кондратьевские, по имени русского ученого Н. Кондратьева, охватывают период 45—60 лет. В основе их лежат смены научно-технических режимов производства. Длительные спады производства отмечались в 1814—1848 гг., в 1873—1896 гг. и в 1920—1930-е и в 1980—1990-е годы. Эти периоды характеризовались проявлением *структурных кризисов*, которые охватывали все три формы движения капитала — денежную, производительную, товарную. Понятие структурного кризиса трактуется как кризис, охватывающий все звенья производственного процесса — непосредственно производство, международное разделение труда, всю внешнеэкономическую сферу. В него также включают изменения сложившихся технико-экономических и социальных параметров мирового хозяйственного процесса как на мировом, так и национальных уровнях. В это время происходят изменения в механизмах хозяйствования. Эти коренные изменения экономической структуры отличаются долговременностью, и они выходят за рамки продолжительности одного среднесрочного цикла.

## 2.6. Концепции глобальной экономической системы

Мировое хозяйство как глобальная система является категорией исторической, развивающейся и динамической. Его эволюция, переход из одной фазы развития в другую выдвигали на передний план теоретические концепции, объясняющие эти изменения. Существует две группы концепций, объясняющие развитие экономических связей между странами и положение отдельных стран и групп стран в мировом хозяйстве. В первую группу входят *теории развития международных экономических отношений* между хозяйственными субъектами, причины образования и развития мировой хозяйственной системы. Это теория сравнительных преимуществ (издержек), теория соотношения факторов производства, теория технологического разрыва, теории движения капитала.

Исторически мировое хозяйство рассматривалось как система национальных хозяйств или определенных их групп. Поэтому наряду с теориями международного разделения труда в центре анализа многих других концепций — *положение национальных хозяйств в мировой системе*. Общая посылка этих теорий состоит в том, что национальные хозяйства занимают в мире неравное положение. В чис-

ло ведущих концепций глобальной системы входят теории империализма и неоимпериализма, модернизации и неоеволюционизма, теории зависимости, стадий роста, теории мировой системы, способов производства, взаимозависимости, партнерства, глобализации.

---

### Теории империализма и неокOLONИализма

Эти теории объясняют структуру мира как борьбу между ведущими государствами за новые рынки, источники сырья, сферы приложения капитала, за усиление их политического и культурного влияния. Под *империализмом* понимается та стадия развития, «когда сложилось господство монополий и финансового капитала, приобрел выдающееся значение вывоз капитала, начался раздел мира международными трестами и закончился раздел всей территории земли крупнейшими капиталистическими странами» (*В.И. Ленин*). Основоположники теории империализма — *О. Бауэр, Р. Гильфердинг, В. Ленин*.

Теория империализма имеет несколько направлений, в частности социал-либеральное, представителем которого был *Дж. Гобсон*, исследовавший процессы в Британской империи. Марксистская теория империализма оказала влияние на многие мировые теории. После крушения колониальных империй популярность теории империализма сократилась. Тем не менее если империализм — проявление экспансии капитала, а не просто система колониального подчинения, то тогда некоторые формы экономического империализма могут существовать и после распада колониальных империй.

---

### Теория модернизации и неоеволюции

Эта теория исходит из того, что все существующие в истории человеческие общества биполярны: традиционные и современные. Теория объясняет переход от традиционного общества к современному, базируясь на различиях в их понимании. Она связывает переход к современному экономическому росту с духовными ценностями, а не только с материальным интересом, с переходом социальной структуры к ее мобилизационному типу. Традиционные общества управляются индивидами, которые не подготовлены к новшествам, а современные общества управляются людьми, обращенными вовне, которые применяют новые идеи и вещи под влиянием рационального мышления и практического опыта. Теория модернизации представляет собой попытку теоретически раскрыть человеческие механизмы и социально-структурные процессы, которые влекут за собой внутренние перемены, обуславливающие переход различных обществ к современному виду и внутренние особенности возник-

кающего социального устройства. Она охватывает различные аспекты культурно-политического и экономического развития, социальной и психологической мобилизации, интерпретируемые как самостоятельные тенденции развития, действующие в общем русле изменений международных взаимосвязей. Теория заменила такие понятия, как «европеизация», «американизация» или «западничество», потеснила этноцентристские представления о прогрессе. Методологическими предпосылками теории модернизации являются взгляды *М. Вебера, Т. Пирсона, Ш. Эйзенштада*. В частности, немецкий социолог М. Вебер пытался связать подъем капитализма с протестантизмом и показать, как системы других верований препятствуют подъему современного общества.

В настоящее время концепции модернизации делают акценты на отдельные аспекты общественно-экономической динамики, изменений в обществе. Ряд исследователей понимают под *модернизацией* создание такого общественного и социального климата, в котором увеличение производства на душу населения становится нормой. При этом важно не только количественное увеличение производства, но и изменения в системе ценностей, на которые ориентирована производственная деятельность человека. В рамках институционализма модернизация рассматривается прежде всего как структурная перестройка социально-экономического организма развивающихся стран (*Г. Мюрдаль*).

В последние годы теория модернизации имеет небольшое распространение. Различие между традиционным и современным теоретически трудно использовать в связи с тем, что за традиционным и современным может стоять материальный интерес, так же как и современные подходы к ценностям. Она снижает роль классов или групп интересов, которые содействуют или тормозят развитие, не учитывает многие противоречия и содержит непоследовательности, которые обычно присущи объяснениям, основанным на индивидуальных характеристиках.

Теорию модернизации часто объединяют с *концепцией неозволюции*, которая придерживается исторического подхода в анализе традиционных и современных обществ. Концепция неозволюции исходит из того, что современное общество развивается от традиционного через процесс социальной дифференциации. Современные общества социально и институционально дифференцированы по аналогии с биологическими организмами, которые развиваются от простейших к относительно сложным, от «низшего» полюса — к «высшему». В отличие от эволюционизма XIX в. неозволюционизм отрицает линейную догму и утверждает, что существует много путей

от традиционного к современному. Вместе с тем эта концепция содержит сильное допущение о том, что капиталистический путь через плюралистическую демократию, как в США и Западной Европе, является лучшей и наиболее эффективной из альтернатив, т.е. отождествляет модернизацию и вестернизацию. Теория модернизации и неозволюции доминировала в первой половине XX в. В соответствии с их логикой новые нации автоматически пополняют семью развитых стран после преобразований в них. С 1950-х годов предложения западными учеными схемы модернизации стали вызывать нарастающий скептицизм, поскольку сильно расходились с реалиями в освободившихся и колониальных странах. С развитием антиимпериалистической борьбы в странах Азии и Африки в 1960-е годы другие концепции бросили вызов функциональной ортодоксии.

---

### Теория зависимости

В 1960—1970-е годы наиболее влиятельной концепцией развития глобальной системы была *теория зависимости*, или *метатеория зависимости*. Метатеория зависимости и периферийного развития была выдвинута группой латиноамериканских экономистов и социологов. Ее основатель — известный аргентинский экономист *Р. Пребиш*. В тот период под влиянием Кубинской революции 1959 г. теряли влияние доктрины национального капитализма и интегральной модернизации, сторонники которых призывали массы к жертвам во имя созидания на национальной и независимой основе «идеального рыночного общества», свободного от недугов развитых капиталистических стран.

Метатеория делится на три направления: (1) зависимой неразвитости, (2) зависимого развития и (3) воспроизводства зависимости. Ее исходный момент — посылка о том, что капиталистическая система в мировом масштабе одновременно порождает экономическое развитие и слаборазвитость на международном, национальном и локальном уровнях. Приверженцы теории зависимости и неразвитости утверждают, что капиталистическая система активно способствует недоразвитости развивающихся стран и что истинное развитие невозможно, пока эта система существует. Так, А. Франк указывал, что метрополия присваивает экономический избыток своих сателлитов и использует его для собственного развития. Сателлиты же остаются слаборазвитыми, поскольку не имеют доступа к своему же избытку, а также вследствие поляризации общества и эксплуататорских противоречий, вносимых и поддерживаемых метрополией внутри страны-сателлита. Сочетание этих противоречий стимулирует процесс развития метрополий и обуславливает процесс «субразвития» сателлитов.

Схема сателлизации по существу была построена на модели линейной зависимости, что приводило к абсолютизации зависимости между странами. Она закрывала теоретическую сферу для объяснения роста и развития, даже ограниченного, которое происходило в ряде развивающихся стран. Определенным выходом из этого стала *концепция о воспроизводстве или изменении зависимости*, которая предполагает, что некоторые страны мировой периферии или секторы их хозяйства, бывшие в сильной зависимости, могут выйти из этого состояния. В основном эта концепция рассматривает стратегии развития как субсидируемые из-за рубежа. Цену, которую платит тот или иной сектор хозяйства (государство) за преодоление зависимости, в долгосрочном плане не стоит этого. Например, международная помощь тому или иному производителю развивающейся страны может укрепить его положение на мировых рынках в производстве, скажем, минералов или промышленной продукции, но она может и обострить валютное положение страны из-за увеличения импорта машин и технологии, что приведет к большей зависимости, к ее воспроизводству на новом уровне. По мнению идеологов теории зависимости, неравноправное разделение труда и недоразвитость должны быть изменены на основе стратегии «интегрированной моши» (интеграции между странами) и в результате изменения условий международного разделения труда.

---

#### Концепция мировой системы

Параллельно с теорией зависимости, но отдельно от нее выступает *концепция мировой системы*, выдвинутая *И. Валерштайном*. Основываясь на динамичном изменении разделения труда, он делит мир на центральные (мировые ядра), периферийные и полуферийные страны. Большое место в ней уделено анализу стран полуферии, к которым были отнесены отдельные развитые и социалистические страны — Ирландия, Португалия, Балканские страны, бывший СССР. Эта концепция определяет зависимое развитие стран полуферии внутри орбиты мировой системы, на основе международного разделения труда, которое создает возможности для международной фрагментации производственного процесса. В эти страны обычно перемещаются те производственные процессы, которые обслуживаются дешевой, малоквалифицированной силой. Концепция также содержит положение о *государственной зависимости*, согласно которому разрыв между центром и периферией определяет основное противоречие мировой системы.

Концепция мировой системы также тесно связана с *теорией нового международного разделения труда* (НМРТ) *Ф. Фробела*, которая

обращает внимание на последствия изменений в глобальной производственной стратегии ТНК в последние десятилетия. Сторонники НМРТ также делят мировую систему на центр, периферию и полу-периферию, в которых разделение труда включает максимализацию прибыли ТНК и решение проблем ведущих промышленных стран. Они не видят перспектив настоящего развития развивающихся стран, но обращают внимание на изучение интересов различных групп стран.

---

### Концепция стадий роста

В 1960-е годы получила известность *концепция стадий роста У. Рос-тоу*, рассматривающая развитие стран по стадиям. Общество по уровню экономического развития делится на несколько категорий: (1) традиционное общество, под которым понимается аграрное, феодальное общество с преобладающим натуральным хозяйством, препятствующим экономическому росту; (2) период предпосылок или переходное общество, в котором закладываются основы преобразований; (3) общество подъема или сдвига; (4) зрелое или индустриальное общество; (5) общество высокого уровня массового потребления.

Стадия подъема характеризуется окончательным преодолением старых традиционных устоев, сдерживающих устойчивый рост. Силы экономического прогресса занимают доминирующие позиции в обществе: уровень сбережений и накоплений может подняться с 5 до 10% национального дохода. Новые отрасли развиваются быстро. В сельском хозяйстве распространяются рыночные отношения.

После подъема наступает длительный период устойчивого роста и циклического прогресса — переход к зрелости. Он продолжается примерно 40 лет. В это время промышленность, которая во время подъема базировалась на нескольких отраслях, становится комплексной.

Зрелость определяется как стадия, когда экономика способна перейти от традиционных отраслей и эффективно использовать широкий спектр средств и ресурсов. Зрелое общество обеспечивает постоянное превышение выпуска продукции над ростом населения. Последняя стадия характеризуется тем, что главную роль начинает играть производство предметов длительного пользования и услуг.

Теория стадий роста индустриального общества сводит социальный прогресс к переходу от отсталого аграрного традиционного общества, в котором господствуют натуральное хозяйство и сословная иерархия, к промышленно развитому обществу с массовым

рыночным хозяйством. Главным критерием прогрессивности считается достигнутый уровень производства.

---

#### Концепции взаимозависимости национальных хозяйств

С середины 1970-х годов проблематика мировой экономики все теснее увязывается с *концепциями взаимозависимости национальных хозяйств*, которые основываются на интернационализации производства, на дифференцированном воздействии научно-технического прогресса на структурную перестройку. Проблема взаимозависимости и партнерства рассматривается на различных пересекающихся уровнях — глобальном, между центрами и периферией, внутри подсистем. Термин *глобальная взаимозависимость* был введен американским политологом *С. Хоффманом*, а концепция раскрыта *Р. Купером*. Рост взаимозависимости подвергает платежный баланс все более частым и сильным воздействиям извне, в результате чего правительства должны уделять все большее внимание проблеме сохранения внешнего равновесия, координировать использование всей совокупности инструментов, находящихся в распоряжении государств.

---

#### Концепция равного партнерства

К началу 1970-х годов утвердилась *концепция равного партнерства*. Более или менее законченное выражение эта концепция получила в докладе *Л. Пирсона*, подготовленном под эгидой МБ для оценки стратегии западных стран в отношениях с развивающимися государствами. Она предполагала объединение политики помощи, торговли, инвестиций в единую стратегию, которая должна основываться на усилиях самих развивающихся стран. Концепция равного партнерства проповедует создание системы равной взаимозависимости развивающихся и западных стран, затушевывая при этом существующий громадный разрыв в уровнях развития двух подсистем мирового хозяйства.

Эта концепция нередко связывается с проблемами экономического роста. Несбалансированный и разобщенный рост экономики приводит к острым проблемам мирового развития. Основной выход — в органическом росте мирового хозяйства, в решении проблем взаимозависимости подсистем и стран с различными уровнями социально-экономического развития. Это предполагает создание глобальной системы управления производственными ресурсами.

Трактовка органического роста сменила прежнюю концепцию развития как перехода от традиционного производства к современ-

ному и роста в пределах индустриального общества на качественно иное развитие, как системное взаимодействие. Это направление указывает на необходимость долговременной структурной перестройки западных стран, сокращение разрыва между высокоразвитыми и слаборазвитыми странами. В том или ином виде концепции взаимозависимости, равного партнерства нашли отражение в теориях глобализации, которые рассматривают различные аспекты единения мирового общества, развития мировой хозяйственной системы.

Концепции глобализации неоднородны. С середины 1990-х годов широкое распространение получила *неолиберальная* трактовка этой концепции, представляющая собой вариант интернационализации хозяйственной жизни, ориентированный на быструю экономическую и другую интеграцию стран в мировом масштабе с максимальным использованием свободнорыночных механизмов без достаточного учета сложившихся социальных и цивилизационных условий. Пользуется влиянием концепция глобализации в трактовке школы международной политической экономии, которая рассматривает развитие мирового экономического, правового и политического пространства, становление мирохозяйственного порядка под углом зрения силовых отношений и межгосударственных конфликтов. Марксистское направление подходит к глобализации как новой стадии интернационализации, несущей основные выгоды богатым странам.

#### Вопросы к теме

1. Охарактеризуйте социальные и производственные системы организации производства в Древнем мире и в Средние века. Укажите их основные черты.
2. Когда стало проявляться экономическое отставание ныне развивающихся стран от Западной Европы? Назовите условия и факторы, предопределившие это отставание.
3. Различаются ли понятия «мировой рынок» и «мировое хозяйство»? Обоснуйте свою точку зрения.
4. Раскройте основные черты отдельных периодов развития мирового хозяйства, предварительно выделив их.
5. Охарактеризуйте основные черты неравномерности экономического развития мирового хозяйства в XIX и XX вв.
6. Проанализируйте основные концепции, которые объясняют состояние и развитие мирового хозяйства.

---

### Механизм мирового хозяйства

*Мировое хозяйство* представляет собой сложную, самоорганизующуюся систему, находящуюся в постоянном неравновесии. В ней отсутствуют жесткие связи и господствует постоянная изменчивость, но она стремится к равновесию. Глобальное хозяйство как самоорганизующаяся система обладает механизмом поддержания внутреннего равновесия и способностью к саморазвитию.

#### 3.1. Понятие и инструменты механизма мирового хозяйства

---

##### Механизм и его функции

*Хозяйственный механизм мирового хозяйства* в самом общем виде можно определить как систему использования производительных сил (факторов производства), совокупность форм и методов регулирования и активизации, стимулирования экономических процессов в планетарном масштабе, а также организационно-правовых правил, которые обуславливают производство, распределение, обмен и потребление произведенной продукции, динамизм и качественные параметры экономического развития.

Хозяйственный механизм обеспечивает взаимодействие различных форм капитала и рабочей силы в процессе их реализации и определяет тот или иной тип хозяйственного развития.

Как любой социально-экономический объект механизм мирового хозяйства выполняет определенные *общественные функции*.

В число основных функций механизма и мирового и национального хозяйства входит *экономическая реализация собственности*, которая проявляется в производстве и присвоении прибавочной стоимости. Собственность реализуется в конкретных формах движения капитала, внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции, которые порождают соответствующие приращенные формы прибавочной стоимости. Сама по себе собственность, не дополненная элементами хозяйственного механизма, остается в потенции, нереализованной.

Важная функция хозяйственного механизма — *регулирование пропорций мирового производства*. Необходимость их регулирования заключается в том, что они устанавливаются путем постоянных отклонений. Существующие пропорции воплощаются в наборе определенных величин, которые могут изменяться в противоположных направлениях.

*Разрешение противоречий между уровнем развития производительных сил и производственных отношений* в их конкретных формах — также функция хозяйственного механизма. Производственные отношения (объективно складывающиеся отношения между людьми в процессе воспроизводства, определяемые формами собственности) оказывают серьезное влияние на уровень производительных сил. Последние вообще перестали бы развиваться, если бы конкретные формы производственных отношений не изменялись. По мере развития производительных сил происходят определенные изменения в отношениях хозяйствования. Они происходят стихийно, через глубокие противоречия. Тем самым производственные отношения приспособляются к возросшему уровню производительных сил, однако противоречия не устраняются, что служит дальнейшим стимулом развития производительных сил.

Основной организующей силой мирового хозяйства выступает постоянно растущий *мировой рынок*, представляющий собой совокупность внутренних, иностранных и международных рынков.

Рынок характеризует масштабы разделения труда и служит индикатором общественных потребностей. Осуществляемая на нем реализация товаров и услуг определяет, насколько выпускаемый ассортимент продукции отвечает потребностям общества. Спрос дает информацию о том, в какой мере структура хозяйства опирается на внутренние потребности и в какой она базируется на международных рынках.

Анализ связей между производством и потреблением, которые образуют исходный и конечный компоненты воспроизводственного процесса, показывает уровень развития товарных форм хозяйств. влияние внутреннего и международного разделения труда на распределение доходов, на сферу личного и производственного потребления и на характер изменения общих хозяйственных пропорций.

Центральным звеном рынка является *конкуренция*, которая способствует выявлению, распространению и эффективному использованию новых, до сих пор бывших недоступными данных о предпочтениях, средствах, технологиях. Она сопряжена с большим ущербом для одних и выигрышем для других.

Функционирование рынка в конечном счете определяется сочетанием и взаимодействием таких сил, как *конкуренция* и *монополия*. Тенденция к чисто монополистической организации зрелой отрасли сменилась тенденцией к новой организации, в основе которой лежит взаимодействие конкурентных и монопольных сил — механизм *олигополии*. Важнейшая черта олигополистического механизма — определенное сочетание регулирующих сил: монополии и конкуренции. В зависимости от характера того или иного рынка это соотношение бывает различно. Олигополия возникает на основе такой структуры в отрасли, которая характеризуется господством ограниченного числа крупных компаний.

---

### Инструменты механизма

Инструментами механизма мирового хозяйства выступают конкретные формы движения капитала (товарного, денежного) в мировом хозяйстве. К ним относятся такие экономические категории, как международная цена, ставка ссудного процента, валютный курс и другие.

### Система ценообразования

Это решающая часть рыночного механизма. Именно цены и их динамические колебания обуславливают мотивы и стимулы агентов производства и через них изменения производства в ответ на изменение общественного спроса. Механизм ценообразования позволяет решать основные задачи, связанные с эффективностью производства:

- (1) оценку соответствия производства того или иного товара международным потребностям;
- (2) стимулирование изменений производства в сторону соответствия критериям потребностей.

Таким образом, ценообразование выступает не только регулятором производства и обмена, но и организатором производства в мировом масштабе, что способствует сбалансированности глобальной системы.

Формирование цен на мировых рынках происходит под влиянием многих причин экономического, социального и политического порядков.

Величина международной стоимости изменяется обратно пропорционально производительности труда экспортных предприятий в той или иной стране. Это обычно приводит к тому, что она оказывается выше национальной стоимости этого товара в развитых

странах и ниже его национальной стоимости в менее развитых странах. Следовательно, мировые цены отражают не средние международные затраты, а более низкие затраты, уровень которых ближе к затратам основных производителей.

Реализация товаров по мировым ценам позволяет более развитым поставщикам и странам получать прибыль, а экономически менее развитые страны вынуждены отдавать товар по ценам ниже уровня их национальной цены производства. В результате через внешнеторговый обмен часть стоимости, созданной в экономически менее развитых странах, перекачивается в более развитые страны. Осуществляется это в основном за счет отклонений в механизме ценообразования. В частности, монокультурные развивающиеся страны нередко вынуждены экспортировать свои товары на любых условиях, чтобы получить валютные средства для закупки необходимых товаров.

Есть мнения другого характера. Оно исходит из формального понимания концепции сравнительных преимуществ. Если развитая страна в состоянии производить товары для экспорта в развивающуюся страну с меньшими относительными издержками, значит, страна располагает относительными преимуществами в производстве этих товаров и развивающаяся страна ничего не теряет, а только приобретает от импорта более дешевых товаров.

Существенное влияние на ценообразование накладывает господство на международных рынках ТНК, что может приводить к появлению монопольных цен: монопольно высокие цены на продаваемые ими товары и монопольно низкие цены на покупаемые ими товары. Фактический верхний предел цены определяется не спросом и производственными возможностями, а риском новой конкуренции. На практике ТНК стремятся установить цены на таком уровне, который обеспечил бы получение сверхприбылей и в то же время не создавал бы сильных стимулов для проникновения на рынок новых опасных конкурентов, если не существует достаточно высоких барьеров технологического и организационного характера.

Мировые и внутренние цены часто не совпадают. Последние обычно превышают мировые во всех странах независимо от уровня их развития. Поставки на внешние рынки осуществляют наиболее конкурентоспособные производители стран-экспортеров. Использование рядом стран явных и скрытых форм поддержки и субсидирования экспорта своих товаров также способствует более низкому уровню экспортных цен.

### Ссудный процент

Мировой воспроизводственный процесс структурно не однообразен, он различается по отраслям и подразделениям, по виду предпринимательской деятельности, по типу капиталов, характеру товаров и услуг. Это приводит к прерывности, дискретности в движении капитала. Ограничения, возникающие в связи с недостатком капитала у хозяйствующих субъектов в нужный момент, преодолеваются с помощью кредита. От спроса и предложения на рынке ссудных капиталов, хозяйственной политики кредитных объединений во многом зависит ход воспроизводства. Это влияние проявляется *через ссудный процент* или *процентные ставки*. Их норма определяется как отношение дохода на капитал, предоставляемый в ссуду, к самому размеру ссужаемого капитала:

$$i = \frac{s - p}{p},$$

где  $i$  — процентная ставка;

$p$  — первоначальная сумма долга;

$s$  — наращенная сумма долга.

В рамках национального хозяйства снижение ссудного процента стимулирует спрос на кредит, расширяет спрос на инвестиционные и потребительские товары. Наоборот, удорожание кредита сокращает спрос на него, а значит, спрос на средства производства и предметы потребления. В мировом хозяйстве действие учетных ставок обратное. Изменение их служит причиной движения краткосрочных вкладов, т.е. так называемых горячих денег, достигающих многомиллиардных сумм. Так, резкое повышение учетных ставок в США в начале 1980-х годов привело к огромному притоку в эту страну из других государств ссудных капиталов на сумму 420 млрд долл., что равнялось 22% внутренних инвестиций США за этот период.

### Валютный курс

Международные экономические операции в большинстве случаев связаны с обменом одной национальной валюты на другую. Соотношения обмена между валютами образуют валютный курс  $E_n$ , т.е. цену национальной денежной единицы  $C_d$ , выраженную в денежных единицах других стран  $C_f$ :

$$E_n = \frac{C_f}{C_d}.$$

Колебания валютных курсов оказывают существенное воздействие на изменение физических объемов экспорта и импорта, эволю-

цию платежных балансов по текущим операциям, объем и направление иностранных инвестиций. Обесценение валюты предоставляет возможность экспортерам данной страны понизить цены на свою продукцию в иностранной валюте, получая при ее обмене ту же или большую сумму в национальных денежных единицах, что повышает сбыт их товаров и создает возможности для увеличения экспорта. Импорт при этом затрудняется, так как для получения той же суммы в своей валюте иностранные экспортеры вынуждены повысить цены. Как показали эконометрические расчеты по 14 ведущим западным странам, изменение валютного курса на 10% сокращает или увеличивает объем экспорта от 7% для США, Японии, Франции, Швеции до 3—4% — для остальных стран. Изменение объема импорта при тех же условиях составляет от 1 до 6%. Подобные сдвиги в торговле происходят за период не менее двух-трех лет. Для регулирования валютных курсов другие страны прибегают к *методу «коллективной интервенции»*, т.е. скупке или продаже на валютных рынках той или иной денежной единицы, курс которой неблагоприятно изменяется для этих стран.

Значительное влияние оказывает динамика валютных курсов на движение предпринимательского капитала. Повышение курса валюты усиливает стимулы к зарубежному инвестированию, увеличивает инвестиции в экономике других стран, что в основном вызывается меньшими издержками на приобретение иностранных ценных бумаг. И наоборот, понижение курса валют делает более привлекательным национальное производство и снижает стимулы к зарубежному инвестированию.

В целом изменения процентных ставок и движение валютных курсов оказывают большое влияние на принятие агентами мировой экономики решений в инвестиционной и торговой области, на динамику цен и в конечном итоге на перспективы экономического роста в странах и мировом хозяйстве.

Инструменты механизма мирового хозяйства не ограничиваются рассмотренными. *Внешний долг* также может выступать одним из инструментов хозяйственного механизма.

Конкретные хозяйственные формы, входящие в механизм регулирования мировой экономики, выступают в качестве сил, побуждающих хозяйствующие субъекты к определенным действиям через экономические интересы. Давление рынка с помощью спроса и предложения, цен, ссудного процента достигает сознания участников мирового воспроизводственного процесса и способствуют определенной организации экономической жизни. При этом изменения в конкретных хозяйственных формах выступают как реакция на сбой в функционировании отдельных подсистем и сфер мирового хозяйства.

### 3.2. Структура механизма мирового хозяйства

Каждое социально-экономическое явление имеет свою *институциональную* структуру, которую определяют образующие ее институты и подсистемы. В структуру механизма мирового хозяйства входят агенты на двустороннем и многостороннем, региональном и мировом, частном и международном уровнях. Это государства, интеграционные объединения, ТНК и ТНБ, международные картели, межгосударственные организации, союзы предпринимателей

---

#### Государство

*Государство* занимает особое положение в мире и выполняет специфические функции на национальном и внешнем уровнях. Являясь носителем власти, располагая большой финансовой мощью, государство в качестве владельца и распорядителя действует как обычный и как особый «общественный» предприниматель. Оно использует широкий спектр воздействия на внутренние и внешние секторы хозяйства — бюджетную, кредитную, денежную, валютную политику. Наряду с краткосрочными методами воздействия на экономику государство использует различные формы долгосрочного регулирования, проводит соответствующую структурную политику, стимулируя производственные сдвиги, преодоление региональных различий, повышение конкурентоспособности национальных компаний. Важную роль играет научно-техническая политика государства.

Каждое государство стремится создать благоприятные внешние условия для расширенного воспроизводства внутри страны. Это направление встречает сопротивление «своих» и «чужих» ТНК. Действие указанных факторов порождает постоянное взаимодействие двух тенденций: либерализации и протекционизма. Эти тенденции отражают не только интересы участников внутреннего рынка, но и реакцию государства на события в международном разделении труда. Лозунги «свободной торговли» и защиты ее используются часто не в интересах достижения общей выгоды, а для укрепления своих позиций, увеличения своего могущества.

Государственное регулирование внешней сферы осуществляется с помощью широкого круга мер. Это таможенные тарифы, которые по характеру своего воздействия относятся к регуляторам внешней торговли; нетарифные меры регулирования, куда входят многие меры торговой и экономической политики, в том числе лицензирование, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называемые добровольные ограничения, таможенные

формальности, технические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные нормы и т.д.

Государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики получила название *протекционизма*.

Приспосабливаясь к интернационализации хозяйственной жизни и новому этапу НТП, государство в современный период осуществляет регулирование более масштабно и оперативнее. Регулирование направлено не на предотвращение конкуренции, а на более гибкое воздействие на нее. Процессы разгосударствления, происшедшие во многих странах в 1980—1990-е годы, означали переориентацию государственного хозяйствования непосредственно на поддержку частного предпринимательства, а также поиск более приемлемого, как казалось, соотношения между частными и общественными началами.

---

### Транснациональные корпорации

Хозяйственным субъектам свойственна полная или почти полная самостоятельность в решениях и действиях. Цель каждого из них — максимизация прибыли, а следовательно, и расширение масштабов хозяйственной деятельности, что ведет к борьбе с другими хозяйственными субъектами за лучшие условия и рост производства. По отношению друг к другу хозяйственные объединения выступают конкурентами. Хозяйственные отношения между ними, а также любые отношения, которые они поддерживают в рамках хозяйственной деятельности, за некоторыми исключениями являются *конкурентными*.

В то же время на уровне компаний (микроуровне) проводится планомерная организация производства, широко развита сеть внутрифирменного планирования. Элементы «слепой» конкуренции, при которой предприниматели сначала производят, а затем ищут потребителя производственной продукции, сохранились только в сравнительно ограниченных сферах хозяйства, где действуют мелкие и средние предприятия. Планировать производство товаров и услуг можно лишь с учетом внутренних и внешних факторов, влияющих на хозяйственную деятельность компаний. Основными факторами являются:

- (1) общие тенденции мирового экономического развития;
- (2) развитие отдельных отраслевых и региональных рынков;
- (3) социально-культурные условия на отдельных рынках или в отдельных группах стран;

(4) политико-правовые условия;

(5) природная среда.

Подобный учет факторов осуществляется с помощью методов *международного маркетинга*. Маркетинг представляет собой современную форму регулирования рынка и производства на уровне фирмы, хозяйственного объединения. Он включает достоверную информацию о рынке, структуре и динамике спроса, вкусах и желаниях покупателей, т.е. информацию о внешних условиях функционирования компании. Маркетинг направлен на создание такого товара, который соответствует требованиям рынка лучше, чем товар конкурента, на необходимое воздействие на потребителя, на спрос, которые обеспечивают максимально возможный контроль за сферой реализации.

Цель состоит в обеспечении определенной прибыльности в заданных временных границах. Отсюда ориентация маркетинговой деятельности на долгосрочное прогнозирование. В современных условиях крупнейшие ТНК планируют свою деятельность не только в региональном, но и в мировом масштабе. Основанный на таком подходе *глобальный маркетинг* ведет к возрастающему международному перекрещиванию экономических, социальных и политических структур.

Эти процессы значительно изменяют условия международной деятельности компаний, деформируют рынок. Руководствуясь все больше глобальными интересами расширения производства, укрепления позиций на мировом рынке и увеличения массы прибыли, ТНК в зависимости от изменения хозяйственной обстановки, социально-политического климата в тех или иных странах или регионах постоянно маневрируют производственными и финансовыми средствами в масштабах всего мирового хозяйства, перебрасывают огромные массы капитала из одной страны в другую. Свыше 35% мировой торговли представляют собой внутрифирменные поставки ТНК, осуществляемые не по международным, а по внутрифирменным, трансфертным ценам. Таким образом, ТНК, обеспечивая свои интересы, способствуют делению рынков на *закрытые* и *открытые сегменты*.

---

#### Межгосударственные и международные организации

Сочетание рыночных и плановых элементов на микро- и макроуровнях не предотвращает появления диспропорций и нарушений в хозяйственных связях. Для функционирования хозяйства на международном и глобальном уровнях характерно непостоянное развитие пропорций, наличие неравновесий, неоднозначность реакции одно-

го элемента системы на другой, разрывы в связях. Эти особенности производственной самоорганизации дают возможность вмешиваться в хозяйственный процесс, корректировать его.

Такой силой выступают межгосударственные и международные организации, которые внедряются в рыночный механизм, преобразуя его, добавляя новые элементы. В основе этого вмешательства сознательная деятельность, определяемая и направляемая перспективным расчетом или планом, при этом самоорганизация мирового хозяйства сохраняет свою сущность.

Многосторонний компонент структуры межгосударственной координации мирохозяйственных процессов имеет двухступенчатую систему.

Первая ступень — *региональная координация в рамках торговых, таможенных и других объединений*. На их уровне идет согласование экономической политики, совместных антициклических, дефляционных и других акций, разработка прогнозов и среднесрочных индикативных программ социально-экономического развития. Разрабатываются мероприятия по структурной перестройке хозяйств и внешнеэкономических отношений между участниками группировок и с третьими странами.

Наиболее далеко этот процесс продвинулся в Европе. В рамках ЕС создан разветвленный механизм согласования экономической политики, включающий встречи глав правительств и государств (три раза в год), ежегодное проведение свыше 60 сессий совета министров в составе руководителей внешнеполитических и других ведомств, постоянное функционирование Европейской комиссии и многочисленных комиссий. Инструментами достижения ставящихся целей выступают согласование экономических политик, установление общих принципов регулирования рынков и др.

Углубление взаимообусловленности всех зон и сфер мирового хозяйства, планетарные масштабы многих экономических проблем нередко делают усилия, предпринимаемые на региональном уровне, не соответствующими стоящим задачам. Координирующие усилия на нижних этажах, на двустороннем и региональном уровнях оказывают на мировое хозяйство в целом скорее разобщающее, чем объединяющее воздействие. С точки зрения объективных потребностей всей мировой экономической системы, где одни страны, одни коалиции соперничают друг с другом, эффект подобных усилий во многом негативен.

Вторая ступень — *общемировая, представленная международными экономическими организациями*, большинство из которых возникло после Второй мировой войны. В основе разработки всей

концепции послевоенной мировой экономической политики лежали идеи *Дж. Кейнса*, которые и получили практическое воплощение в создании специализированных организаций ООН — МВФ и МБРР ГАТТ.

Регулирование мирохозяйственных процессов на мировой основе в 1980—1990-е годы характеризовалось эволюцией форм многостороннего регулирования мирохозяйственных связей и отражало существенные перемены в общей расстановке сил между группами стран мирового хозяйства. Это нашло свое отражение в изменении роли институтов международного регулирования.

### Организации мирового уровня

Вопросы стабилизации мировой экономической системы во все большей степени сосредоточивались в рамках *МВФ* и *МБ*, при этом ведущая роль принадлежит Фонду, который осуществляет контроль за валютной политикой государств-членов на многостороннем и одностороннем уровнях, одновременно выступая частично как акционерное общество и как кредитный союз.

В последние десятилетия МВФ концентрировал свое внимание на средне- и долгосрочных подходах к проблемам экономической политики стран-членов, на вопросах разработки экономической стратегии в рамках мировой системы. Представители МВФ принимают участие в многосторонних встречах представителей ведущих стран Запада по вопросам развития экономических связей и проблем мирового хозяйства.

Регулирующая роль Фонда осуществляется главным образом через обязательства стран-засмщиков при предоставлении им займов. В своей деятельности МВФ придерживается жесткой кредитной политики. Страна, нуждающаяся в стабилизационных займах, должна брать на себя обязательства скоординировать свою политику на условиях Фонда. Комиссии Фонда определяют степень их выполнения. Страна, не соблюдающая их рекомендации, лишается поддержки МВФ.

Позиция Фонда определяет отношение других субъектов мирового хозяйства к той или иной стране. Это связано с тем, что Фонд приобрел определенные черты международного рейтингового агентства, которое дает оценку рискованности вложений в те или иные страны. Он также осуществляет оценку мирового хозяйства и государств-членов в отдельности, выполняя роль международного полицейского на международных кредитных рынках.

Важным институтом регулирования мировых хозяйственных процессов выступает *Мировой банк*. Основное направление деятельности банка — кредитование инвестиционных проектов частного

сектора, а также финансирование структурных реформ в этих странах. Он также принимает участие в подготовке проектов, их техническом и финансово-экономическом обосновании. Страны, получившие кредит, обязаны предоставлять ему информацию о своем финансово-экономическом положении, содержать миссии МБ, которые обследуют эти проекты.

В 1980—1990-е годы усилились небанковские функции МБ: координация программ помощи, регулирование экспорта капитала, статуса иностранных капиталовложений, внешней задолженности. МБ включил в свою деятельность демографическую политику, развитие образования и науки, проблемы НТР в развивающихся странах, подготовку национальных кадров.

Отмеченные функциональные сдвиги двух общемировых финансовых институтов связаны с изменением социальной картины мира, ослаблением позиций ведущих развитых стран. Система принятия решений в этих общемировых организациях основывается на размерах взносов. Поэтому США и другие развитые страны, доля которых в капитале Фонда составляет 43%, имеют практическую возможность определять политику и деятельность МВФ в особо важных вопросах, где для принятия решения требуется квалифицированное большинство — 70 и 85%.

#### «Большая двадцатка»

В конце первого десятилетия была образована неформальная межгосударственная на уровне руководителей — «большая двадцатка», куда вошли девять развитых (Австралия, Британия, Италия, Канада, Франция, ФРГ, США, Республика Корея, Япония), девять развивающихся стран (Аргентина, Бразилия, Индия, Индонезия, КНР, Мексика, РФ, Саудовская Аравия и ЮАР) и ЕС. Эта организация представляет интересы развитых стран и стран среднего уровня развития, ее решения носят рекомендательный характер. Толчком к созданию этого международного института послужил финансовый кризис 2008 г. в США, распространившийся на многие страны.

Основная цель совещаний «большой двадцатки» в конце прошлого и начале нового десятилетия — выработка совместных мер по преодолению экономического кризиса и стабилизация экономической обстановки в мире, реформирование мировой финансовой системы и ее ведущих институтов.

Общемировые проблемы функционирования отдельных сфер и отраслей хозяйства являются объектом деятельности межправительственных организаций и учреждений. Их свыше 300. Ведущее место занимают ВТО (Всемирная торговая организация), ФАО (Продо-

вольственная и сельскохозяйственная организация), ИКАО (Международная организация гражданской авиации), МОТ (Международная организации труда), МАГАТЭ (Международное агентство по атомной энергии) и др.

Торговые проблемы — основной объект деятельности ВТО, сфера деятельности которой охватывает свыше 4/5 мировой торговли. Ее деятельность направлена на либерализацию торгового обмена и соблюдение правил ведения мировой торговли. ВТО имеет целью не только понижать тарифы, но и соблюдать режим наиболее благоприятствуемой нации, или режим национального отношения, т.е. свободного от дискриминации отношения к импортным товарам.

Для выполнения общих целей и принципов под эгидой ВТО постоянно проводятся переговоры и консультации с целью противостоять вспыхивающему на национальном и региональном уровнях протекционизму, содействовать устранению тарифных и нетарифных ограничений в международной торговле. Членство в ВТО расширяет доступ компаний страны-члена на международные рынки и предоставляет стране возможности использовать механизм организации для защиты своих интересов. В рамках ВТО существует механизм урегулирования споров, который вырабатывает обязывающие правила, разрешающие странам применять торговые санкции против других стран. Практически это единственный механизм принуждения в мировом хозяйстве.

#### Институты подсистем мирового хозяйства

Немаловажную роль в регулировании хозяйственных процессов в мировом хозяйстве и отдельных его подсистемах играют организации, занимающиеся проблемами хозяйственного развития подсистем: ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), ЮНИДО (Организация ООН по промышленному развитию и др.).

Особое место по масштабам и многообразию деятельности в системе хозяйственного механизма занимает *ОЭСР*, в которую входят развитые и отдельные развивающиеся страны. Она возникла в 1961 г. в результате преобразования Организации европейского экономического сотрудничества, созданной в 1948 г. для осуществления «плана Маршалла».

Основное в работе ОЭСР — разработка вопросов внутренней экономической политики развитых стран и их координация. При этом особый упор делается на разработку концепций валютной и бюджетной политики, поскольку с их помощью регулируется спрос и оказывается воздействие на долгосрочные тенденции развития. Другое направление деятельности — структурная политика. Через соответствующие каналы она усиливает способность стран-членов

своевременно приспосабливаться к тенденциям развития мировой экономики. В этих целях ОЭСР определяет признаки упадка тех или иных отраслей, стимулирует новые инструменты регулирования рынка капиталов.

ОЭСР выступает одним из центров мирового экономического регулирования. Она осуществляет координацию экономической помощи развитых стран, которая составляет основную часть общего объема помощи в мире. В Комитете содействия (ДАК) развитию, объединяющем 18 государств, согласовываются методы, условия и размеры помощи развитию, согласовываются действия отдельных стран и их представителей в других международных организациях по вопросам этой проблематики. К ОЭСР принимает ряд самостоятельных организаций, включая Международное энергетическое агентство, Агентство по атомной энергии.

#### «Большая восьмерка»

Уникальное место в системе организаций, занимающихся проблемами развитой подсистемы, занимает неформальный институт — «*большая семерка*». В силу значимости развитых стран он имеет общемировое значение. В состав «*большой семерки*», сложившейся в середине 1970-х годов, входят руководители США, Японии, ФРГ, Британии, Франции, Италии и Канады. Она предпринимает шаги по координации политики ведущих развитых стран. Формой ее деятельности стали ежегодные встречи в верхах, участие в которых в последние десятилетия принимает Президент РФ («*большая восьмерка*»). Основная цель этих встреч — выработка рекомендаций по наиболее острым экономическим проблемам мирового хозяйства.

Политическая острота экономических проблем предопределила основные вопросы совещаний: пути оздоровления экономики, проблемы энергетики, международная торговля, пути стабилизации валютной системы, отношения развитых и развивающихся стран.

Усложнение проблем в валютно-финансовой области обусловило необходимость образования дополнительного органа в рамках этой неформальной организации. В 1985 г. была учреждена отдельная группа министров финансов и управляющих центральными банками. Им вменено в обязанность ежегодно проводить анализ и сопоставление целей экономической политики и прогнозов экономического развития каждой страны, уделяя особое внимание их взаимной совместимости.

Ежегодные встречи глав государств и правительств, министров финансов семи ведущих развитых стран составляли важный элемент механизма координации в мировой экономике. На них были достигнуты договоренности о мерах по стабилизации валютных

курсов (соглашение в Ла Плаза в 1985 г. и Луврское соглашение 1987 г.), выработана долговая стратегия в отношении беднейших стран и стран со средним уровнем доходов (Торонто, 1988 г., Париж, 1989 г., Кельн 1999 г., Эдинбург 2005 г.), обозначены пути поддержки реформ в восточноевропейских странах (Париж, 1990 г.) и др. В последние годы значение этого института сократилось.

#### Отраслевые межправительственные организации

Отраслевые межправительственные организации способствуют регулированию определенных сфер и отраслей в мировом хозяйстве. Наиболее значимая из них — *Организация стран — экспортеров нефти* (ОПЕК), в которую входят 12 нефтедобывающих стран. Она выполняет функции картеля, устанавливает и следит за соблюдением квот на производство нефти, что предопределяет суть механизма регулирования цен. Известны товарные соглашения по какао, кофе, джуту, сахару, натуральному каучуку.

#### Предпринимательские международные организации

На функционирование мировой хозяйственной системы помимо межгосударственных организаций и региональных интеграционных объединений влияют организации, действующие на частном уровне. Их несколько тысяч. Они охватывают как региональные уровни, так и глобальный уровень. На мировом уровне таким органом является *Трехсторонняя комиссия*, созданная в 1973 г. при активном участии Д. Рокфеллера, председателя «Чейз Манхэттен банк». Она объединяет около 300 представителей крупных ТНК, политических кругов, экономистов из США, Западной Европы, Японии. Руководящий ее орган — исполнительный комитет, состоящий из 35 членов. Официальные цели Трехсторонней комиссии — содействовать более тесному сотрудничеству развитых стран.

Одно из направлений деятельности Комиссии — подготовка докладов, в которых анализируются экономические и политические проблемы, возникающие перед западными странами. В них разрабатываются рекомендации по решению этих проблем, обращенные к правящим кругам этих стран.

Некоторые зарубежные исследователи утверждают, что все наиболее могущественные представители западного мира связаны с Трехсторонней комиссией. Ни один из обычных неправительственных институтов не обладает той суммой рычагов влияния, взаимосвязей с руководящими кругами центров современного мира, которая позволила этой Комиссии занять уникальное место в системе взаимосвязей промышленно развитых стран. По оценкам, влияние этого органа на

политику позволяет его считать как бы «теневым кабинетом» трегольника США, Западная Европа, Япония и всего мира.

На региональном уровне действуют несколько организаций. С 1954 г. проводятся Давосские, Бильдербергские встречи руководителей европейских, американских корпораций и политических руководителей. В районе Тихого океана с 1967 г. ведущей организацией выступает *Тихоокеанский экономический совет*, охватывающий представителей 1000 крупнейших корпораций из Северной и Южной Америки, Азии, Океании. Через эти организации лидеры регионального предпринимательства связывают свои действия, рассматривают насущные вопросы своих регионов и всего мира.

---

### Характер действия механизма мирового хозяйства

Анализ организационной структуры хозяйственного механизма показывает, что мировое хозяйство в определенной мере является управляемым, поскольку значительная часть спроса формируется на основе внутрифирменной торговли ТНК, протекционистских мер государства, государственных и межгосударственных заказов и программ, целенаправленных действий межправительственных организаций. Но стратегии, институты, регулирующие хозяйственную деятельность в мировой системе, имеют в основном национальный характер, а глобальные механизмы отличаются высокой фрагментарностью, разрозненностью.

Современному хозяйству свойственна регулируемая конкуренция, которая сосуществует с нерегулируемой, свободной конкуренцией. Оба вида конкуренции тесно переплетены, часто являясь формами хозяйственной деятельности одних и тех же агентов. Неопределенность регулируемой системы делает условным и процесс регулирования. Реакция глобальной экономической системы на различные воздействия оказывается неоднозначной, и эффективность регулирующих мер зависит от восприимчивости систем и ответственности их объективным потребностям. Глобальная хозяйственная система стремится к равновесию, но данное стремление не отменяет неравновесия, а соседствует с ней.

Развитие НТП и интернационализация производства способствуют росту неопределенности воспроизводства в мировом хозяйстве. Представляется, что приспособление механизма мирового хозяйства к новой обстановке должно идти по пути развития регулирования, повышения его роли. Главным образом такое развитие должно происходить в планетарном, а не только в международном масштабе. В докладе Римского клуба 1991 г. «Первая глобальная революция» указывалось, что в краткосрочном плане рыночные

силы не способны удовлетворить многие человеческие и социальные нужды. Многие проблемы, общие для всего мира, абсолютно не поддаются рыночным силам, и поэтому необходимо вносить коррективы. Цель должна состоять в том, считают Б. Шнайдер и А. Кинг (Римский клуб), чтобы добиться баланса между чрезмерностями авторитарного и систематического планирования, с одной стороны, и необузданностью капитализма со всеми его жестокостями, которые нам известны, — с другой.

Какие же факторы вызывают усиление тенденции к консолидации экономической системы? Прежде всего, это далеко продвинувшийся процесс интернационализации производства и капитала, открытости национальных экономик. Он обуславливает рост взаимосвязанности национальных экономик, отраслей и отдельных корпораций и соответственно создает объективную потребность в интернационализации управления производительными силами. Потребность в этом предопределяют также всеобщность и острота глобальных проблем, которые усугубляют неустойчивый, конфликтный характер развития мирового хозяйства. Совместных решений требует задача преодоления разрыва в уровне экономического развития промышленных и развивающихся стран, преодоления структурных кризисов, борьбы с инфляцией и безработицей, которые приняли мировой масштаб. Необходимость координации экономической политики вызывается усилившейся тенденцией к синхронизации мирового производственного процесса. Из этого следует необходимость увязки антикризисной и антициклической политики государств, внесения соответствующих коррективов в их программы экономического развития, предупреждения, по возможности, таких действий, которые оказывают отрицательное влияние на экономику других стран и на все мировое хозяйство.

### 3.3. Мировой экономический порядок

Понятие «мировой порядок»

*Мировой порядок* (режим) представляет собой достаточно четко выраженные условия, которые приняты на многосторонней основе и базируются на взаимоприемлемых нормах, определяющих государственные и негосударственные рамки поведения в какой-либо сфере международной деятельности. Это многосторонние соглашения, которые направлены на регулирование действий государств в отдельных сферах их деятельности.

Общие правила важны для взаимодействия стран. Они обеспечивают нормы поведения, с помощью которых государства могут

узаконить их собственные действия или оспаривать действия других. Правила часто вносят ясность в действие государства и тем самым помогают решению возникающих проблем.

Мировой экономической порядок включает в себя международно-регулирующие структуры, в том числе:

- (1) международную валютную систему;
- (2) общемировую торговую систему;
- (3) международные принципы налогообложения.

Создание международных порядков накладывает определенные обязательства и приводит к издержкам для его участников. Оптимальный порядок обеспечивает выгоды для всей системы. В другом случае развиваются процессы в соответствии с концепцией несовершенной конкуренции, т.е. если выгодно сильному хозяйствующему субъекту, то можно.

На состояние мирового экономического порядка значительное, если не определяющее, влияние оказывает иерархичность мирового хозяйства, когда одни страны обладают большей мощью и, следовательно, влиянием, чем другие. Даже среди ведущих развитых стран отсутствует «совершенная симметрия», так как на долю США приходится 45% ВВП «семерки», и средние показатели, которые принимаются во внимание при принятии совместных решений, в значительной степени определяются уровнем и масштабом развития американской экономики. Таким образом, при существующем способе координации показатели и достижения США служат «точкой равновесия», вокруг которой регулируется политика других стран как в целом, так и в международных организациях.

---

### Изменения мировых порядков

В прошлом столетии в мире произошли значительные изменения. В его начале мировой экономической порядок олицетворяли шесть-семь метрополий с их колониальными империями.

Сложившийся после Второй мировой войны, во второй половине 1940-х годов, порядок держался на превосходстве США при сохранении отношений метрополия — колония. Эти годы были вершиной положения США в мировой экономике. За 1930—1940-е годы американская доля в мировом доходе увеличилась с 29 до 33%, а доля второй по экономической мощи страны — Британии — сократилась примерно с 9 до 6%. В промышленном производстве на долю США приходилось свыше 37% мирового объема продукции, в официальных мировых резервах монетарного золота — свыше 70%. Пользуясь резким ослаблением сил других западных стран, США в

конец 1940-х обеспечили себе такое положение, которым не обладала Британия в период своего наивысшего расцвета.

США целенаправленно использовали свое экономическое превосходство первых послевоенных лет для утверждения своего влияния в мире. Так, политика формирования послевоенной системы международных союзов включала в себя в качестве экономического компонента «план Маршалла» для Западной Европы, расширение капиталовложений в Латинской Америке, создание системы влиятельных международных экономических организаций — МВФ, ГАТТ, МБРР, где США заняли ведущее положение.

Другая характерная черта послевоенного мирового экономического порядка состояла в том, что он состоял из обособленных экономических режимов, существовавших в рамках экономических взаимоотношений внутри колониальных империй, а также обособленную систему экономических отношений, сложившуюся в Восточной Европе, где в 1949 г. был создан Совет экономической взаимопомощи (СЭВ).

Восстановление хозяйств стран, участвовавших во Второй мировой войне, и неравномерность экономического развития привели к изменению положения в рамках сложившегося мирового экономического режима. Усилились позиции стран Западной Европы и Японии, которые стали противостоять США по многим мировым экономическим вопросам. Образование ЕС привело к созданию отдельного экономического порядка в рамках Общего рынка, что не могло не отразиться на мировом экономическом порядке. За годы своего существования ЕС перерос в мощный блок, бросивший вызов многосторонней системе торговли под эгидой ГАТТ. Дело в том, что таможенный союз, даже если он и не повышает средний уровень торговых барьеров, неизбежно стимулирует дискриминацию в отношении третьих стран.

Следующий период связан с распадом колониальных империй под влиянием борьбы поработенных народов за свою независимость. Добившись независимости, развивающиеся страны пытались кардинально изменить существовавшую международную экономическую систему. Через Генеральную Ассамблею ООН в мае 1974 г. они провели резолюцию о *Новом международном экономическом порядке* (НМЭП) и в сентябре 1974 г. резолюцию, которая одобрила Хартию экономических прав и обязанностей государств.

В основу НМЭП были положены принципы суверенного равенства государств в международных, политических и экономических отношениях, суверенитета и эффективного контроля государств над своими хозяйственными ресурсами. Одними из главных в концеп-

шии НМЭП были требования справедливого соотношения цен на сырьевые и промышленные товары и смягчения резких колебаний спроса на сырье. В качестве одного из путей изменения механизма ценообразования предлагалась система индексации — увязки цен на важнейшие виды сырья с ценами на готовую и обрабатывающую продукцию, предоставления преференций для экспорта этой продукции. В число требований вошли предложения о ежегодной передаче по каналам помощи средств в размере 1% ВВП развитых стран без условий.

Выдвигались требования о создании системы передачи развивающимся странам новых технологий, предоставления им суверенного права контролировать всю экономическую деятельность на своей территории, включая право на национализацию иностранных компаний.

НМЭП признавал, что мировое хозяйство и международные экономические отношения, в частности, не могут далее складываться стихийно под влиянием международной конкуренции, что предоставленные самим себе тенденции развития не могут обеспечить рациональное размещение производственных средств в планетарном масштабе, что мирохозяйственные связи нуждаются в определенном межгосударственном регулировании. При этом должны учитываться интересы стран, которых лишают выгод стихийные силы международных рынков.

Требования развивающихся стран о получении дополнительных средств могли содействовать перераспределению мирового дохода в пользу развивающихся стран, но ведущие западные страны в значительной мере блокировали их, переводя решение выдвинутых требований на двусторонний и многосторонний уровни. Это привело к тому, что значительная часть развивающихся стран вступила в определенные координационные отношения с Западом через систему общих преференций, дававшую им некоторые дополнительные возможности на рынках развитых стран.

---

### Новый мировой порядок

В 1980-е США сместили подходы к сложившемуся к тому времени мировому экономическому порядку, учитывающему социально-экономические изменения и сдвиги в соотношении сил в мире. Американские правящие круги полагали, что деление на две социальные системы придало глобальным проблемам неоправданную остроту и делало международные договоренности недостаточно надежными. Ставка была сделана на возрождение доминирующей роли США в мировой экономике. В начале 1991 г., во время военных

операций ведущих западных стран против Ирака, президент США выдвинул положение о «новом мировом порядке».

*Новый мировой порядок* подразумевал поддержание главенствующего положения США. После развала социалистического содружества и Советского Союза США остались единственной сверхдержавой в мире. Такое толкование подтверждается высадкой американских войск в Сомали и на Гаити в 1993 г., на территории бывшей Югославии в 1996 г. под флагом ООН, военной агрессией ведущих стран НАТО против Югославии весной 1999 г., оккупацией Ирака в 2003 г. Новый мировой порядок опирался на положение о том, что стабильность экономического режима можно поддержать только в специальной мирохозяйственной структуре, где доминирует ярко выраженный лидер.

Изменение экономического положения в развивающихся странах в первое десятилетие текущего века, выдвижение КНР на позиции второй экономической силы в мире, образование «двадцатки» создают предпосылки преобразования порядка, основанного на доминировании одной страны. Альтернативой может быть справедливый демократический порядок, который сможет гарантировать мировому сообществу достижение разумных договоренностей по глобальным проблемам и добросовестное сотрудничество всех государств в ходе их решения, социальную и геополитическую справедливость.

#### Вопросы к теме

1. Поясните суть понятия «механизм мирового хозяйства».
2. Какие функции выполняет механизм мирового хозяйства?
3. Охарактеризуйте механизм воздействия мировых цен на мировое хозяйство.
4. Как воздействует ссудный процент на движение капитала?
5. Объясните механизм воздействия на экономику валютного курса.
6. Каковы инструменты влияния ТНК на мировое хозяйство?
7. Какими инструментами влияния на мировое хозяйство располагает национальное государство.
8. Поясните, как воздействуют региональные интеграционные группировки на функционирование мирового хозяйства.
9. Охарактеризуйте роль международных экономических институтов.
10. Каковы характерные черты мирового экономического порядка?
11. В чем состоят принципиальные различия концепций НМЭП и НМП?

---

# Мировой воспроизводственный процесс

Основу функционирования хозяйственной системы составляет производство товаров и услуг, которое обеспечивает жизнедеятельность человеческого общества. Исторически производство развивалось на государственно ограниченных территориях, а в мировом масштабе оно характеризовалось разрозненностью, дискретностью. Материально организующее содержание мирового производственного процесса выступает в интернационализации, мировизации производительных сил (факторов производства). Эти явления хозяйственной жизни развиваются в разнообразных, но взаимосвязанных формах, включая развитие международного производства, движение ссудного капитала, технологии, обмен товарами и услугами.

### 4.1. Международное производство

Главным системообразующим фактором мировой экономики стало непосредственное международное производство хозяйственных объединений.

---

#### Понятие международного производства

Под *международным производством* понимается производство товаров и услуг с участием иностранного предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных капиталовложений.

К прямым капиталовложениям относятся вложения в компании в размере не менее 10% акционерного капитала и которые дают право хозяйствующим субъектам других стран оказывать существенное влияние на формирование совета директоров и управление производственной деятельностью. Иностранные капиталовложения в ценные бумаги, не обеспечивающие право контроля, относятся к портфельным. Прямые капиталовложения образуются в результате притока капитала, включающего приобретение акций, получение межфирменных займов и реинвестирование прибылей зарубежных дочерних компаний.

Увеличение прямых капиталовложений в основном происходит за счет объединений и поглощений существующих зарубежных компаний, что формально составляет 60—70% объема притока ино-

странных прямых капиталовложений (ИПК). В развитых странах создание новых предприятий в 1990-е годы не превышало 10—20% стоимости. В развивающихся странах большая часть ИПК представляет собой создание новых предприятий.

Международное производство определяется рядом показателей, в том числе *объемом накопленных ИПК*, их динамикой и относительными величинами.

Вывоз ИПК резко возрос в 1990-е годы и первое десятилетие текущего века. В 2000—2009 гг. его объем превышал 1 трлн долл. в среднем в год. Накопленный в мировом хозяйстве объем ИПК в 2009 г. достиг 17,8 трлн долл., увеличившись с 2000 г. в 2,2 раза (2000 г. — 8 трлн, 1990 г. — 2,1 трлн долл.). Возможности для усиления вывоза прямых капиталовложений были созданы возрастанием открытости национальных рынков. Расширению международной деятельности компаний способствуют технические сдвиги на транспорте и в связи, распространение информации. Это расширило возможности для создания международного производства средними компаниями. В результате существенно увеличились объемы ИПК, число ТНК. Столь значительное увеличение объема накопленных ИПК отражало не только реальное движение прямых капиталовложений, но и изменение в ряде стран методов их подсчета.

*Основными экспортёрами производительного капитала* выступают ТНК развитых стран. На долю только пяти стран — США, Японии, Британии, Германии, Франции — приходится 48—55% вывоза ИПК.

Экспорт капитала осуществляется не только ведущими развитыми странами, но и продвинувшимися в экономическом отношении странами Азии и Латинской Америки (Бразилия, КНР, Индия, Мексика), РФ. Крупнейшие компании этих стран экспортируют капитал в целях расширения сфер своей деятельности, использования трудовых ресурсов или научно-технических достижений принимающих стран для извлечения более высоких прибылей. С середины 1970-х капитал вывозится из стран Ближнего и Среднего Востока — крупных экспортёров нефти. В целом на долю всех периферийных стран приходится порядка 8—13% общего объема вывоза прямых капиталовложений.

---

#### Отраслевая и региональная концентрация международного производства

Под воздействием НТП приоритетность отраслей и сфер развития международного производства меняется. В последние десятилетия усилилась активность ТНК в сфере услуг, на ее долю в 2007—2008 гг. приходилось 60,5% прямых капиталовложений (1970 г. — 31%).

Наиболее быстро росли услуги ТНК в торговле и вспомогательных операциях. Услуги предпринимателям, финансовая сфера и торговля — ведущие сферы приложения ИПК. Обрабатывающая промышленность отошла на второе место (24,6% общего объема ИПК). Основная часть промышленных активов сосредоточена в четырех группах отраслей: пищевой, химической, электротехнической, электронике, металлургической промышленности.

Резко сократилась международная активность компаний в первичном секторе (6,8% против 23% в 1970 г.). В основном этот сдвиг произошел за счет вложений в развитые страны. Отраслевая структура иностранных инвестиций в развивающихся странах также претерпела радикальные изменения. Здесь доля обрабатывающей промышленности составляет 23,4%, но доля добывающих отраслей уменьшилась до 7,0%.

В региональном отношении движение предпринимательского капитала шло в основном *между развитыми странами*. В них сосредоточено до 90% иностранных прямых капиталовложений (табл. 4.1).

Таблица 4.1. Накопленный объем ИПК, трлн долл.

	1990	2000	2009
Мир	2,1	7,4	17,7
Развитые страны	1,8	5,59	12,6

И с т о ч н и к : UNCTAD. World Investment 2010.

Интенсивное взаимопроникновение капитала привело к концентрации международного производства прежде всего в развитых странах, перекрещиванию структур предпринимательства этих государств, хозяйственной деятельности их компаний. За исключением Японии, в хозяйстве которой роль иностранного капитала невелика, экономики других стран служат сферой наиболее интенсивного взаимодействия и соперничества своих и «чужих» компаний. Это прежде всего страны Северной Америки — США и Канада, страны ЕС. В развивающихся странах инвестировано порядка 29% мирового объема ИПК.

#### Масштабы международного производства

Зарубежное производство, масштабы которого определяются собственностью на вывезенный капитал, превратилось в один из важнейших компонентов в хозяйственной структуре не только отдельных стран, но и мировой экономики в целом. По оценкам, сово-

купный объем производства заграничных компаний в 2008 г. составил 10% ВМП (5% в 1980 г.), около 18% производства обрабатывающей промышленности, 4% сферы услуг.

На заграничных предприятиях ТНК занято примерно 3—4% мировой рабочей силы, но если исключить занятых в сельском хозяйстве, то показатель повысится до 10%. Принимая во внимание косвенное влияние на занятость (закупки сырья, компонентов и т.д.), общая цифра минимум удвоится.

Развитие международного производства приводит к перераспределению сбережений в рамках мирового хозяйства. Косвенным показателем этого процесса служит отношение притока ИПК к валовым вложениям в основной капитал, возросшее за последнюю треть века: в 1970-е это отношение равнялось 2,2%, в 1980-е — 3,8%, в 1990-е — 7,5%, в 2000—2009 гг. — 10,3%.

Возросло значение зарубежных предприятий в финансировании научных исследований. На них приходится примерно 16% общемировых расходов на НИОКР.

Международное производство в качестве механизма поставки товаров и услуг на иностранные рынки играет более значительную роль, чем международная торговля. Объем продаж зарубежных предприятий более чем в 1,5 раза превосходит объем мирового экспорта (табл. 4.2).

Таблица 4.2. Роль иностранных прямых капиталовложений в мировом хозяйстве, %

	1982	1990	1999	2008
Производство зарубежных предприятий к ВМП	5,2	6,7	9,9	10,1
Прирост ИПК к валовым капиталовложениям	2,1	4,1	4,3	12,8
Экспорт зарубежных предприятий к мировому экспорту	26,5	33,9	45,9	33,3
Расходы на НИОКР зарубежных компаний к мировым расходам	...	10,3	13,5	15,9

Источники: UNCTAD. World Investment Report. 2005, 2009, 2010. UN. N.Y

Иностранный предпринимательский капитал, глубоко внедрившись в экономику многих стран мира, стал составной частью их воспроизводственного процесса. Для оценки его позиций используется индекс транснационализации того или иного национального хозяйства. Он представляет собой среднее значение в процентах четырех показателей: (1) отношение притока ИПК к валовым вложе-

ниям в основной капитал, (2) отношение общего объема накопленных ИПК к ВВП, (3) отношение объема продаж иностранных компаний к общему объему продаж и (4) отношение числа занятых на иностранных фирмах к общей численности работников принимающей страны.

Индекс транснационализации развитых стран равен 13%, но разные страны значительно отличаются друг от друга по месту, занимаемому в их хозяйствах иностранным капиталом. Выделяется группа с высоким индексом транснационализации — свыше 20%, в которую входят Бельгия (70%), Люксембург (65%), Сингапур, Ирландия, Эстония, Нидерланды, Швеция, Новая Зеландия. Это в основном малые развитые страны, в некоторых из них индекс превышает 60%. Самую многочисленную группу составляют страны с индексом транснационализации в 12—20%. Это Австралия, Британия, Канада, Испания и другие. Некоторые страны имеют низкий уровень транснационализации: в Японии и Южной Корее он не превышает 5%. Эти страны достигли высокого уровня развития без привлечения в широких масштабах иностранных прямых капиталовложений.

Большую роль международное производство играет в хозяйстве многих развивающихся стран. Индекс транснационализации развивающихся стран превышает 14%: в Чили — 30%, Нигерии, Малайзии, в Индонезии, ЮАР — более 20%, РФ — 12%, КНР — 8%, Индии — 4%.

Развитие международного производства связано не только с прямыми инвестициями, но и с целым рядом других форм международного сотрудничества в неакционерных формах. Это лицензионные соглашения, которые дают возможность ТНК участвовать в делах зарубежных компаний и получать прибыли и отчисления за пользование патентом; соглашения об управлении, по которым ТНК организуют управление и техническое обслуживание зарубежных компаний в обмен за плату и долю в капитале. В результате позиции ТНК в отдельных странах могут быть более сильными, чем показывали выше приводившиеся данные.

---

#### Влияние ИПК на функционирование мировой хозяйственной системы

Движение иностранных прямых капиталовложений и основанное на них международное производство являются основой интернационализации, мировизации всего кругооборота капитала. Если при обращении денежного капитала  $D$  и товарного капитала  $T$  производительный капитал  $P$  может в своем обороте оставаться в пределах

национального хозяйства, то при его интернационализации две другие фазы обращения также становятся международными:

*Д...Т... П ...Т'...Д'.*

Международное производство повышает уровень международно-го обобществления труда в различных аспектах; материально-техническом, экономическом, правовом. Международное производство представляет собой систему, усиливающую внутренние связи в мировом хозяйстве. Стратегия получения прибылей ТНК строится на использовании различий в национальных системах регулирования экономики. Для уменьшения ущерба государства стремятся по возможности сгладить различия в национальных налоговых, таможенных, кредитных и других сферах, что расширяет основу связей капиталозэкспортирующих и капиталоимпортирующих стран.

Движение предпринимательского капитала и развитие международного производства усиливают асимметрию в экономической мощи и влиянии отдельных стран и регионов. Перемещение производства за рубеж приводит к тому, что доли отдельных регионов в размещении мирового производства и в контроле над ней не совпадают. Компании ведущих развитых стран контролируют большие мощности, чем расположены на их национальных территориях. Поэтому действительное соотношение сил между развитыми и развивающимися странами далеко не соответствует размерам их ВВП и промышленного производства. Последние не отражают того факта, что в ВВП включена продукция, которая хотя и была создана в этих государствах, но фактически им не принадлежит. Учет масштабов зарубежного производства вносит заметные коррективы в представления о реальных позициях стран в современном мировом хозяйстве

Очевидно, что ведущие по экономической мощи страны могут обеспечивать устойчивость своего развития за счет создания и воспроизводства условий для соответствующей неустойчивости экономически более слабых партнеров.

## 4.2. Интернационализация обмена

Исторически предпосылки формирования мирового хозяйства начали складываться в сфере обмена. От меновой торговли развитие шло к локальным международным рынкам. В период промышленной революции произошло перерастание локальных центров межотраслевой торговли в международные рынки.

---

## МРТ — основа международного обмена

В процессе конкурентной борьбы между странами сложилась система *международного разделения труда* (МРТ), которое находит свое выражение в устойчивом производстве определенных товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международные рынки и проявляется в обособлении отдельных видов трудовой деятельности в пространственном аспекте.

МРТ основывается на *международной специализации*, предполагающей наличие пространственного разрыва либо между отдельными стадиями производства, либо между производством и потреблением в международном масштабе. В настоящее время основными видами международной специализации являются *частное* (между отраслями и подотраслями) и *единичное* или *потоварное*, *подетальное* и *технологическое* (внутри отраслей и подотраслей). Единичная специализация, разделение труда, предполагает пространственную концентрацию производственного процесса по отдельным стадиям производства (детали, узлы, комплектующие компоненты) и используемым технологиям.

Международная специализация выступает предпосылкой *международного кооперированного производства*. Она не существует без кооперации. Международное кооперирование проявляется в совместном сотрудничестве на постоянной основе или в участии различных хозяйственных субъектов в тесно связанных и согласованных между ними производственных процессах на международном пространстве. Оно осуществляется прежде всего ТНК и приводит к формированию целостных производственных цепочек, сетей, характеризующихся иерархической системой связей, когда верхний этаж иерархии устанавливает порядок функционирования всей цепочки, сети. В международно-кооперированные связи включаются даже местные субподрядчики, работающие вне формальной системы.

В условиях кооперации международная торговля сводится к заранее согласованным поставкам товарам и услуг между кооперирующимися. В этом случае «торговля выступает уже не как такая деятельность, которая совершается между самостоятельными предприятиями и служит для обмена их излишков, а как существенная всеохватывающая предпосылка и момент самого производства» (К. Маркс).

Международные кооперированные поставки достигают более 30% товарооборота между компаниями развитых стран. Кооперированные поставки играют заметную роль в экспорте целого ряда

развивающихся стран с высокой долей международного производства в их отдельных отраслях. Коэффициент внутриотраслевой торговли составляет 0,15.

---

#### Причины и уровни развития МРТ

Степень развития производительных сил — важный фактор, определяющий интенсивность участия стран в международном разделении труда. На нее оказывают влияние также природно-географические условия, различия в масштабах производства национальных хозяйств, достигнутых уровнях и имеющихся возможностях внутристранового разделения труда. Так, относительная узость внутренних рынков, ограниченные возможности разделения труда в рамках национальных хозяйств стимулировали малые страны, их компании к более активному участию в международном разделении труда, повышали значение специализации национального производства, ориентированного на мировой рынок.

В современный период росту специализации и кооперирования способствуют прежде всего факторы и условия, связанные с развитием НТП. Среди них важное влияние оказывает ускорение морального старения и, следовательно, обновляемости номенклатуры промышленных изделий, создание новых видов продукции. Современная техника и производство делают нерентабельным обеспечение потребностей одной страны всеми видами продукции и услуг собственными силами без международного разделения труда. Ни одна страна не может обеспечить у себя экономически эффективное производство всех отраслей без углубляющейся специализации в международном обмене. *Международная специализация* стала общим условием ускорения производственного и научно-технического прогресса.

В целом характер специализации зависит от сравнительных преимуществ. Экспортируются те товары и услуги, в производстве которых местный труд используется относительно эффективно, и импортируется та продукция, в которой затраты этого труда относительно меньше.

Развитие международной специализации определяется участием отдельных компаний, стран, групп стран в международной торговле. Показателями участия в МРТ служат объем внешней торговли в отношении к валовому продукту, доля экспортируемой, импортируемой продукции в общем объеме производства (экспортная, импортная квоты), коэффициент международной специализации, удельный вес страны, группы стран в международной торговле, в том числе в торговле отдельными товарами.

Развитые страны имеют наиболее высокий удельный вес в мировой торговле. В конце прошлого десятилетия на их долю приходилось 2/3 мировой торговли (1990 г. — 70,4%, 2000 г. — 75,7%).

Следует отметить, что удельный вес той или иной страны или группы стран в мировой торговле сам по себе не дает полной картины участия в МРТ. Степень участия в МРТ неразрывно связана с ролью внешнего сектора в хозяйстве стран. На практике она оценивается чаще всего размерами экспортной и импортной квот, т.е. отношением экспорта и импорта к ВВП. Роль сферы обмена в мировом хозяйстве значительно возросла, достигнув 1/2 мирового производства (табл. 4.3).

Таблица 4.3. Экспортная квота в мировой экономике (по ППС)

	1987—1996	1997—2006	2007—2010
Мир	17,2	18,4	25,4

Источники: *World Economic Outlook*. April 2006, 2010. IMF.

В соответствии с этими показателями уровень участия развитых стран в МРТ выше, чем развивающихся (соответственно 27,5 и 16,6% в 2009 г.). При подсчете экспортной квоты на основе текущих цен она оказывается выше у развивающихся стран.

Еще один показатель участия стран — коэффициент международной специализации по отношению к экспорту — рассчитывается как соотношение экспортной квоты страны или группы стран к экспортной квоте мирового хозяйства. Уровень этого коэффициента примерно соответствует показателям экспортных квот.

#### Воздействие МРТ на национальное производство

Углубляющиеся специализация и кооперация лежат в основе развития конкурентных производств. Страны экспортируют все виды продукции, но не каждую разновидность товара. В каждой подотрасли компании выбирают определенные группы изделий, узлов или деталей, в производстве которых они концентрируют свои усилия. Эти изделия экспортируются, а другие, необходимые им изделия той же отрасли, импортируются. Благодаря снижению издержек производства, связанному с ростом масштабности и серийности выпуска изделий, компании получают большую массу прибыли. Это явление в развитии производительных сил получило название *экономика масштаба*, или *возрастающей отдачи*. Это такое развитие производства, при котором рост затрат на единицу приводит к рос-

ту выпуска больше, чем на единицу. Экономика масштаба наиболее ярко проявляется при внутриотраслевой специализации.

Межотраслевые сопоставления динамических рядов производственных затрат, производительности труда и торговых потоков по таким видам продукции, как автомобили, бытовая электротехника, персональные компьютеры (товары массового спроса), показывают, что экономика масштаба производства — важный фактор в повышении их конкурентоспособности. Подсчитано, что в отраслях обрабатывающей промышленности удвоение выпуска в среднем обеспечивает снижение удельных затрат более чем на 10%. Это достигается за счет накопления опыта, обучения работающих, более экономного использования материалов, услуг, улучшения технологии, ускорения окупаемости капиталовложений в оборудование при расширении размеров выпуска продукции. Значение экономики масштаба в последние десятилетия не ослабло, а даже возросло во многих наукоемких отраслях, но она имеет пределы своего развития.

Внешняя торговля в условиях масштаба производства в рамках отраслей необязательно является взаимовыгодной для всех стран-участниц. Более низкие издержки имеет страна, где выше объем производства в данной отрасли. В свою очередь, страна, которая может дешево продать какой-то товар, как правило, выпускает его в больших количествах. Экономика масштаба на уровне отрасли закрепляет направление внешней торговли. Страны, которые исходно были крупными производителями того или иного товара, остаются таковыми почти постоянно, так как они все время имеют низкие издержки производства.

Торговля на основе масштаба производства оказывает более сильный эффект на благосостояние страны, чем торговля на основе сравнительных преимуществ. Концентрация каких-то отраслей в нескольких странах позволяет увеличивать масштаб производства и повысить его эффективность. Она может приводить к ухудшению благосостояния других стран. Цена давнего производителя обычно ниже издержек начинающегося, что препятствует началу этого производства в другой стране в условиях открытой экономики. Этому способствует не только эффект накопленного объема производства, но и накопление опыта и знаний. Экономика масштаба на уровне отрасли обычно закрепляет исторически сложившуюся международную специализацию стран в тех или иных отраслях.

Однако это положение не носит абсолютного значения, не имеет фатального характера. На усиление процесса специализации, изменение ее структуры огромное влияние оказывает обновление номенклатуры выпускаемой продукции под влиянием НТП. Новое качество науки проявляется в сокращении периода между создани-

ем научных разработок и их практическим применением, в быстром моральном старении промышленных изделий. В современных наукоемких отраслях цикл жизни продукции составляет три—пять лет, во всех отраслях обрабатывающей промышленности он не превышает восемь-девять лет по сравнению с 19—20-летним сроком в среднем в начале прошлого века. По оценкам, только в 1980-е годы было обновлено около 80% товаров. В связи с неравномерным развитием НТП в мировом хозяйстве появляются новые производители, которые создают себе новые «ниши» или теснят конкурентов. Прежде всего, этот процесс происходит на микроуровне уже доминирующих на международных рынках стран.

Внутриотраслевое разделение труда способствует тому, что все больше экономический обмен развивается между индустриальными странами, близкими по уровню экономического развития. В этих странах происходит выравнивание структур потребления. Если в 1980 г. 64,5% импорта развитых стран поступало из этих же стран, то в 2007 г. — уже 73,4%. Однако эта тенденция не действует прямолинейно — на нее оказывают влияние другие факторы. В частности, международная торговля удлиняет жизненный цикл промышленной продукции, сдерживает ее моральный износ. Появление на международных рынках новых изделий дает возможность менее развитым странам импортировать их. Импорт новой продукции сокращается с появлением местного производства аналогичных изделий. Производство продукции обычно передается ТНК в страны с более низкой стоимостью рабочей силы на стадии насыщения рынка в стране освоения изделия.

#### МРТ и интернационализация национальных хозяйств

Усиление международного разделения труда ведет к повышению роли внешней сферы в современной экономике. Это проявляется прежде всего в быстром расширении торговли, традиционной формы внешнеэкономической деятельности, по сравнению с производством — в 1,3—2 раза, в том числе в связи с тем, что многие товары в рамках хозяйственных комплексов ТНК неоднократно пересекают национальные границы (табл. 4.4). Данный процесс развивается на основе роста обмена промежуточной продукцией.

Таблица 4.4 Темпы прироста внешней торговли и ВМП (по ППС), %

	1981—1990	1992—2001	2002—2011
Торговля	4,7	6,6	4,7
ВМП	3,4	3,2	3,7

Источники: *World Economic Outlook*. May 1999, April 2010. IMF.

Достигнутый уровень МРТ уже практически не оставил стран, хозяйственная жизнь которых была бы изолирована от внешнего мира, а экономические процессы замкнулись бы в пределах национального государства. Внешняя торговля из относительного изолированного сектора экономики, компенсирующего нехватку отдельных видов ресурсов и товаров, превратилась во всеобщий элемент хозяйственной жизни. Она нередко оказывает влияние на все основные хозяйственные процессы, включая долговременный экономический рост и краткосрочную динамику производства, технического развития, экономической эффективности.

Углубление МРТ само по себе приводит к тому, что кругооборот значительной части национальных капиталов в товарной и денежной формах осуществляется на международной основе, что приводит к перекрещиванию кругооборота национальных капиталов в целом. Современный этап развития факторов производства в развитых странах все настойчивее требует ликвидации препятствий на пути углубления международного разделения труда и использования выгод международного экономического обмена.

#### 4.3. Региональная экономическая интеграция — форма развития мирового производственного процесса

Во второй половине XX в. широкое развитие в мировом хозяйстве получили процессы образования внешнеторговых и экономических объединений отдельных групп стран. *Региональная экономическая интеграция* представляет собой процесс развития устойчивых экономических связей и разделения труда национальных хозяйств, который, охватывая внешнеэкономический обмен и сферу производства, ведет к тесному взаимодействию национальных хозяйств и созданию единого хозяйственного комплекса в региональном масштабе.

Побудительным мотивом образования региональных экономических объединений выступает стремление государств, занимающих неравное положение в мировом хозяйстве, укрепить свои позиции за счет расширения масштабов производства и сбыта, превращения национальных рынков других стран в свой внутренний рынок.

Процесс экономической интеграции сложен и противоречив. Он вызывается не только экономическими, но и политическими причинами. Хотя основная причина интеграции — требования высокоразвитых факторов производства, переросших уже рамки национальных хозяйств. Исторически этот процесс складывался таким образом, что соотношение политических и экономических факторов менялось на отдельных этапах.

Образование региональных экономических объединений формально не противоречит существующему порядку международных экономических отношений. Хотя торговая система ВТО основывается на принципах многосторонней недискриминации и либерализации, статья XXIV ГАТТ разрешает создавать экономические объединения при условии, если либерализация торговли существенным образом распространяется на всю региональную торговлю и если барьеры в торговле регионального объединения с другими странами не превышают уровня, существовавшего до формирования объединения.

Практика и теоретические исследования (Дж. Вайнер) показывают, что расширение рынка через региональную интеграцию может приводить к значительной экономии на масштабе производства для стран-участниц. При этом они получают дополнительные выгоды в эффективности производства от усиления конкуренции, если страны — члены интеграционного объединения выпускают одинаковый ассортимент продукции. В этих условиях сокращаются относительные неэффективные производства и расширяются более конкурентные в соответствии с их относительными преимуществами. Такой элемент расширения свободы в торговых отношениях называется *созданием торговли*.

Создание интеграционного объединения на определенных этапах его развития (таможенный союз) может вызывать и противоположный эффект из-за того, что производители третьих стран могли бы поставлять те же товары по более низкой цене. Протекционистские элементы интеграционных процессов получили название *отклонения торговли*. Это относится к переориентации торговли с третьих стран на страны — члены таможенного союза. Если отрицательный эффект (*эффект отклонения торговли*) превзойдет по своей стоимостной величине положительный (эффект создания торговли), то благосостояние стран — участниц интеграционного объединения может ухудшиться.

Считается, что для стран с изначально высокими тарифами и другими ограничениями создание регионального экономического объединения обычно ведет к расширению торговли. Наличие низких тарифов и других ограничений с третьими странами проводит к снижению эффекта отклонения торговли и делает интеграцию более выгодной. Если в состав объединения входят страны с низкими издержками производства, то процесс отклонения торговли не происходит. В целом конкретные формы взаимодействия в рамках интеграционного объединения зависят от уровней хозяйственного развития стран-участниц. Особенности этих стран соответственно влияют на формы, характер и движущие силы объединительных процессов.

### Типы и формы региональной экономической интеграции

Развитие экономической интеграции проявляется в нескольких типах и формах. Выделяются два типа региональной экономической интеграции: (1) межгосударственная экономическая интеграция и (2) интеграция на микроуровне, или интеграция, ведомая зарубежными прямыми капиталовложениями. Преобладают межгосударственные объединения.

*Межгосударственные интеграционные объединения* проявляются в форме: *зон свободной торговли*, которые ставят целью ликвидировать препятствия во взаимной торговле; *таможенных союзов*, которые кроме вышеуказанной цели принимают меры таможенной и налоговой защиты своего внутреннего рынка от конкуренции третьих стран. Далее интеграционный процесс в своем развитии принимает форму *общего рынка* со свободой движения товаров, услуг и капитала, *единого рынка* с унификацией юридических и экономико-технических условий торговли, движения капитала и рабочей силы и, наконец, образования *валютного и экономического союза*. Если единый рынок регулирует главным образом сферу обмена, то создание экономического союза предусматривает унификацию функционирования всех сфер хозяйственной деятельности, координацию экономической политики стран — членов союза и создание единого законодательства. Это предполагает образование наднациональных органов, которые могут принимать обязательные для всех решения, и отказ национальных правительств от соответствующих функций.

Процессы образования региональных интеграционных группировок в мировом хозяйстве возросли. В начале 2000-х годов в мире насчитывалось более 30 интеграционных объединений различного типа в сравнении с 20 в 1970-е годы. Всего отмечается свыше 200 различного рода региональных объединений. Большинство из них находятся на низших стадиях развития: либо преференциальных торговых соглашений, либо зон свободной торговли, которые не включают какие-либо обязательства по согласованию или унификации национальных экономических политик.

Интеграционные процессы вызывают острые противоречия объединяющихся стран в вопросах допустимых пределов ограничения экономического и политического суверенитета, что отражает прежде всего беспокойство правящих группировок капитала за свое положение на внутреннем рынке.

В развитых странах интеграционные процессы получили наибольшее развитие в Европе (Европейский Союз) и в Северной Америке (Североамериканская ассоциация свободной торговли — НАФТА). Наиболее далеко на пути межгосударственного хозяйственного объ-

единения продвинулся ЕС, где развитие интеграционных процессов охватывает макроэкономическую сферу и средства структурной перестройки.

### Интеграционные процессы в Северной Америке

Здесь интеграционные процессы имели отличия от европейской модели. Здесь давно были созданы предпосылки зарождения и развития регионального комплекса на микроуровне или интеграции, ведомой иностранными прямыми капиталовложениями. Это свободный режим движения через американо-канадскую границу капитала и рабочей силы, неограниченная обратимость валют. Подобный порядок решал целый ряд задач региональной экономической интеграции без ее договорно-правового оформления. Хотя таможенная регламентация взаимного товарооборота была далека от зоны свободной торговли, она оставляла довольно широкий простор для внутрирегионального разделения труда. Только в 1988 г. между США и Канадой было подписано соглашение о создании зоны свободной торговли. В 1992 г. США, Канада и Мексика подписали соглашение о создании зоны свободной торговли в Северной Америке, которое предусматривало введение в течение 15 лет (2007) свободу движения *только* товаров и капитала между тремя странами.

Развитие интеграционного комплекса в регионе идет в направлении, отвечающем интересам более сильной стороны — американским ТНК, капитал которых занимает ведущие позиции в целом ряде отраслей соседних стран. Свыше 80% канадского экспорта, что составляет до 34% ВВП Канады, направляется в США. Для США канадский рынок тоже самый крупный, но его роль несравнима. В Канаду идет около 25% американского экспорта, но это составляет чуть около 2% ВВП США, но свыше 15% ВВП Канады. Из 11 отраслей промышленности Канады пять сбывают в США больше продукции, чем на внутреннем рынке. Более 85% экспорта Мексики связано с США и только 7% американского экспорта с Мексикой. Значительную часть канадско-американской и мексикано-американской торговли составляют поставки филиалов американских ТНК. Неравенство сил крупного капитала стран в сочетании со «свободой рук» для частного предпринимательства придают североамериканской интеграции неравноправный характер.

К числу особенностей процесса хозяйственного переплетения относится отсутствие ярко выраженной внешнеэкономической координации. В практике отношений североамериканских стран было мало двухсторонних соглашений, нет наднациональных органов,

подобных в ЕС. Для решения возникающих в НАФТА внешнеэкономических проблем создана Комиссия североамериканской торговли в составе министров, ответственных за международную торговлю в своих странах. Текущую работу осуществляет секретариат. Если экспорт одной из стран наносит ущерб той или иной отрасли другой страны, эта страна может остановить снижение тарифов или возвратиться к прежнему уровню таможенной защиты отрасли. Но эта мера может применяться один раз и не более чем на 3 года. Слабость институционального начала в развитии регионального хозяйственного комплекса не является признаком незрелости экономической интеграции. Она осуществляется там в виде транснационального производства американских ТНК, занимающего крупное место в воспроизводственном процессе Канады и Мексики.

Интеграционные процессы в Южной Америке и Азии

Происходят процессы хозяйственного сближения развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки, Евро-Азии. Там насчитывается более 20 региональных группировок. Формы и сферы их сотрудничества разнообразны, и не все группировки имеют интеграционный характер. В основе хозяйственного сближения в различных регионах развивающихся стран лежит стремление правящих кругов объединить свои усилия для преодоления экономической отсталости. Ликвидация тарифов среди экономических группировок в этой подсистеме мирового хозяйства рассматривается как одно из средств развития хозяйств через региональное замещение импорта путем «обмена» рынков для каждого другого товара.

К числу региональных группировок, имеющих по своим целям интеграционный характер, можно отнести Общий рынок Южного Конуса (МЕРКОСУР) в Южной Америке, созданный в 1994 г. В его состав входят Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Парагвай и Уругвай. Соглашением предусмотрена отмена всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле, введение единого внешнего тарифа, координация политики в основных сферах хозяйственной деятельности, утвержден единый порядок определения происхождения товаров. Созданы органы руководства процессом интеграции: Совет Общего рынка в составе министров иностранных дел и экономики, который определяет общие направления интеграционной политики, Группа Общего рынка — исполнительный орган с Административным секретариатом и технические комиссии по сферам экономической деятельности. Решения принимаются на основе единогласия.

К середине первого десятилетия XXI в. не было завершено создание зоны свободной торговли и таможенного союза — существу-

ют значительные изъятия в свободе взаимной торговли и внешнем тарифе.

В Юго-Восточной Азии известна зона свободной торговли Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Целый ряд торгово-экономических образований создан в Восточной Европе (три), на Ближнем Востоке (пять), в Тропической Африке (13).

Торговые объединения развивающихся стран оказались менее эффективными. Входящие в эти объединения страны имеют слабо-развитое внутриотраслевое разделение труда, примерно одинаковую структуру производства, что не создает стимулов увеличения производства и взаимного обмена. В частности, те развивающиеся страны, чей экспорт состоит из небольшого числа сырьевых товаров, имеют небольшие рынки сбыта в своем регионе и в других развивающихся странах. Поэтому сырьевые страны и страны, находящиеся на ранних стадиях промышленного развития, могут получать меньшие выгоды от региональной интеграции со странами одинакового уровня развития, чем страны с разнообразной структурой хозяйства.

#### Влияние региональной интеграции на мировое хозяйство

Деление мирового хозяйства на интеграционные группировки оказывает противоречивое влияние на процесс глобализации, мировизации хозяйственной деятельности в мире. Образование международных экономических объединений и союзов содействует развитию международного производства в рамках этих объединений. Одновременно это создает препятствия экономическим отношениям между странами, принадлежащими к различным группировкам, приводит к концентрации товарных потоков внутри экономических объединений, о чем свидетельствуют данные внутрирегиональной торговли. Доля внутрирегиональной торговли в ЕС в 1980—1990-е годы поднялась с 60 до 66%, а в начале 2000-х годов находилась на уровне 67%, в НАФТА отмечалось понижение уровня внутризональной торговли с 55 до 50% в 2000-е годы, в МЕРКОСУР — снижение с 20 до 15%. В АСЕАН отмечалось слабое продвижение в этом отношении (табл. 4.5).

Таблица 4.5. Доля внутрирегиональной торговли, % экспорта

	1980	1990	2000	2004	2008
ЕС — 25	61,0	67,1	67,2	67,0	67,2
НАФТА	33,6	41,4	55,7	55,2	49,5
МЕРКОСУР	11,6	8,9	20,0	12,0	15,4
АСЕАН	17,4	19,0	23,0	22,0	25,4

Источники: UNCTAD. Handbook of Statistics 2002, 2005, 2009.

Действует и противоположная тенденция. Изменение положения ряда стран в мировом хозяйстве, возросшая интенсификация их экономических связей подрывают первоначальную заинтересованность поддерживать отношения главным образом на блоковой основе. Отсюда их стремление расширить рамки отношений, выйти на контакты с другими объединениями самостоятельно или в составе всей группировки. В результате данных процессов возникают новые механизмы отношений между отдельными группировками.

Взаимные отношения интеграционных группировок, торговых блоков и отдельных стран в основном охватывают таможенную и кредитные сферы. Например, ЕС проводит беспощинную торговлю продукцией обрабатывающей промышленности со странами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). Заключены соглашения об ассоциации с большинством стран, ранее входивших в колониальные империи европейских метрополий, оформлены отношения двухстороннего характера с рядом группировок развивающихся стран и с отдельными государствами. США имеют соглашения о свободной торговле с Израилем, Иорданией, Сингапуром, Чили и рядом центрально-американских стран.

Расширению международного сотрудничества способствуют действия межрегиональных организаций, в частности *Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества* (АПЕК) — межправительственной организации, которая была создана в 1989 г. В основу концепции АПЕК положен *открытый регионализм*, т.е. распространение мер по либерализации внутрирегиональных экономических связей на третьи страны. Участники ориентируются на гибкие, сетевые по своему характеру формы сотрудничества, поощрение взаимодействия, в первую очередь в частном секторе. По своему составу участников АПЕК выделяется среди региональных экономических объединений — в нем участвуют развитые и развивающиеся страны.

Наряду с объединениями в форме зон свободной торговли, таможенных союзов определенное место в процессе хозяйственного сближения занимают ассоциации стран — производителей и экспортеров сырья, среди которых особое место занимает *Организация производителей и экспортеров нефти* (ОПЕК), а также свободные экономические зоны.

Ассоциации стран-производителей создавались развивающимися странами, так как сырье играет важную роль в экономике многих из них, достигая 60% экспорта отдельных стран и являясь основным источником их валютных поступлений. Ассоциации создавались с целью противостоять мощным ТНК, проводившим поли-

тику низких цен на сырье. Право на их образование было подтверждено резолюциями Генеральной Ассамблеи ООН.

Подобную роль играют *свободные экономические зоны*, созданные в государствах, входящих в различные региональные экономические объединения. В 2006 г. в мире насчитывалось примерно 3,5 тыс. свободных экономических зон (176 в 1986 г.). Их суммарный внешнеторговый оборот превышает 10% мировой торговли. В распространенном понимании под свободной экономической зоной разумеется беспошлинная торговая и складская зона, которая, оставаясь частью национальной территории, с точки зрения фискального режима рассматривается как находящаяся вне государственных границ. Наиболее характерная черта этих зон — практическое отсутствие каких-либо ограничений на деятельность иностранного капитала, и прежде всего на перевод прибылей и капитала («торговля суверенитетом»). Свободные экономические зоны в наибольшей степени отвечают потребностям ТНК, так как принимающая страна обычно обеспечивает инфраструктуру, начальную подготовку рабочей силы.

Таким образом, мировые экономические взаимоотношения, проявляющиеся в международном перекрещивании предпринимательского капитала, разделении труда, интеграции, приводят к усилению взаимодействия хозяйств разных стран.

#### 4.4. Диспропорции мирового воспроизводственного процесса

Нараставшие взаимосвязи между национальными хозяйствами, развитие международного производства оказывают серьезное влияние на процессы воспроизводства в рамках национальных экономик и мирового хозяйства в целом. Нарушение внутренних равновесий и неравное положение национальных хозяйств приводят к нарушению пропорций воспроизводства в мировой хозяйственной системе. Оно отражается в состоянии платежных балансов, валютных курсов, процессов накопления и потребления, состояния финансовых рынков.

Состояние платежных балансов по текущим операциям отражает положение страны в системе внешнеэкономических связей. Положительное сальдо свидетельствует, что страна продает произведенные в ней товары и услуги в большем объеме, чем приобретает. Более десяти развитых стран в первое десятилетие текущего века «жили не по средствам», и среди них крупнейшие экономики — США, Британия, Франция, Италия, Испания, среди развивающихся

ся стран — большинство (свыше 90). В целом у развивающихся стран активное сальдо по текущим операциям, которое образуется в основном в странах Азии. Образование в течение длительного времени дефицита по текущим операциям платежного баланса приводит к накоплению внешних обязательств, которые могут вызывать трудности с их обслуживанием. Причинами, вызывающими данные диспропорции, выступают разрывы между сбережениями и накоплениями в рамках национальных хозяйств.

#### Вопросы к теме

1. Объясните, в результате чего образуется единство воспроизводственного процесса в глобальном масштабе. Раскройте роль иностранных прямых инвестиций в мировом производстве.
2. Раскройте понятие международного разделения труда (МРТ); охарактеризуйте степень участия подсистем и отдельных стран в МРТ.
3. В каких отраслях прежде всего проявляется эффект «экономика масштаба производства»?
4. Поясните термин «международная экономическая интеграция». Назовите формы международной экономической интеграции.
5. Способствует ли образование экономических интеграционных группировок интеграции мирового хозяйства?

### Коммуникационные системы в мировом воспроизводстве

Появление мировых по масштабам систем производства ведет к расширению пространственных масштабов деятельности компаний, вовлеченных в международное производство. Международное производство ТНК в большинстве случаев представляет комплексные, развитые и высококоординированные цепи производства и распределения. *Вертикальная интеграция* и *внешние связи* — две основы функционирования международных компаний — не могут осуществляться без развитой коммуникационной системы.

Коммуникационные системы, в том числе связь и транспортировка грузов и пассажиров, сильно зависят от пространственной структуры спроса и предложения товаров и услуг на мировой арене. В процессе совершенствования производства и распределения информация, связь и транспортная индустрия со своей стороны открывают для производителей и потребителей возможности изменять традиционные методы и концепции производства, распределения и потребления. Они помогают реализовать региональные преимущества размещения производительных сил, связывают на воспроизводственном уровне всю экономическую систему в единое целое.

Связь и транспорт играют важную роль в создании ВМП. В развитых странах в этих сферах хозяйства создается 9,5%, в среднеразвитых — 6,8% и в странах с низким уровнем дохода — 5,4% ВВП. Чем выше уровень развития производительных сил в отдельных группах стран мирового хозяйства, тем активнее влияют связь и транспорт на социальные процессы в обществе, выступая средством интенсификации общественных отношений, содействуя мобильности факторов производства, более рациональному его размещению.

Являясь составной частью международных производственных систем, транспорт и связь активно участвуют в развитии внешнеэкономических связей, при этом в последние десятилетия доля транспорта несколько понизилась, а доля информационных и коммуникационных услуг в общем объеме коммерческих услуг возросла — с 36,2 до 42,1% общего объема мирового экспорта коммерческих услуг за 1997—2007 гг. (транспорт — 27 и 23,7%). Транспортные и информационные услуги составляют порядка 15% общего объема экспорта товаров и услуг.

## 5.1. Связь и информационные системы

Связь, информационные системы, являясь важным элементом воспроизводственного процесса в глобальном масштабе, представляют собой совокупность отраслей, объединенных общим целевым назначением — обработкой, хранением, передачей и распределением различного рода информации. Они служат стержнем системы управления хозяйственными процессами. Связь — составная часть быстро развивающейся информационной сферы на всех ее уровнях, как национальном, так и глобальном.

Усложнение структуры хозяйственных комплексов, высокая взаимозависимость отраслей хозяйства, отдельных предприятий на национальном и международном уровнях требуют оптимизации систем управления. В быстро меняющихся условиях важное значение приобретают оперативность принятия экономических решений, точность и своевременность получения информации, что вызывает быстрый рост и совершенствование связи. Темпы ее прироста значительно выше, чем мирового продукта. Связь становится самым большим в мире предприятием. Сбыт средств связи и услуг, связанный с распространением сообщений и изображений, составляет 3,9% ВМП, причем на долю телекоммуникационных услуг приходится более 40%.

В зависимости от предоставляемых услуг, технической базы связь подразделяется на два основных вида: *почтовую* и *электрическую*. Производственная деятельность предприятий почтовой связи — прием от отправителей, обработка, пересылка и доставка адресатам письменной корреспонденции, посылок, денежных переводов, периодических изданий и другие услуги — имеет подчиненный характер. Основное место в услугах связи занимает электрическая связь — передача и прием знаков, сигналов, письменного текста, изображений и звуков и сообщений любого рода по проводной, радио, оптической и другим электрическим системам. К электрической связи относятся телефонная, видеотелефонная, телеграфная, факсимильная связь, передача данных, радиовещание, телевидение, электронная почта, обработка и хранение данных.

---

### Структурные сдвиги

В последней трети XX в. связь перешла на новую производственно-техническую базу, связанную с внедрением электронной техники, спутников связи, волоконно-оптических кабелей, цифровой технологии, что привело к резкому расширению перечня информационных услуг.

Внедрение новой техники и технологии привело не только к росту объема услуг связи, но и к снижению издержек производства в результате увеличения передающих мощностей. В результате конкуренция на мировом рынке информационных услуг усиливается, быстрыми темпами возрастают расходы крупнейших компаний на информационную технологию, составляя 1—4% дохода компаний. Опыт последних десятилетий показал, что ни одна даже крупная компания не способна развивать все элементы связи. В начале 1990-х годов было положено начало образованию крупных международных телекоммуникационных союзов, которые делят рынок телекоммуникационных услуг и потенциально могут превратиться в картельные объединения.

Отмеченные изменения в инфраструктуре телекоммуникаций открыли дорогу многим новым возможностям использования информации. Первичные сети связи служат основой построения вторичных информационных сетей. Информационные сети, осуществляющие передачу данных между получателями и ЭВМ и ЭВМ между собой, получили название компьютерных, или информационно-вычислительных, сетей. С их помощью передаются данные, обеспечивается доступ к информационным ресурсам компаний и банков. Развитие средств связи, создание информационных сетей способствует формированию мирового информационного пространства. Так, число пользователей Интернета быстро растет: в конце нулевых годов оно превысило 1,5 млрд человек. Это означает, что свыше 1/5 населения мира схвачены этим видом услуг.

Процесс использования информации и информационной техники, приспособление их к производственным системам хозяйствующих субъектов получил название *информатизации*. Информационная технология становится одним из основных направлений технического и управленческого совершенствования предпринимательства.

---

#### Влияние информатизации на использование факторов производства

Информатизация хозяйственной деятельности позволяет вести быстрый обмен данными во многих сферах деятельности, на основе существующих систем расчетов осуществлять автоматическое проектирование сложных и сверхсложных систем, моделирование технических и общественных процессов, создавать эффективные системы управления.

Развитие современных видов связи и информационных систем способствует дальнейшему повышению эффективности экономики.

1. Информационные системы и сети связи позволяют компаниям оперировать значительным числом данных по товарам, услугам, фирмам, рынкам. Они содействуют быстрому сбору, накоплению, систе-

матизации и анализу данных для принятия оптимальных управленческих решений. По американским оценкам, вследствие качественного и оперативного использования связи издержки производства снижаются на 6—10%, издержки обращения — на 7—20%. Эффективность применения информационных систем на фирменном уровне выражается в сокращении материальных запасов в три-четыре раза, оборотных средств — на 7—10%. Можно сказать, что информатизация стала средством оптимального использования труда и капитала.

2. Системы связи, информатика оказывают существенное влияние на использование рабочей силы. Уже в настоящее время в цене многих товаров основным компонентом стала добавленная стоимость информационных услуг (дизайн, упаковка, реклама, распределение, управление и т.д.), достигающая 80% цены товара. Многие составные части информационного компонента в товаре или услуге не требуют концентрации работников в одном специальном месте для осуществления своего вклада в создание товара. Они могут делать это у себя дома. Это рабочее место становится бесплатным для предпринимателя. Подобные телеработы составляют 5% оборота европейских объединений и организаций. В мире насчитывается около 20 млн телерабочих. Ожидается, что в 2016 г. их число превысит 200 млн.

Переход к частичной занятости, к контрактному труду на основе самозанятости снижает издержки производства для предпринимателей и позволяет компаниям обходить традиционное трудовое законодательство. Предпринимателям за таких телерабочих не надо делать взносы на социальное страхование, беспокоиться об их здравоохранении, безопасности труда и т.д. Они выступают в качестве личного человеческого капитала. И как лица свободной профессии могут считаться гражданами второго сорта в сравнении с наемными рабочими.

Международные телекоммуникационные системы позволяют привлекать подобных работников из других стран с дешевой рабочей силой. Развитие связи позволяет размещать часть служб компаний, занятых обработкой данных, бухгалтерию, телефонные центры в страны с более дешевой рабочей силой. Использование зарубежных работников позволяет компаниям оказывать международные услуги круглосуточно, используя разницу во временных поясах. Это повышает эффективность производства компаний. Каждый доллар, вложенный в организацию соответствующего рабочего места, приносит чистый доход в 1,12—1,14 долл. Данная практика «офшорного» использования работников оказывает влияние на состояние рынков рабочей силы в стране — импортере труда.

Появление международных электронных сетей создает новые возможности для международной торговли. Выделяется особый ее вид — *электронная торговля* (реклама и сбыт товаров и услуг по-

средством электронных средств связи). Она в наибольшей степени использует услуги и товары, которые могут быть переведены в цифровой формат и поставлены в виде файла, собрания информации по международной компьютерной сети. Это может быть программное обеспечение, печатная, музыкальная и видеопродукция, услуги информационного характера. Электронная торговля стирает время и расстояние между участниками сделки.

Большую часть электронной торговли составляют сделки между предприятиями — 70—85%. Большая часть сделок проходит в рамках национальных хозяйств. Число сделок, осуществляемых через электронные сети, увеличивается. В странах ОЭСР в среднем более 33% фирм с числом занятых свыше 9 человек используют Интернет для закупок и около 17% — для продаж товаров и услуг. Примерно такая же часть зрелого населения делала заказы и закупки через Интернет. В США закупки, проведенные через сеть Интернет, в 2000 г. составили примерно 0,75% всех розничных продаж. В некоторых секторах электронной торговли доля сделок заметна — более 2% брокерских услуг по сделкам акциями в США и странах Западной Европы и продажи компьютерного оборудования, книг, музыкальных и видеодисков.

Телекоммуникации все шире проникают в другие секторы услуг, в частности в медицину. Стало возможным проводить обследование пациентов на расстоянии. Получает распространение использование спутников в навигации и контроле движения средств транспорта.

Внедрение информационных технологий оказывает влияние на структуру компаний. До последней четверти XX в. под влиянием транзакционных издержек (поиск, контракты, координация производства) ярко проявлялась тенденция к укрупнению компаний, комбинированию и диверсификации производства в их рамках. Создание информационных сетей облегчает получение информации о потребностях и предложении, управление оборотным и основным капиталом и способствует развитию мелких и средних компаний, не связанных с другими технологически.

Резкое снижение стоимости передачи информации способствовало изменению структурных связей в производстве. Раньше преобладала вертикальная интеграция производства — от производства сырья до готовой продукции. С развитием информатизации усилились горизонтальные связи. Производство организуется все больше в рамках отдельных ячеек — субконтракторы, поставщики, лаборатории, консультанты по управлению, образовательные и исследовательские учреждения, фирмы по исследованию рынка, торговые организации, которые занимают свою нишу, но взаимодействуют

друг с другом. Их взаимосвязи образуют стоимостные цепи, которые способствуют технологическому развитию мирового хозяйства.

Повысилась насыщенность хозяйства средствами связи. На каждые 100 жителей приходится 20 постоянных телефонных линий и 51 сотовая. Это означает, что более половины жителей Земли пользуются телефонной связью. Условия информатизации хозяйства предопределяют тот факт, что она развивается прежде всего в индустриальных странах. В странах ОЭСР более одного постоянного телефонного номера приходится на два человека, а в развивающихся странах — на восемь человек (сотовых линий — на два человека). 72% интернет-пользователей живут в развитых странах.

## 5.2. Транспортная система

Транспорт относится к коммуникационной системе. На ранних этапах развития общества он включал в себя все обменные процессы, а затем стал специализироваться на перемещении материальных объектов. В настоящее время его функция заключается в соединении факторов производства в процессе воспроизводства и обеспечении их доступа на рынок. Иными словами, транспорт соединяет время и пространство, разделяющие производителей, покупателей и продавцов. В экономическом плане он ослабляет временной и пространственный разрыв между производством и потреблением.

---

### Транспорт: общая характеристика

Транспорт выступает одним из главных факторов, влияющих на размещение производительных сил. Являясь частью процесса производства, он обеспечивает эффективность использования производственных ресурсов. Разделение труда реализуется в том случае, если это позволяет снизить стоимость перемещения товаров, услуг и рабочей силы. Фрахтовые ставки и относительные цены на различные товары выступают важным условием использования средств производства и рабочей силы.

Несомненная роль транспорта в обеспечении экономического роста. Увеличение производства продукции зависит от роста выпуска и специализации, что требует больше сырья, больших размеров рынка и большего объема транспортной работы. Поэтому транспорт выступает чутким барометром состояния национальных и мирового хозяйств. В то же время, являясь крупным потребителем транспортных средств и строительных материалов, он влияет на загрузку производственных мощностей, на формирование ВВП.

Доля транспорта в ВМП колеблется в пределах 6—7%, а в занятости — 5—6%. Эти данные не включают индивидуальный и внутрифирменный транспорт, который увеличивает значение транспортных услуг в экономике. Как правило, доля транспорта в ВВП понижается по мере увеличения национального дохода. Наиболее высока она в странах Азии, а также Латинской Америки и Африки.

При современных масштабах производства объем продукции в среднем на одного жителя достигает в развитых странах 20—25 т, а в целом по всему миру — около 10 т в год. В то же время каждая тонна общественной продукции суммарно в сфере производства, не считая технологических перевозок внутри предприятия, и в сфере обращения в среднем требует 860 т/км работы транспорта, включая международные морские перевозки, и более 550 т/км — без их учета.

Резко возрастает мобильность людей. В 1900 г. в США средний гражданин передвигался на 698 км в год в основном на работу. В 1980-е годы передвижение человека с учетом всех видов транспорта достигло 19,2 тыс. км в год, увеличившись с начала века почти в 27,5 раз. В Западной Европе эти показатели меньше в 1,5—2 раза. Все страны с высоким уровнем развития зависят от относительно большого числа поездок людей для обеспечения их хозяйственной и социальной активности. В слаборазвитых странах перемещения людей не превышают 480—660 км в год — примерно 2 км в день, а в наиболее развитых странах мировой периферии — в 20 раз больше. Высокая мобильность людей начинается с достижения страной среднего уровня развития.

Для анализа роли перевозок в экономическом развитии используются такие показатели, как *соотношение ВВП и грузооборота, эластичность спроса на транспорт по отношению к доходу на душу населения* и др.

Соотношение ВВП и грузооборота ( $t/km$ )  $Y/tk$  — наименьшее в развитых странах. В них на один доллар ВВП приходится примерно 2,4 т/км перемещения груза, а в странах с низким уровнем развития — в два раза больше. Примерно такое соотношение отмечается и в эластичности спроса. Различия в показателях, как видим, довольно значительны. Они означают, что равный экономический рост требует больше перевозок в менее развитых странах, чем в высокоразвитых. Это объясняется тем, что в развитых странах больше развита сфера услуг, которая не требует больших перевозок грузов на единицу производства, и меньше доля тяжелой промышленности, являющейся транспортно-интенсивной.

Неодинакова роль транспорта в различных группах стран при осуществлении внешнеторговых связей. Ее показателем выступает *транспортная составляющая  $Q_t$* , которая представляет собой отно-

шение фрахта  $T_c$  к стоимости экспортируемых/импортируемых товаров  $X_g$ :

$$Q_t = \frac{T_c}{X_g}.$$

Транспортная составляющая активно влияет на международную специализацию и кооперирование производства. В том случае, когда величина дополнительных транспортных расходов превышает выгоды, получаемые от международной специализации и кооперирования производства, последнее становится неэффективным.

Транспортные расходы составляют заметную величину по отношению к объему международных поставок. Транспортные издержки в 2004 г. составляли 6,1% стоимости мирового импорта, что примерно в два раза ниже уровня 1970-х годов. Транспортные расходы неодинаковы в отдельных регионах и для отдельных товаров. В развивающихся странах они на 70% выше, чем в развитых, а в Африке — в два раза выше среднемировых. Среди товаров транспортноёмкими являются сельскохозяйственные товары и минеральное сырьё.

Для многих стран транспортные расходы превышают тарифные пошлины. Так, для большинства стран, расположенных южнее Сахары, транспортные издержки при экспорте товаров в пять раз превышают тарифные.

Отмеченные соотношения определяются прежде всего различиями в уровнях развития стран, их транспортных путей, различной динамикой мировых экспортных цен и тарифов на транспортные услуги, а также относительно высоким удельным весом «транспортной составляющей» в ценах на сырьё и относительно низким — на готовые изделия.

---

### Структура перевозок

Развитие мирового транспорта характеризуется ростом путей сообщения, грузовых и пассажирских перевозок. Рост перевозок опережает рост путей сообщения. На примере США можно сказать, что по мере экономического развития динамика грузооборота уменьшается, а пассажирооборота растёт.

По количеству (весу) перевозимых грузов среди всех видов транспорта на первом месте находится автомобильный, далее — железнодорожный, морской, трубопроводный, внутренний водный и авиационный транспорт. Быстрый рост грузовых перевозок автомобильным транспортом приводит к сокращению других видов транспорта, особенно железнодорожного и внутреннего водного.

Это объясняется многими причинами, в том числе меньшей густотой их сети, их неспособностью без перегрузки обеспечить доставку товара от «двери к двери».

Процессы концентрации промышленного производства до 1960-х годов способствовали интеграции железных дорог и внутренних водных путей. Фрагментация производства, диверсификация спроса и увеличение номенклатуры изделий приводят к возрастанию роли автомобильного транспорта. Железнодорожный транспорт зависит от перевозок насыпных и массовых грузов. В США на их долю приходится 80% железнодорожных перевозок, при этом каменный уголь и сельскохозяйственные продукты составляют 38 и 12%.

Приоритеты отдельных видов транспорта в мировом грузообороте также меняются. По объему грузооборота (т/км) лидирует морской транспорт, на долю которого приходится порядка 80% мирового объема. Первое место, занимаемое морским транспортом в грузообороте, объясняется как значительным развитием товарооборота, так и средней дальностью морских перевозок, которые превышают 7 тыс. км.

Сравнение стоимости транспортных перевозок на наземных и морских сообщениях показывает, что наземные перевозки значительно дороже морских — примерно в семь раз. Подобное положение отрицательно сказывается на развитии торговых связей стран, удаленных от морского побережья. По оценкам, удаленные от моря страны несут в среднем в 1,5 раза более высокие транспортные издержки, чем прибрежные. Прямые транспортные расходы воздействуют на торговлю таким же образом, как и тарифы. Их увеличение на 10% может понизить объем торговли на 20%.

Постепенно повышается важность воздушного транспорта. Так, доля импортных товаров, поставляемых в США по воздуху, возросла с 7% в 1985 г до 23% их стоимости в 2001 г. В развивающихся странах авиация обеспечивает 30% экспортных поставок в стоимостном выражении.

Интенсивное развитие магистрального и местного транспорта привело к многовидовой транспортной структуре и взаимодействию между отдельными видами транспорта. В огромной степени это достигается организацией контейнерных перевозок. Товары, загруженные в контейнеры, перевозятся прямо от отправителя к получателю без промежуточных складских операций, даже если на различных этапах перевозки осуществляются различными видами транспорта. Одновременно использование контейнерных перевозок позволило значительно повысить эффективность использования транспорта, резко поднять производительность труда.

Процесс контейнеризации и внедрение прогрессивных транспортных технологий привели к *смешанным международным перевозкам* (интермодальным, многомодальным или комбинированным). Были созданы интегрированные транспортные системы с участием различных видов транспорта, работа которых строго координирована и взаимоувязана. Смешанные перевозки получили огромное развитие, о чем можно судить по объему морских контейнерных перевозок — 49,6% объема всех перевозок в 2008 г.

Смешанные перевозки подтолкнули транспортные компании к преодолению их сегментной разобщенности и способствовали процессу вертикальной интеграции всей транспортной индустрии. Наряду с другими причинами они привели к образованию многовидовых или общих, тотальных, транспортных компаний, которые расширяют свои услуги не только на перевозку, но и на многие сопутствующие операции. Эти компании действуют теперь на расширенной географической основе, начиная с региональной и кончая глобальной.

---

#### Основные черты транспортной системы

Все виды транспорта и все звенья транспортного процесса в их взаимодействии на национальном, международном, межконтинентальном и мировом уровнях составляют *транспортную систему*. При этом нужно иметь в виду, что транспортная сеть, как и информационная, на континентах и в регионах не преодолела фрагментарности. В прошлом она создавалась главным образом для удовлетворения национальных интересов, оставляя «узкие» места и разрывы между отдельными странами. Глобальная транспортная система в большей мере развивается под влиянием пассажирских перевозок.

В ряде видов транспорта *национальная собственность и ее использование не совпадают*. Наибольшие масштабы это явление приобрело в морском транспорте. Здесь транспортные средства чаще фиксируются по флагу регистрации. В этом случае важнейшие позиции занимают страны открытой регистрации, относящиеся к развивающейся подгруппе мирового хозяйства, а на долю развитых стран приходится 28%. Ведущие страны регистрации — Либерия, Панама, Багамы, а также Бермуды, Кипр, Мальта.

Удельный вес тоннажа под «удобным флагом» значительно возрос: с 21,6% в 1970 г. до 34% в 1990 г. и 48,5% в 2002 г. Наиболее широко открытая регистрация используется судовладельцами индустриальных стран: 72% их тоннажа. Довольно длительное снижение уровня фрахтовых ставок и повышение стоимости рабочей силы привели к сокращению объема национальных флотов ведущих за-

падных стран и перемещению их под «удобные флаги». К самым крупным фактическим владельцам тоннажа под «удобными флагами» относятся США и Япония — соответственно 71,4 и 55,6% их флотов. Этот тоннаж используется в транспортировке национальных внешне-торговых грузов: в Японии — до 35%, в США — до 70%.

Судовладельцы, регистрирующие свои суда под «удобными флагами», получают преимущества в конкурентной борьбе за счет более низких налогов и заработной платы. Подобная практика создает проблемы для других судовладельческих компаний развитых стран. Для поддержания эффективной деятельности национальных компаний некоторые страны пошли по пути организации открытых зон — острова Мэн в Британии, Аландские острова в Финляндии и др.

В целом конкуренция, технические и технологические усовершенствования, сокращение цикла жизни товаров и увеличение давления потребителей в отношении качества и цен заставляют производителей, транспортные и коммуникационные компании прилагать усилия к снижению издержек производства, что приводит к понижению цен. С начала столетия транспортные и коммуникационные тарифы в реальном выражении снизились более чем в 12 раз. Процессы интернационализации способствовали снижению тарифных барьеров. Этот процесс наряду со снижением цен на перевозки и связь уменьшил водораздел между внутренними и внешними рынками, создал условия для размещения предприятий в районах с более низкими издержками производства.

### 5.3. Взаимодействие систем связи и транспорта

Мирохозяйственная система может успешно развиваться при взаимосвязанном использовании всех элементов производственного процесса. Взаимосвязанное использование коммуникационных систем осуществляется на уровне хозяйствующих субъектов в рамках логистики.

Расходы, связанные с упаковкой, хранением, перевозкой, запасами, администрацией и управлением, в развитых странах составляют в среднем 20% производственных издержек. Обычно на транспортировку приходится 1/4 часть расходов на логистику, на хранение — 1/5, на учет — 1/6. Тесное взаимное использование транспортных средств и связи являлось существенным элементом эффективности хозяйственных систем и внешнеэкономических связей в частности.

Логистика — важная составляющая конкурентоспособности всех стран. Она не только понижает стоимость транспортных перевозок,

сокращает время перевозок, но также уменьшает стоимость производства. На отраслевом уровне наибольшее влияние логистика оказывает на развитие сбыта электроники, фармацевтики, модной одежды, автомобилестроения, где важно время.

Развитие коммуникационной инфраструктуры и ее качества оказывает серьезное влияние на положение национальных хозяйств в мировой экономике. Плохое качество увеличивает накладные расходы, время осуществления хозяйственных операций, снижает потенциальные доходы производителей. По отдельным оценкам, улучшение коммуникационных систем может увеличить ВМП на 4%.

#### Вопросы к теме

1. Каково соотношение между уровнями развития хозяйства, информатизации и транспорта?
2. Какие основные виды электрической связи появились во второй половине XX в.?
3. Охарактеризуйте роль информатизации в развитии хозяйства.
4. Поясните характерные черты мировой транспортной системы.

---

# Глобализация производства и капитала

Образование и развитие мирового хозяйства предполагают, что развитие производительных сил, факторов производства выходит за рамки национальных государств. Эти процессы в экономической науке получили различные, но тесно связанные между собой понятия — *интернационализация* и *глобализация* (мировизация) экономики, которые отражают различные стадии в развитии мировой хозяйственной системы.

### 6.1. Понятие и степень глобализации хозяйственных процессов

---

#### Понятие глобализации

Интернационализация национальных хозяйств прежде всего связана с развитием международных рынков. Она охватывает международную сферу обмена и потребления, образуя основу развития всех форм международных экономических отношений. *Интернационализация хозяйственной жизни* — это процесс нарастающего внешне-экономического взаимодействия разных стран. Интернационализация национальных хозяйств стала развиваться в возрастающих масштабах со времен промышленной революции, когда товары стали производиться в больших объемах, превышающих внутренние потребности стран. Это определило процессы углубления международного разделения труда, что, в свою очередь, создало устойчивую основу взаимодействия национальных хозяйств.

Развитие интернационализации сфер обмена и потребления сопровождалось созданием международной экономической инфраструктуры, включая транспортную сеть, связь, информацию. Становление международных торговых отношений вызвало платежные отношения, международное движение ссудного капитала. Совершенствование машинной техники, средств транспорта, связи позволило разделить производственные процессы на отдельные стадии, размещая обособленные производства в разных странах в соответствии с преимуществами МРТ. Это стало возможным на основе международного движения предпринимательского капитала. Произ-

водство стало непосредственно международным, создав основу мирового, глобального хозяйства.

При данном подходе под *глобализацией (мировизацией) национальных хозяйств* понимается создание и развитие международных, мировых производительных сил, факторов производства, когда средства производства используются на международном пространстве. Мировизация проявляется в создании отдельными компаниями хозяйственных объектов в других государствах и развитии наднациональных форм производственных связей между различными национальными хозяйствами. В этом случае взаимодействие в мировой хозяйственной системе становится постоянным, устойчивым и многосторонним.

Процессы интернационализации и глобализации экономической жизни протекают взаимосвязано, поэтому нередко не проводят четкого разграничения данных терминов, понимая под глобализацией пространственное объединение рынков, разделенных экономическими или государственными границами, или высшую на данный период степень интернационализации. Другими словами, под глобализацией понимается процесс образования *единого мирового рынка*. В этом случае основные характеристики глобализации связываются с либерализацией международной торговли, расширением ИПК и возникновением огромных финансовых потоков, пересекающих национальные границы. Анализ процессов глобализации, мировизации позволяет определить степень единства мировой хозяйственной системы, роль в ней национальных хозяйств, а также влияние этого процесса на положение национальных хозяйств.

---

#### Степень глобализации, мировизации хозяйственных процессов

При анализе процессов глобализации хозяйственной жизни используются абсолютные и относительные показатели. Они прежде всего касаются движения предпринимательского, ссудного капитала и производства на предприятиях, контролируемых иностранным капиталом. Следует отметить, что, в связи с тем что мировое хозяйство является развивающейся, динамичной категорией в целом и ее составляющих частей, наиболее соответствующими цели анализа выступают относительные показатели международного движения факторов производства (капитала, товаров, рабочей силы).

#### Показатели движения ИПК

Основу процесса формирования планетарных факторов производства составляет *движение предпринимательского капитала* и в основном прямых капиталовложений. Как уже отмечалось в главе 3, экспорт капитала в форме прямых инвестиций резко возрос во вто-

рой половине XX в. (за 1960—1980 гг. — 7,6 раза, 1980 — 2000 гг. — 16,4 раза), накопленный их объем по отношению к ВМП увеличился с 6,5% в 1980 г. до 28,1% ВМП в 2006—2008 гг. Объектом приложения ИПК были развитые страны — до 70% накопленного объема. Международное производство в основном сосредоточено в двух районах — Западной Европе и Северной Америке, а в других частях планет оно имеет очаговый характер.

Несмотря на некоторое повышение роста международного производства, ИПК обеспечивает относительно небольшую часть внутреннего производства в мире. При этом деятельность зарубежных предприятий нацелена прежде всего на обслуживание внутреннего рынка принимающих стран или региона. Так, 63% продаж товаров и 82% услуг зарубежных предприятий американских ТНК имеют местный, локальный характер. Лишь небольшое число корпораций имеет общемировую производственную и сбытовую сеть. Это в основном автомобильные, электронные и нефтяные компании, а также связь, отдельные виды транспорта (морской транспорт и авиация).

Для понимания степени глобализации движения предпринимательского капитала важное значение имеют исторические сравнения масштабности этого процесса. Почти все относительные показатели международного производства конца XIX — начала XX в. были превзойдены только во второй половине 1990-х годов.

#### Показатели внешнеторгового обмена

Быстрыми темпами развивался *внешнеторговый обмен*. Его темпы во второй половине XX в. в 2,8 раза превышали рост ВМП. В этот период была восстановлена тенденция конца XIX — начала XX в., нарушенная в 1920—1930-е годы. По отдельным подсчетам, в 1990-е годы отношение объема экспорта к ВВП в полтора раза превысило показатели 1913 г. Но быстрый рост мировой торговли во второй половине XX в. в значительной степени был обеспечен за счет внутрирегиональной торговли, которая обнаруживала несомненную тенденцию к росту. Так, доля внутрирегиональной торговли стран ЕС в мировом экспорте выросла с 23% в 1960 г. до 26% в 2007 г., доля Северной Америки понизилась с 10,5 до 7%, доля АСЕАН — повысилась с 1 до 1,6%. Процессы глобализации соседствуют с регионализацией.

#### Показатели движения ссудного капитала

Следующий аспект взаимосвязанности мировой хозяйственной системы относится к *движению ссудного капитала*, к функционированию международных кредитных рынков. Абсолютный объем операций на международных рынках капитала за 1980—1990-е годы бы-

стро увеличивался, и показатели росли по всем их секторам. При этом следует иметь в виду, что физическое увеличение сделок было меньше статистических данных, так как они включают повышение курсов ценных бумаг, процентных ставок.

Относительные показатели международных операций на рынках капиталов также быстро росли. Соотношение операций, пересекающих границы, и ВВП подтверждает тенденцию к интернационализации и мировизации рынков капитала. Так, иностранные активы в мире в целом достигли 104,3% ВМП, а в развитых странах — 215% ВВП, что значительно превосходит уровень 1970 г.

В то же время эмпирические исследования показывают, что инвесторы в ведущих развитых странах до сих пор привязаны к своей стране, позволяя относительно ограниченную международную диверсификацию активов. Они держат большую часть их пакетов в форме национальных ценных бумаг. Об этом свидетельствует и доля иностранного владения государственным долгом западных стран. По ряду оценок, рынки ссудного капитала в первое десятилетие XX в. были более интернационализированы, чем в конце столетия. Этому способствовал существовавший тогда золотой стандарт.

Итак, усилилось ли производственное единство мировой хозяйственной системы в течение XX в.? Оценки экспорта прямых инвестиций по отношению к ВВП, к валовым капиталовложениям ведущих европейских стран показывают, что эти доли в начале XXI в. у них стали выше, чем в начале XX столетия. Намного изменились относительные показатели международного движения товаров. Отношение экспорта, импорта товаров к ВВП у ведущих промышленных стран значительно превышает уровень 1913 г. Подобное положение стало характерным для развивающихся, периферийных стран. При этом при оценке процессов глобализации следует иметь в виду, что в течение прошлого века произошло дробление национальных хозяйств. Только за вторую половину века их число более чем удвоилось. На месте сравнительно крупных образований нередко возникают национальные хозяйства, не способные к развитию на собственной основе, без использования иностранных факторов производства.

### Движение рабочей силы

Одним из важнейших факторов производства любой хозяйственной системы выступает *рабочая сила*. Степень ее международного движения уступает интернационализации предпринимательского и ссудного капитала, рынка товаров. Международная мобильность рабочей силы в конце XX в. была намного меньше, чем во второй

половине XIX в., в то же время возросла степень временного перемещения людей за пределы национальных границ — международный туризм (10% мирового населения).

На этапе формирования мирового хозяйства происходила огромная миграция населения из Европы в Северную Америку и Австралию — 60 млн человек. Мигранты составляли 5—7% жителей ряда европейских стран. Также отмечалось огромное движение населения в южных районах планеты. По отдельным предположениям, отток населения из плотно населенных Китая и Индии в менее населенные соседние районы примерно равнялся вышеуказанному. Это позволяет оценить, что международное движение населения за 1870—1913 гг. достигало почти 10% населения мира.

Во второй половине XX в. политика стран в отношении международной миграции рабочей силы стала более ограничительной. В результате масштабы движения рабочей силы стали уступать потокам капитала и товаров. Только 3% мирового населения живет вне стран своего рождения, а мировой экспорт товаров приблизился к 30% ВМП по ППС (28,4% в 2008 г.).

В целом анализ данных формирования единого производственного процесса в планетарном масштабе показывает, что глобализация, мировизация хозяйственной жизни проявляется как тенденция. В течение прошлого века этот процесс проходил неравномерно, возможно, он развивался циклично. В 1920—1930-е годы преобладала тенденция к автаркии, а Вторая мировая война вообще нарушила хозяйственные связи. Во второй половине столетия преобладала тенденция развития международного производства в рамках регионов, такие же направления развития отмечались и в сфере обращения. Таким образом, скорее более сильно проявлялись процессы регионализации, чем глобализации (мировизации) хозяйственного развития, развитию которой в немалой степени способствовало дробление национальных хозяйственных систем.

Процесс формирования единства мировой хозяйственной системы далеко не завершен. Об этом свидетельствует несовпадение по времени различных фаз циклического развития хозяйств даже в подсистеме развитых стран, различия в уровнях внутренних и международных цен (2 : 1). В современных условиях основными центрами организации производства, распределения, обмена и потребления продолжают оставаться национальные хозяйства. Они представляют собой исторически сложившиеся в национальных, государственных границах системы воспроизводства продукта и производственных отношений. От уровня развития национальных хозяйств, особенностей их отраслевой и территориальной структур, внутреннего разделения труда зависят масштабы и степень развития МРТ.

## 6.2. Процессы глобализации и положение национальных хозяйств

Глобализация хозяйственной деятельности в теории при совершенной конкуренции, равенстве условий положительно влияет на развитие экономики отдельных стран и всего мира. Считается, что благодаря этому процессу достигается экономика масштаба производства, более эффективно размещаются факторы производства в мире, становятся более доступными достижения науки и техники. На практике, как показал опыт 1980—1990-х годов, выгоды от мировизации хозяйственной деятельности, орудием которой выступают ТНК, достаются прежде всего ведущим развитым странам. В докладе комиссии, созданной ВТО, в 2004 г. отмечалось, что слишком мало людей пользуются благами глобализации, слишком многие не имеют голоса в процессе ее развития и не влияют на ее ход.

Подобное положение предсказывалось *теоремой Столнера — Самуэльсона* и *теоремой выравнивания цены фактора*. Они подразумевают, что в условиях открытой торговли ухудшается положение отдельных групп производителей. В краткосрочном периоде в группу потерпевших попадают владельцы любых особых факторов производства, используемых в отраслях, не имеющих относительных преимуществ. В долгосрочном периоде к ним присоединяются и владельцы фактора, используемого интенсивно в подобных отраслях.

В условиях глобализации производительных сил ТНК ведущих стран могут свободно размещать их активы наиболее эффективно. Предыдущие этапы индустриализации производства вели к сокращению производственных издержек, но одновременно, хотя в меньшей степени, росли передаточные, накладные, транзакционные расходы в связи с ростом масштабов производства и стремлением получить дополнительные выгоды от международного разделения труда. Дальнейшее повышение эффективности международных операций ТНК требует устранения национальных, отраслевых и корпоративных препятствий на пути движения товаров и услуг в их сетевых структурах (*теорема Коуза*). Успех в этом процессе достигается свободой оперирования своим капиталом, наличием соответствующих центров управления этими операциями.

Неудивительно, что концепция глобализации имеет отчетливо западное происхождение, американско-центристское по своей направленности. В политическом отношении она выступает инструментом ведущих в экономическом отношении держав для решения задач упрочения своих доминирующих позиций в мире. Концепция

также включает положение о наличии единственного государства, способного действовать глобально и имеющего мировые интересы во всех важнейших сферах.

В последние десятилетия под воздействием технических изменений в сфере коммуникаций международная конкуренция воздействует на производителей и национальные хозяйства более интенсивно, чем раньше. Эти изменения в условиях воспроизводства вместе с либерализацией торговли и движения капитала практически *полностью блокируют* становление новых отраслей в странах, не обладающих мощными хозяйствующими субъектами.

Глобализация, резко обостряя конкуренцию на национальных рынках, не дает окрепнуть хозяйствам менее развитых стран. Большинство стран с низким уровнем экономического развития имеют узкую производственную структуру хозяйства, недостаточно сильные хозяйствующие субъекты и неразвитые институциональные структуры для образования хозяйственных ассоциаций, слабый доступ к рынкам капитала, в них отсутствуют сети социальных услуг, включая услуги предпринимателям. Эти страны не могут или только частично могут противостоять конкурентам из развитых стран. Внедряясь в слабые экономики, транснациональный капитал прививает им определенный, ограниченный набор хозяйственных функций, отвечающих интересам ТНК. И только в ряде благоприятных случаев либерализация экономических связей может содействовать развитию хозяйства, создавать отдельные очаги развития за счет иностранного капитала.

ТНК стремятся подчинить социальную направленность национального развития, что сказывается на социальной обстановке во всех странах — в странах базирования ТНК и принимающих странах. Одно из последствий этого — дальнейшее снижение влияния на рынке труда организованной рабочей силы. Мировое хозяйство как целое нуждается в свободном рынке труда, но он в основном создается за счет не свободы передвижения рабочей силы между странами, а за счет свободного выбора ТНК наилучших для них условий использования рабочей силы. Усиление международной конкуренции подталкивает работодателей к изменению трудовой практики, включая замену достойной занятости на нестабильную, неформальную, случайную и контрактную работу.

Глобализация экономических систем, сопровождаемая усилением открытости национальных хозяйств, способствует ТНК и ТНБ быстро переводить из одного центра в другой огромные финансовые средства, ввергая ослабленные национальные экономики в состояние финансовых кризисов.

Преимущества глобализации, как показывает исторический опыт развитых стран, может реализовываться, после того как страна поднимается до относительно высокого уровня экономического и институционального развития. Это достигалось путем использования определенных видов протекционизма и активного создания институциональных и инфраструктурных основ. В настоящее время, для того чтобы эффективно справляться с воздействием глобализации, государству необходимо развивать национальные возможности, регулировать экономическую деятельность, оказывать основные общественные услуги.

Односторонние преимущества при распределении выгод глобализации национальных хозяйств затрудняют гармоничное развитие мировой экономики, оставляют многие страны и регионы на обочине экономического прогресса и даже вне его сферы. Поэтому эксперты ЮНИДО определили глобализацию как «реструктуризацию мировой экономики, в процессе которой ширится разрыв между теми нациями, которые достигли промышленной критической массы, необходимой для обеспечения мировой конкуренции, и отставшими». В связи с этим широко признается, что основным направлением процессов глобализации должно быть ускорение экономического развития и сокращение бедности в мире, обеспечение экономической, социальной и экологической устойчивости национальных хозяйств.

### 6.3. Взаимозависимость и экономическая безопасность

---

#### Механизм взаимозависимости

Интернационализация хозяйственной жизни привела также к возникновению взаимозависимости воспроизводственных процессов на мировом уровне. Увеличение национального дохода в одной стране в условиях интернационализации обмена способствует росту импорта товаров и услуг.

Увеличение дохода и импорта в одной стране и соответственно дохода в другой стране вызывает ответный спрос на импорт в третьих странах в силу взаимосвязанности производственных процессов. Этот ответный эффект на рост доходов в одной стране, таким образом, вызывает увеличение совокупного спроса в других странах, что является дополнительной реакцией на первоначальное расширение спроса в одной стране.

Этот эффект может использоваться в экономической политике. Крупная в экономическом отношении страна своей денежной и

фискальной политикой может стимулировать внутреннее производство и соответственно импорт, что вызовет рост экспорта другой страны. Это приводит к увеличению производства и занятости в мире («теория локомотива»). Степень влияния оживления в одной стране зависит не только от доли ее импорта в другой стране, но и от воздействия ее экспорта на последующий прирост дохода. Для определения эффекта взаимозависимости важно знать, насколько прирост ВВП на 1% в одной стране увеличит доход в другой. Принято считать, что показатель 0,5% ВВП служит важным фактором оживления экономики страны. В случае если прирост ВВП одной страны вызывает увеличение дохода на 0,5% в другой, руководители последней могут полагаться на рост иностранного спроса и не предпринимать особых мер внутри страны по стимулированию производства.

На основе эконометрической модели международной связи ОЭСР были подсчитаны размеры эффекта передачи экономического роста или взаимозависимости (1979). Расчеты показали, что увеличение расходов в США на 1% приводит к росту внутреннего дохода на 1,47%, а в Германии — на 0,23%, в Японии — на 0,25%, в Канаде — на 0,68%, в странах ОЭСР в целом — на 0,74%. Последние оценки показывают, что увеличение ВВП в странах — основных торговых партнерах — на 1% может увеличивать внутреннее производство страны-импортера на 0,8%.

Не менее важные последствия для экономик других стран имеет обратный эффект. Если одна страна изменяет свою денежную, кредитную или фискальную политику в сторону ужесточения («сжатия»), повышая процентные ставки и налоги, то промежуточным результатом будет снижение спроса на производимые внутри страны товары и услуги в связи со снижением доходов и занятости. Часть снижения спроса приходится на иностранные товары, что ведет к сокращению импорта. Это обуславливает снижение темпов роста экономики других стран и, в свою очередь, приводит к снижению спроса на экспорт первой страны, усиливая сжатие ее экономики. Дальнейшее сокращение еще больше снижает импорт, что может усугублять спад в хозяйстве других стран.

Взаимозависимость нередко создает сложные проблемы для национальных экономик. Так, экспортная ориентация производства ставит страну в зависимость от изменения мировых цен, колебаний мирового спроса, конкуренции на мировом рынке. Особенно опасна такая зависимость для небольших стран с узкой специализацией экономики. Не менее чревата отрицательными последствиями импортная зависимость. Рост мировых цен, ограничения на экспортные поставки в странах-экспортерах — все это неблагоприятно отражается на стране-импортере.

Большое значение в этом плане имеет дифференциация стран по экономической мощи, уровню экономического развития, их роли в мировой экономике. Сохраняющиеся построения мировой экономической системы дают односторонние преимущества ведущим странам и группам стран. Считается, что экономическая мощь часто имеет большее влияние на уровень прибылей, чем дешевая рабочая сила, новая технология или рациональное управление. Наиболее слабые участники мировой экономики не могут обеспечить защиту своих интересов. В этом случае образуется не столько взаимозависимость всех стран, сколько зависимость одних стран от других, более сильных.

---

### Экономическая безопасность

Ведущие экономические страны стремятся обеспечить себе долговременные стратегические преимущества. Для этого применяются приемы внешнеэкономических войн, ослабление национальных инфраструктур, целенаправленное создание геополитических ситуаций. Страны, не способные выдержать темп воспроизводственных процессов, остаются на периферии деловой активности в мире, выполняют вспомогательную роль. Через внешнеэкономические связи национальное богатство более слабых стран обеспечивает поддержание мирового воспроизводственного процесса, но сами они оказываются отделенными от распределения мирового дохода.

Неравномерность развития разных стран и неравноценный интерес к их участию в международных экономических отношениях делают позиции сторон неравными, создают возможность давления и даже экономического шантажа. Нередко так складываются отношения «бедных» и «богатых» стран в международных торгово-экономических и валютно-финансовых отношениях. Все это предполагает отсутствие безопасности в мировой экономике.

Раньше у стран были две четко разграниченные сферы безопасности, в которых она обеспечивалась различными инструментами. В конце XX в. грань эта стала размываться. Ранее государство, добившись внутренней стабильности, могло защитить себя вовне. Сейчас международная сфера оказывает мощное влияние на внутреннюю сферу и расшатывает ее.

Экономическая безопасность (международная и национальная) носит *общемировой* характер и затрагивает в разной мере интересы всех государств. Первоначально вопрос об экономической безопасности возник среди развивающихся стран. Он нашел отражение в принципах Бразильской концепции коллективной экономической безопасности (1974). В 1984 г. проблема международной безопасно-

сти была поставлена экономическим совещанием стран — членов СЭВ, а в 1985 г. СССР впервые внес данную проблему на рассмотрение ООН.

Под международной экономической безопасностью понимается такое экономическое взаимодействие стран, которое исключало бы преднамеренное нанесение ущерба экономическим интересам какой-либо страны. Это предполагает создание соответствующего международно-правового механизма.

Проблема экономической безопасности в наибольшей мере затрагивает интересы развивающихся и восточноевропейских стран в отношениях Запад — Юг, Запад — Восток. Как показывает мировой опыт, ущерб наносится различными способами: нарушением нормального состояния международной торговли (применением эмбарго, введением чрезмерных количественных и тарифных ограничений, искусственным повышением или понижением цен на те или иные товары), созданием ограничений на пути международного движения технологии в нарушение практики коммерческой деятельности и др.

Преднамеренный ущерб может наноситься валюте страны путем нарушения ее валютного режима, манипуляций по занижению валютного курса, замораживанию вкладов страны в иностранных банках, введению кредитных ограничений. Может целенаправленно нарушаться порядок движения капитала, в частности, путем организованного бегства из какой-либо страны, незаконной реквизиции или национализации без компенсации собственности иностранных инвесторов.

В число нарушений международной экономической безопасности входит организация целенаправленной утечки научных и наиболее квалифицированных работников и физического труда, нарушение существующей системы международного транспортного сообщения вопреки действующим соглашениям в этой области.

Возрастает число проблем, связанных с окружающей средой и транснациональными действиями (торговля наркотиками и др.), которые наносят экономический ущерб той или иной стране и приводят к серьезным экономическим потерям.

Современная мировая практика знает следующие основные способы обеспечения безопасности:

- (1) сдерживание нежелательных действий при помощи различных средств давления, применение против нарушителя безопасности практических средств воздействия на уровне отдельных государств. В их число входит *политический* процесс, который предотвращает, завершает или дополняет си-

ловые действия, оформляет их и узаконивает в правовом отношении. Все эти меры требуют определенного уровня экономической мощи государств, применяющих их;

- (2) создание равновесия сил путем организации различного рода объединений и блоков на региональном и международных уровнях, однако сила становится менее действенным средством принуждения. Раньше цена насилия была относительно низкой и использование силы считалось допустимым, так как экономики были менее связаны друг с другом. В настоящее время использование силы между странами обходится дорого. Экономическая взаимозависимость обычно связана с выгодами для обеих сторон, и разрыв отношений наносит обоюдный ущерб, но в разной степени.

Национальная экономическая безопасность понимается как защищенность экономики от внутренних и внешних неблагоприятных факторов, которые нарушают нормальное функционирование процесса внутреннего воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения, и тем самым вызывают повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому государству.

Основной вопрос безопасности вообще — экономический потенциал, соотношение сил у различных хозяйств. Экономический потенциал, составляющий в совокупности производительные силы общества, размеры национального богатства, определяет способность государства действовать в мировой экономической системе, оказывать на нее определенное влияние. Обеспечение национальной экономической безопасности предполагает не создание замкнутого, автаркического национального хозяйства, а взаимное уважение национальных экономических интересов, соблюдение определенных норм функционирования мировой экономики. В этом отношении проблема национальной экономической безопасности имеет важное значение для стран Восточной и Юго-Восточной Европы и ряда развивающихся стран (потеря регулируемости экономики, война суверенитетов, ненадежность экономических связей).

Национальная экономическая безопасность имеет внутреннее и внешнее проявления. В странах с высоким уровнем экономического развития при относительно низкой самообеспеченности основными ресурсами и многими видами продукции национальная экономическая безопасность довольно надежно гарантируется достаточной диверсификацией внешнеэкономических связей. Для страны с более низким уровнем экономического развития важное зна-

чение имеют вопросы достаточной самообеспеченности основными видами ресурсов и продукции.

Обеспечение национальной экономической безопасности создает благоприятные предпосылки для стабильного функционирования национальных хозяйств и мировой экономики в целом. Процессы глобализации хозяйственной жизни в планетарном масштабе могут положительно развиваться только при сохранении и поддержании международной и национальной экономической безопасности.

#### Вопросы к теме

1. Охарактеризуйте понятия интернационализации и глобализации экономической деятельности. Объясните их различия.
2. Каков уровень развития мировизации хозяйственной деятельности в сравнении с уровнем этих процессов в начале XX в.
3. Проанализируйте влияние процессов глобализации на экономическое развитие и положение национальных хозяйств.
4. Раскройте механизм взаимозависимости (внешнеторговый мультипликатор).
5. Каковы основные меры по обеспечению экономической безопасности национальных государств?

### Сбережения и капиталовложения в мировом хозяйстве

Количественное расширение и качественное совершенствование материальных производительных сил выступают необходимыми условиями экономического и социального прогресса мирового общества. Общество не может прекратить потреблять, а значит, производить. Гигантские масштабы мировой производственной деятельности требуют огромных затрат капитала, выступающего ведущим фактором экономического развития. Его физическое увеличение, накопление происходит в результате сбережений компаний, домашних хозяйств и государства, которые формируются внутри национальных хозяйственных комплексов и вне их. Нехватка внутренних сбережений восполняется выходом компаний, государств на зарубежные рынки капиталов.

*Сбережения* представляют собой разницу между располагаемыми доходами и расходами или балансирующую статью счета текущих поступлений и текущих выплат.

Под капиталовложениями понимается поддержание и увеличение производственных и непроизводственных фондов (основной капитал), а также увеличение запасов материальных средств.

#### 7.1. Сбережения, капиталовложения и экономическое развитие

В ходе накопления капитала формируются материально-техническая база и научный потенциал. Масштабы и внутренняя структура капиталовложений определяют уровень и темпы экономического развития, включая экономический рост, производительность труда и другие составляющие этой категории.

---

#### Капиталовложения и экономический рост

В прошлом в экономической теории и практике хозяйственного развития капиталовложениям уделялось первостепенное значение.

Наиболее яркое выражение это нашло отражение в однофакторной модели экономического роста Харрода—Домара:

$$GC = S,$$

или

$$G = \frac{S}{C},$$

где  $G$  — темп прироста ВВП;

$C$  — коэффициент эффективности капиталовложений (объем капиталовложений/прирост ВВП);

$S$  — доля сбережений в ВВП.

Из формулы следует, что темп прироста производства прямо пропорционален размерам сбережений и обратно пропорционален капиталоемкости производства.

Практика также показывает, что страны с высокой нормой сбережений обычно имеют более высокие темпы экономического роста. Так, в странах Восточной Азии в 1990—2001 гг. темп прироста ВВП был равен 7,5%, а норма сбережений — примерно 30%. Но связь между сбережениями и экономическим ростом не линейна. Некоторые страны имели очень высокую норму сбережений и относительно низкие темпы хозяйственного роста. Есть случаи противоположной тенденции (США). Но в целом более высокий уровень сбережений увеличивает темпы роста за счет повышения накопления капитала. Традиционно считается, что для повышения экономического роста страна должна в первую очередь заботиться об увеличении сбережений.

Как показывают расчеты, уровень сбережений оказывает большее влияние на экономический рост в странах с высоким и средним уровнями дохода на душу населения, чем в странах с низким уровнем. Следует иметь в виду, что в условиях интенсивного развития снижение нормы капиталовложений необязательно ведет к снижению темпов роста. Оно может отражать тот, факт, что обеспечение определенного роста требует меньшего объема капиталовложений из-за их большей эффективности.

Хотя сбережения и инвестиции в основной капитал обеспечивают значительный вклад в экономический рост, условия их применения, структура капиталовложений, а также мобилизация средств для развития человека, улучшение качества используемых факторов, эффективность их применения и т.д. также очень важны. Значение общих факторов производительности и формирование средств для развития человека одинаково важны как для развитых, так и развивающихся стран.

---

### Экономический рост и сбережения, капиталовложения

Практический опыт показывает, что экономический рост также положительно влияет на сбережения. Например, быстро развивающиеся страны Восточной Азии сначала имели высокие темпы хозяйственного роста, а затем последовал рост темпов сбережений, капиталовложений. В 1950—1960-е годы в Японии и Южной Корее начало подъема темпов сбережений на несколько лет отставало от роста ВВП. Понижение темпов прироста ВВП в конце 1960-х годов сопровождалось снижением соответствующих показателей сбережений. Исследования показывают, что более сильная связь проявляется в направлении от роста к сбережениям. Устойчивое повышение производства на душу населения на 2 пункта в развитых странах приводит к увеличению доли национальных сбережений в ВВП на 1%, а в развивающихся странах данное соотношение оценивалось исследователями МВФ в 0,5%. Это дает основание для предположения о том, что усиление роста возможно даже без предварительного скачка в сбережениях. В свою очередь, это предполагает, что большая часть сбережений в быстро растущей стране будет образовываться из собственных источников.

---

### Капиталовложения и производительность труда

В прямой зависимости от объема накопленных фондов и эффективности действующих средств производства находится производительность труда. Характер взаимосвязей между капиталовложениями и производительностью труда неоднозначен. Основной капитал складывается из множества разнообразных видов, каждый из которых имеет особую натуральную форму и выполняет специфическую производственную функцию. Равные по стоимости основные фонды при их резко различающейся структуре дают неодинаковый производственный эффект. На каждый из них оказывают влияние НТП, гибкость управления, использование рабочей силы, уровень ее образования, квалификации, безработица. Увеличение производственных фондов на одного занятого тем не менее признано фундаментальным источником роста производительности труда. Так, *модель Р. Солоу* показывает, что страна, которая направляет значительную часть дохода на капиталовложения, будет иметь высокую устойчивую капиталовооруженность труда и вследствие этого высокий уровень дохода на душу населения.

В 1950—1960-е годы отмечалось усиление взаимосвязей между капиталовложениями и производительностью труда. Хотя циклические и конъюнктурные факторы вносили заметные коррективы в

сравнительную динамику капиталовооруженности и производительности труда, порождая разновременность в движении их показателей в разные фазы цикла и в разные промежутки времени, в среднем они росли примерно одинаковыми темпами при незначительных отклонениях в ту или иную сторону.

Производительность труда в мировой экономике быстро росла в 1960-е годы, когда доля капиталовложений в мировом ВВП увеличивалась. Подобное развитие совпадало с фазами оживления и подъема в длинном цикле развития экономики, которая отмечается высокой отдачей от вложений в новейшую технику, интенсивным расширением видов товаров и услуг, ускоренным развитием производственной инфраструктуры. В последующие десятилетия отмечалась менее тесная связь между динамикой инвестиций и производительностью труда. В 1980-е годы производство ВМП на одного занятого возрастало на 1,3%, в 1990-е годы — на 0,8% в год. Значительный вклад в общемировое увеличение производительности труда был обеспечен развитыми странами. Динамика производительности труда в развивающихся странах изменялась противоречиво. Отмечался рост в 1970-е годы, а затем произошло некоторое снижение. Отрицательная корреляция между капиталовложениями и производительностью труда нередко определяется низким уровнем амортизации, когда основная масса инвестиций идет не на реконструкцию, а на строительство новых объектов. В этих условиях снижается коэффициент капиталотдачи, падает эффективность капиталовложений.

В целом постоянно обновляющаяся и непрерывно возрастающая масса средств производства повышает полезный эффект затрат рабочей силы при одновременном улучшении условий трудовой деятельности. Совершенствование средств производства приводит к их относительному удешевлению в сравнении со стоимостью рабочей силы. Таким образом, создаются экономические условия для замены живого труда овеществленным.

Важнейшая особенность накопления заключается в органической связи этого процесса с развитием науки и техники. Весь накопленный основной капитал представляет собой «овеществленную силу человеческого знания». Каждое очередное приращение его к общему фонду выступает в качестве носителя новейших достижений НТП. Зрелая экономика имеет в этом отношении преимущества. Располагая крупными объемами основного капитала, используя интенсивные формы развития, она имеет возможность быстро впитывать новшества, своевременно освобождаясь от устаревших средств производства.

## 7.2. Уровни мировых сбережений и накоплений

Сбережения и накопления находятся в неразрывной взаимосвязи. Сбережения обычно предшествуют накоплению и представляют собой формирование денежного капитала, важную роль в процессе которого играют кредитные учреждения.

### Изменения в уровнях сбережений и накоплений

Динамика сбережений и капиталовложений развивалась неравномерно в последние десятилетия, менялся их уровень. Уровень мировых сбережений плавно повышался в 1950—1960-е годы, резко возрос в 1970-е годы в связи с энергетическим кризисом и значительно снизился в 1980—1990-е годы. При подсчете на базе покупательной способности валют норма мировых сбережений равнялась 23% в 1960—1972 гг., 25% — в 1973—1980 гг., а в 1981—1990 гг. она снизилась до 23,3%. В 2000—2010 гг. она составила до 22%.

Понижение нормы мировых сбережений происходило за счет ее снижения в развитых странах, особенно в США. Снижение доли сбережений в этой группе стран определялось прежде всего ее уменьшением в секторе домашних хозяйств.

В противоположном направлении развивался процесс сбережений в развивающихся странах, где норма сбережений увеличилась с 24,2% в 1985—1995 гг. до 28,6% в 2004—2010 гг. Рост сбережений в этой группе стран в 2000-е годы в значительной мере был обеспечен КНР.

Среднегодовые объемы капиталовложений в мировом хозяйстве изменялись соответственно динамике мировых сбережений, за исключением 1970-х годов. С 1950 по 1970 г. инвестиционная квота устойчиво росла, достигнув почти 27% ВМП в 1973 г. Затем она понизилась до 23,4% в 1982—1990 гг., в последующие десятилетия она также снижалась (табл. 7.1).

Таблица 7.1. Норма сбережений и капиталовложений в мировой экономике, % ВМП (расчет по ППС)

	1974—1981	1982—1990	1990—1999	2000—2010
Сбережения	24,9	22,4	22,4	22,0
Капиталовложения	24,7	23,4	22,8	22,0

Источники: *World Economic Outlook* IMF. October 1996, September 2005, April 2010.

Изменения в динамике мировых капиталовложений соответствовали движению экономического цикла, они повышались в пе-

риоды подъемов и снижались во время спадов. Были и *другие причины*. В мировом хозяйстве в 1980-х годах произошло увеличение реальных учетных ставок. Они поднялись с низкой и часто отрицательной реальной величины до самого высокого в истории уровня, который сохранялся до середины 1990-х. Высокий уровень реальных учетных ставок не сопровождался увеличением нормы сбережения. Она сократилась во всех развитых странах в 1980-е годы.

На снижение инвестиционной квоты помимо процентных ставок и объемов предоставляемых кредитов влияют сдвиги в ценах. Если цены инвестиционных товаров снижаются по отношению к потребительским ценам, то можно больше инвестировать в реальном исчислении при том же уровне сбережений. С 1973 г. цены на инвестиционные товары упали относительно других товаров и услуг, но при этом реальная величина капиталовложений могла сохраниться при уменьшении доли инвестиционных расходов. Поэтому величина инвестиционной квоты снижается меньше, если проводить измерения в неизменных ценах и валютных курсах, по сравнению с подсчетами в текущих ценах.

Помимо названных причин на снижение инвестиционной квоты влияло увеличение кредитов частному сектору в связи с увеличением цен активов, особенно стоимости жилья. По оценкам, увеличение доли кредитов в ВВП развитых стран на 10% приводит к сокращению доли сбережений на 0,5%, а в развивающихся странах — на 0,9%.

---

#### Роль основных групп стран в процессе накопления

В мировом хозяйстве как целом в идеале уровни сбережений  $S$  и капиталовложений  $I$  идентичны ( $S_w = I_w$ ). Формально они формируются и подсчитываются независимо друг от друга и могут не совпадать. Капиталовложения, которые не обеспечиваются собственными сбережениями инвесторов, финансируются сбережениями других секторов. Следовательно, любое увеличение нормы мировых капиталовложений обеспечивается перераспределением доходов частного сектора или правительств от потребления в пользу накопления.

На национальном уровне сбережения и капиталовложения различаются. Если желаемый уровень капиталовложений в стране превышает внутренние сбережения, то для покрытия этого разрыва могут быть использованы иностранные сбережения. Перевод средств осуществляется через международную финансовую систему. В результате страна может расходовать на потребление и накопление больше средств, чем позволяет национальный доход.

Ранее национальный уровень сбережений и капиталовложений взаимно увязывался. Это означало, что изменения в уровне сбере-

жений вызывали соответствующие изменения в капиталовложениях. В последние десятилетия эта взаимосвязь между внутренними сбережениями и капиталовложениями ослабла в связи с либерализацией движения капитала. Внутри различных групп хозяйств доли инвестиций и сбережений не совпадают. Подавляющее большинство капиталовложений в основных группах стран обеспечивается собственными сбережениями.

В развитых странах объем капиталовложений превышает *сбережения*, в развивающихся государствах *сбережения больше объема капиталовложений*, составляя 100,4—113% его уровня. Это свидетельствует о том, что в развитых странах в финансировании капиталовложений заметную роль играет иностранный капитал, привлекаемый из периферийных стран.

Поток иностранного капитала необязательно приводит к увеличению капиталовложений. В отдельных странах иностранный капитал может замещать внутренние сбережения, т.е. финансировать потребление и отвлекать соответствующие экспортные поступления для обслуживания внешнего долга, перевода прибылей и дивидендов. Если импорт капитала растет быстрее, чем страна может его использовать производительно, экономический рост может сокращаться.

Группы национальных хозяйств в разной мере участвуют в формировании мировых сбережений. Их доля в основном соответствует показателям их производства в ВМП. При подсчете данных на основе текущих валютных курсов во второй половине нулевого десятилетия около 70% сбережений и капиталовложений создавалось в развитых и свыше 30% — в развивающихся странах, при этом доля развитых стран в последние десятилетия снизилась. Использование паритета покупательной способности показывает, что порядка 45% сбережений образовывалось в развитых и 55% в развивающихся странах.

---

#### Источники сбережений и накоплений

На макро- и микроуровнях сбережения и накопление осуществляются различными институциональными единицами (домашними хозяйствами, предприятиями и правительствами):

$$S = S_h + S_e + S_g,$$

где  $S_h$  — сбережения домашних хозяйств;

$S_e$  — сбережения предприятий;

$S_g$  — сбережения правительств

*Компании* обеспечивают свыше 50% национальных сбережений. У них два внутренних источника капиталовложений и сбережений:

амортизация и нераспределенная прибыль компаний. В структуре накопления компаний доля расходов на возмещение потребленного основного капитала (амортизация) довольно стабильна. В среднем она составляет чуть больше половины инвестиций, возрастая в периоды кризисов и сокращаясь в годы экономических подъемов. Выступая в качестве одного из важнейших средств обновления основного капитала, амортизация создает возможности расширения производства и увеличения реального капитала. Условно начисляемая амортизация нередко используется как фонд чистого накопления.

Чистые капиталовложения, формирующиеся за счет нераспределенной прибыли, непосредственно увеличивают производственные фонды компаний. Фирмы со слабым доступом к рынку ссудных капиталов стремятся поддерживать высокий уровень нераспределенных прибылей и меньше платить дивидендов. Хотя компании обеспечивают основную массу капиталовложений в развитых странах (50—80%), их чистые накопления колеблются в пределах 13—17% общего объема капиталовложений, т.е. основу составляет амортизация.

*Сбережения домашних хозяйств* обеспечивают менее 40% сбережений. В развитых странах они уменьшились. Эту тенденцию вызвал ряд факторов. В частности, либерализация потребительского кредита привела к снижению сбережений на крупные покупки. Роль домашних хозяйств в сбережениях резко различается от страны к стране.

Определенную роль играют *сбережения государств*. С конца 1980-х годов отмечалось их увеличение, что определялось уменьшением потребностей в выпуске государственных займов. В результате достаточно жесткой монетаристской политики дисбалансы государственных бюджетов развитых стран сократилось. В 2000-е годы дефициты бюджетов развитых стран повысились, составив 4,3% их ВВП в 2005—2010 гг. (3,2% в 1993—2004 гг.), что вызвало сокращение уровня сбережений.

Сокращение бюджетных дефицитов не вело к увеличению государственных капиталовложений, так как уменьшение в займах происходило в том числе за счет снижения инвестиций. Именно такое положение сложилось в целом ряде стран. Их усилия по сокращению внутренних и внешних дисбалансов содействовали внутренним сбережениям, но сами капиталовложения общественного сектора сократились. Сдерживание государственных инвестиций помогало лишь сокращать бюджетные дефициты так же, как это происходит при увеличении налоговых поступлений или снижении военных расходов.

### 7.3. Причины изменений сбережений и накопления

---

#### Общие подходы

Динамика сбережений и накопления в мировом хозяйстве и отдельных его подсистемах претерпела значительные изменения. В экономической литературе выделяются два основных подхода к выявлению причин изменения сбережений.

Первый подход исходит из выбора между существующим и будущим потреблением (И. Фишер). *Модель Фишера* утверждает, что потребление зависит не только от текущего дохода, а определяется ожиданиями потребителя о величине доходов в течение его жизни. Физические лица сравнивают уровень их временных предпочтений с учетной ставкой и выравнивают со временем потребление, чтобы максимизировать свои выгоды. В данном случае учетная ставка служит ключевым инструментом, с помощью которого сбережения и инвестиции регулируются.

Другой подход отмечает тесную связь между текущим доходом и потреблением, остаток от которых сберегается. Согласно этой концепции сбережения и капиталовложения зависят от движения дохода, а воздействие учетных ставок небольшое.

Влияние указанных причин на сбережения оказывается смешанным. На этот процесс воздействуют другие факторы и условия экономической и социальной среды. Исследования МВФ показали, что большинство традиционных переменных оказывают значительное постоянное влияние на сбережения. Более высокий рост производства, более высокие ставки процента и благоприятные условия внешней торговли способствуют увеличению уровня частных сбережений. в то время как увеличение отрицательного сальдо бюджета, сальдо текущих расчетов платежного баланса, рост богатства, более высокий уровень ВВП на душу населения способствуют снижению уровня частных сбережений.

Что касается капиталовложений, то в современном анализе инвестирования значительное внимание уделяется экономической и политической обстановке в странах. Неопределенность политики и макроэкономическая нестабильность, уровень налогообложения, а также взяточничество, условия кредитования, регистрации фирм, преступность сказываются на уровне инвестиционного процесса (инвестиционный климат).

---

#### Мотивы сбережений и накопления в развитых странах

Динамика разных источников сбережений формируется под влиянием преобладающих факторов и условий.

### Сбережения домашних хозяйств

Изменение сбережений домашних хозяйств рассматривается с позиций концепции «цикла жизни» (Ф. Модильяни), когда главной причиной сбережений является поддержание потребления на уровне в течение определенного времени на основе дохода, который можно предвидеть в жизни. Модель жизненного цикла предусматривает, что отдельные люди выравнивают потребление во времени, принимая во внимание изменения ресурсов домашнего хозяйства и ожидаемого дохода на сбережения. Уровень сбережений систематически изменяется в течение жизни индивида, и соответственная совокупная норма сбережений прямо зависит от распределения доходов в течение жизни.

Молодые люди обычно сберегают относительно мало, часто прибегают к займам, если они предвидят увеличение доходов в будущем. Люди среднего возраста сберегают больше всего, предчувствуя более низкие доходы после выхода на пенсию. Они находятся в расцвете сил, получают высокие доходы. На стремление сберегать на старость или создавать наследство влияют ожидаемые изменения в доходе, богатстве и возможности будущего пенсионного обеспечения.

Соответственно на уровень сбережений в той или иной группе национальных экономик мирового хозяйства, в отдельных странах важное влияние оказывает *демографическая ситуация*. Совокупный уровень сбережений падает при увеличении доли молодых и пенсионных возрастов. В том же направлении действует высокий показатель образования молодых семей. Повышение числа молодых семей вызывает повышенный спрос на жилье и товары длительного пользования, что приводит к снижению нормы сбережений.

Быстро растущие страны обычно имеют более высокую норму сбережений, так как у них чаще всего отмечается большой разрыв между доходами работающих и пенсионеров в пользу работающих. Это приводит к более высокой норме накопления, которая приближается к норме сбережений наиболее многочисленных и преобладающих работников. Данное положение, в частности, подтверждается на примерах Японии и Южной Кореи в 1970—1980-е годы.

Немаловажное воздействие на сбережения оказывает *изменение богатства домашних хозяйств*. Прирост богатства стимулирует домашние хозяйства увеличивать расходы и понижать уровень сбережений. Домашние хозяйства, у которых расходы превышают доходы, обычно не ликвидируют их активы, а больше занимают, что ведет к росту уровня задолженности.

Динамика сбережений может определяться соотношением богатства и задолженности или чистым богатством домашних хо-

зйств к их доходам. Процесс увеличения богатства домашних хозяйств может содействовать увеличению потребления и сокращению сбережений. В частности, в США, по оценке исследователей МВФ, увеличение нормы богатства в ВВП объясняет снижение нормы накопления на два процентных пункта.

Динамика сбережений домашних хозяйств находится под прямым воздействием *политики государства*, которое влияет на структуру доходов и потребления главным образом через социальное обеспечение. Государственные пенсии и программы социального обеспечения обычно снижают норму частных сбережений. Перераспределение национального дохода в пользу пожилых возрастов уменьшает необходимость сберегать на старость и на непредвиденные случаи. Хотя государственные и частные пенсионные системы широко распространены в развитых странах, стремление населения поддержать существующий уровень потребления в будущем содействует увеличению сбережений в трудоспособном возрасте. Об этом свидетельствует увеличивающаяся доля доходов от процентов в домашних хозяйствах. В США лица свыше 65 лет получают более 53% доходов от этих процентов, что снижает интерес пенсионеров к сбережениям.

Предпочтения на сбережения могут меняться в результате *сдвигов в ценах*. Временное повышение цен на потребительские товары может вынудить индивидов отложить потребление, в то время как относительное повышение цен на средства производства может переклЮчить совокупные доходы с потребления на инвестиции.

---

### Сбережения и капиталовложения предприятий

Их зависимость от *динамики цикла значительная*. Основным фактором инвестирования компании выступают ожидаемые прибыли от капиталовложений. Высокий уровень уже достигнутого накопления средств труда во многих случаях оказывает сдерживающее влияние на процесс дальнейшего инвестирования. Переход на новую технологическую базу, использование технических усовершенствований, расширение рынков сбыта, снижение издержек производства способствуют повышению прибыльности капиталовложений.

Влияние на сбережения и накопление других факторов со стороны предложения не проявляется четко. Основным *сдерживающим* фактором выступает стоимость привлекаемого капитала, выражающегося в уровне учетных ставок и стоимости размещения ценных бумаг. С конца 1980-х годов учетные ставки и котировки ценных бумаг сократились. Однако снижение стоимости капитала не привело к увеличению капиталовложений. Различия между странами в

уровнях налогообложения выровняли разницу в стоимости капитала. Поэтому в конечном итоге норма прибыли до вычета налогов определяет решения об инвестировании. Именно полученные прибыли покрывают расходы на увеличение постоянных и оборотных фондов. В инвестиционных проектах, рассчитанных на короткий срок функционирования, стоимость фондов менее важна, чем в рассчитанных на длительный срок.

При анализе динамики частных сбережений возникает вопрос, движутся ли сбережения предприятий и домашних хозяйств самостоятельно или совместно. Данные показывают, что в ряде стран эти сбережения замещают друг друга. Увеличение накоплений предприятий обычно поднимает стоимость капитала, что через эффект богатства на потребление приводит к уменьшению сбережений домашних хозяйств. Конкретные примеры подтверждают существование отрицательной зависимости между накоплениями предприятий и сбережениями домашних хозяйств, но коэффициент замещения незначителен.

---

### Государственный сектор

Мотивы сбережений определяются целенаправленной деятельностью правительств. Правительственные сбережения и сбережения местных органов власти  $S_g$  складываются из общих налоговых поступлений  $T$  за вычетом государственного потребления  $C_g$ , переводов домашним хозяйствам  $J_g$  и платежей процентов  $Z_g$ :

$$S_g = (T_h + T_b) - C_g - J_g - Z_g,$$

где  $T_h$  и  $T_b$  — налоговые поступления от домашних хозяйств и предпринимательского сектора.

В большинстве стран государственный сектор является дебитором, *государственные бюджеты сводятся с дефицитом* или сбережения имеют отрицательную величину. До 1980-х годов дефицитность государственных бюджетов обеспечивала достаточно высокую долю государственных капиталовложений в общенациональных масштабах и в мировом хозяйстве. Но данный процесс способствовал наращиванию государственного долга и сокращал потенциальные возможности сбережений. Поэтому величина государственных сбережений зависит от уровня перераспределения национального дохода и величины государственного долга.

Ранее считалось, что государственные расходы полностью замещают частные (*полный эквивалент Рикардо*). В последней четверти прошлого века получила распространение другая концепция. По оценкам экспертов МВФ, изменения в финансовых позициях пра-

вительства приводят только к частичному замещению частных сбережений — в среднем на 3/5 в развитых и развивающихся странах, что значительно ниже полного эквивалента Рикардо. Поэтому снижение уровня бюджетного дефицита увеличивает уровень сбережений. Считается, что величина государственных сбережений зависит от двух важнейших переменных: (1) темпов экономического роста и (2) масштабов дефицитности государственного сектора.

---

### Мотивы сбережений в странах с низким уровнем дохода

Рассмотренные выше мотивы сбережений (возрастная структура населения, рост доходов, переоценка богатства, пенсионное обеспечение и страхование, относительные цены и т.д.) также выступают важными причинами сбережений и в странах с низким уровнем развития. Но формирование и использование сбережений в странах с низким уровнем развития отлично от этого процесса в развитых странах. Процесс сбережения в этих странах происходит в среде, которая сильно отличается от среды в индустриальных странах. Эти различия влияют на использование средств, сроки движения капитала, характер предпочтений домашних хозяйств, возможности временного перераспределения потребления.

1. Сбережения домашних хозяйств в бедных странах невелики. Огромное число домашних хозяйств имеют доходы, которые редко превышают необходимый прожиточный минимум. В странах, в которых большая часть совокупного спроса обеспечивается домашними хозяйствами подобного типа, реакция частных сбережений на временное увеличение уровня дохода проявляется слабо, так как этим домашним хозяйствам трудно ограничить потребление. Поэтому обычно развивающиеся страны с более высоким уровнем дохода показывают более высокую норму сбережений, чем страны с низким уровнем дохода.

2. Доходы домашних хозяйств в бедных странах непостоянны, так как относительно большая доля доходов создается в сельском хозяйстве. Цены на сельскохозяйственную продукцию резко колеблются под влиянием спроса на мировом рынке и погодных условий. Эта неопределенность дополняется макроэкономической нестабильностью. Вообще, высокая неуверенность в отношении будущих трудовых доходов должна увеличивать предупредительный мотив для сбережений, однако в нестабильной обстановке увеличивающаяся неуверенность обычно влияет на сбережения домашних хозяйств в противоположном направлении.

3. Пенсионная практика также предопределяет различия в потоках доходов домашних хозяйств развитых и развивающихся стран. Из-за более короткой продолжительности жизни, особенностей организации производства и пенсионных систем индивиды в развивающихся странах нередко имеют небольшой отрезок времени для получения пенсии и менее заинтересованы в сбережениях на старость. В тех странах, где нет социальных систем или они слабы, обеспечение старости может быть важным мотивом сбережений. Но указанные выше аспекты дополняются другими. Сохранение, а во многих странах доминирование традиционных социальных отношений предопределяет относительно сильные связи между поколениями. Поэтому планирование потребления распространяется на более длительный срок.

4. Формирование сбережений домашних хозяйств происходит в условиях неразвитости кредитной системы, ограниченного перечня кредитных операций формального сектора. Во многих сельских районах кредитные учреждения отсутствуют. Мелкие предприниматели практически не имеют доступа к организованному рынку капитала и располагают весьма ограниченными возможностями для расширения производства. Значительную роль в аккумуляции сбережений играет неофициальная система. В ряде регионов происходило не сокращение, а укрепление позиций и расширение масштабов ссудных операций местного ростовщика. В результате огромные средства замораживаются в ростовщических операциях, приобретая независимый от производства характер. Аккумуляция ростовщического процента и ренты создает экономический предел росту хозяйства. Она вовлекает сбережения в сферу спекуляции, ростовщичества, в накопление сокровищ, т.е. создает так называемое *перенакопление*.

Помимо ростовщиков неофициальная система представлена непосредственными финансовыми сделками между родственниками и друзьями, опирающимися больше на личные связи, чем на формальные гарантии. В связи с низким уровнем сбережений или их отсутствием в домашних хозяйствах влияние учетных ставок на масштабы сбережений или незначительно, или отсутствует.

5. Формирование сбережений общественного сектора в бедных странах также имеет свои особенности. Отличия проявляются в роли нефинансовых государственных предприятий, степени развитости финансовой системы, в системе сбора налогов и составе доходной базы, в значении внешних поступлений и внешнего долга. В странах с низким уровнем развития в общественном секторе значительное место занимают производственные предприятия, чистый доход которых является источником государственных расходов, т.е. они дотируются из бюджета.

6. Во многих бедных странах сбор налогов на доходы является серьезной административной проблемой в связи с неразвитостью финансовой инфраструктуры. Это также понижает сбережения общественного сектора. Когда внешние обстоятельства не позволяют увеличивать сбережения государственного сектора, тяжесть структурных перестроек ложится на государственное потребление. Если уменьшение общественного потребления выступает причиной увеличения предельных затрат, тогда прибегают к дефицитному финансированию. Совокупность этих и других причин обуславливает крайне низкий уровень сбережений в наименее развитых странах (2,9% ВВП в 1985 г., 8% в 1995 г., 11,9% в 2000 г.). В первое десятилетие текущего века уровень сбережений превысил 15% ВВП.

#### 7.4. Прибыль

Капиталовложения и прибыль *неразделимы*, они не существуют друг без друга. Процесс капиталовложений в масштабах национальных и мирового хозяйств положительно развивается при условии обеспечения необходимых прибылей. Деятельность хозяйствующих субъектов в долгосрочном плане подчинена цели получения высокой и устойчивой прибыли. Прибыль выступает движущей силой капиталистического производства. Она источник его поддержания, совершенствования и расширения.

Под прибылью понимается прибавочная, или вновь созданная трудом, стоимость, присваиваемая собственником капитала. Величина прибыли определяется как разница между стоимостью реализованных товаров и услуг и издержками производства.

Степень выгодности и доходности предпринимательства показывает норма прибыли  $p'$  — обычно отношение величины прибыли  $m$  в годовом исчислении ко всему капиталу  $k$  и выражается в процентах:

$$p' = \frac{m}{k} \times 100\%.$$

Норма прибыли, так же как и капиталовложений, отражает состояние деловой активности в национальных хозяйствах и в мире в целом. Темпы изменения прибыли тесно связаны с цикличностью экономического развития. Наивысшего уровня норма прибыли достигает в периоды подъемов как в среднесрочных, так и в долгосрочных циклах, резко снижаясь в низшей фазе развития. В рамках национальных циклов амплитуда колебания доходит до 40% в ту или иную сторону. В группах стран и в мировом хозяйстве в целом колебания прибыли имеют меньшую величину.

Вторая половина прошлого века охватывала как повышательную, так и понижательную фазу длительного цикла деловой активности. Норма прибыли в последнюю четверть века была ниже, чем в предыдущую. В частности, средняя норма прибыли в развитых странах снижалась в 1970—1980-х годах, а 1990-е годы она превысила 17% (табл. 7.2).

Таблица 7.2. Средняя норма прибыли  
в частном секторе стран ОЭСР, %

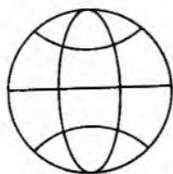
1970—1979	1980—1989	1990—1998
14,1	13,7	17,5

Источники: *OECD Economic Outlook*. June 1997.

По другой оценке исследователей МВФ, в 1994—2003 гг. норма прибыли на капитал (добавленная стоимость по отношению к общему объему капитала) у семи развитых стран равнялась 7,8%, в развивающихся странах она была выше, составляя в среднем 13,3%. Наиболее высокая норма прибыли отмечалась в странах Восточной и Юго-Восточной Азии — 14,7%, что явилось одним из мотивом масштабного притока иностранного капитала.

#### Вопросы к теме

1. Объясните, существует ли прямая связь между накоплением и темпами экономического роста?
2. Как влияют масштабы амортизации на темпы роста производительности труда?
3. Проанализируйте динамику капиталовложений в мировой экономике в целом и по подсистемам.
4. Какие факторы влияют на динамику накопления?
5. Существуют ли различия в объеме и динамике сбережений и накоплений в мировом хозяйстве и его подсистемах?
6. Какова структура накопления по источникам его формирования в развитых и развивающихся странах?
7. Какова суть концепции жизненного цикла в отношении личных сбережений?
8. Поясните роль неформального сектора в накоплении капитала в развивающихся странах.
9. Охарактеризуйте роль ставок и нормы прибыли в процессе сбережений и накопления.
10. Как развивалась норма прибыли в последние десятилетия?



## Раздел II

# Мировые рынки. Глобальные проблемы

---

---

# Международное финансирование

Развитие мирового производства, как уже отмечалось, требует постоянного использования значительных объемов капитала в денежной и товарной форме. Он поступает из национальных и зарубежных источников. Нехватка внутренних средств, стремление капитала к самовозрастанию вызывают перемещение огромных масс различных видов капитала между странами.

Зарубежный капитал, как и национальный, обеспечивает непрерывность производственного процесса и его расширение в мировом масштабе, структурную перестройку мирового хозяйства в результате перетока капитала из менее рентабельных в более прибыльные секторы и отрасли производства. Кроме того, он увеличивает размеры производственного накопления. Международное финансирование содействует концентрации и централизации (консолидации) капитала.

Мощный импульс развития международного капитала — несбалансированность государственных финансов во многих развитых и развивающихся странах. Механизм финансирования дефицитов государственных бюджетов приобрел международный характер.

*Международное движение капитала* — одно из важнейших орудий в конкурентной борьбе компаний и стран. Одновременно оно может вызывать глубокие диспропорции в мировом хозяйстве.

### 8.1. Общая характеристика международного финансирования

---

#### Общие понятия

Международное финансирование — это экономические отношения, возникающие на основе предоставления и получения капитала, необходимого для воспроизводства прибыли. Они образуют систему сделок с иностранными активами и расчетов по ним, в которых участвуют резиденты нескольких стран.

МВФ определяет международное финансирование как общую сумму средств, необходимых для покрытия текущих расчетов пла-

тежных балансов, оттока прямых капиталовложений, чистых операций с валютными резервами, чистых приобретений зарубежных активов без учета изменений в валютных резервах и операций, входящих в статью «ошибки и пропуски».

Структура международного финансирования рассматривается с различных точек зрения в зависимости от целей исследования: (1) по субъектам (институты или учреждения) или (2) инструментам рынка.

Под *инструментами*, или товарами международных рынков капитала, понимается любое финансовое требование, обозначенное в иностранной валюте (валюта, облигации, акции, переводные векселя и др.). Число их быстро растет, и это дает возможность получать прибыль на денежный капитал, свободный даже на самое короткое время.

Часть инструментов является ценными бумагами, удостоверяющими отношения займа (облигации). Другая часть представляет собой титулы собственности (акции), которые подтверждают участие владельца в собственности предприятия. Третья часть инструментов является производной от двух первых, страхующая эти сделки. Это деривативы, экономическую основу которых составляют акции, облигации, а не реальный капитал.

Инструменты представляют *определенные формы движения капитала*. К основным формам движения капитала относятся: (1) ссудный капитал (международные облигации, банковские займы и др.), (2) предпринимательский капитал (портфельные и прямые капиталовложения — акции), а также (3) экономическая помощь.

В первое десятилетие текущего века большая часть основной массы капитала предоставлялась в форме ссудного капитала.

*Ссудный капитал* представляет собой средства в денежной и товарной форме, представляемый на основе срочности, возвратности и уплаты процентов.

В связи с этим к международным финансовым рынкам относят рынки краткосрочных и долгосрочных операций или ссуд (*рынок ссудного капитала*). В структуре ссудного капитала ведущее место занимают *облигационные займы* (табл. 8.1). Банковские кредиты занимают относительно скромное место. По данным на вторую половину 2000-х годов, займы составляли всего 12% объема частного капитала, привлекаемого во всем мире.

Таблица 8.1. Структура движения частного капитала  
в мире, в среднем в год, %

Формы капитала	1990— 1993	2000— 2003	2006— 2008
Облигации и другие долговые обязательства	43,5	27,9	26,8
Займы	15,9	10,5	12,2
Прямые капиталовложения	22,8	29,20	28,0
Акции	3,0	13,5	7,9
Всего, млрд долл.	777,7	3156,2	6823,0

Источники: *Balance of Payments Statistics. Part II. Yearbook 2005, 2009. IMF.*

Проводится также деления капитала по формам собственности — частный и государственный капитал, доля которого невелика. В движении государственного капитала ведущее место занимает экономическая помощь.

#### Характер международных финансовых отношений

Последняя четверть XX в. характеризовалась быстрым ростом объемов операции на мировых финансовых рынках. Межстрановое движение капитала повысилось с 4 до 17% ВВП за 1980—2007 гг. По различным видам движения капитала увеличение объемов составляло 16—63 раза, в то время как рост экспорта за этот период составил три раза, увеличение ВВП было еще меньше. Если последнее удвоение мировой торговли произошло за 17 лет, то международные финансовые потоки удваивались в среднем каждые четыре года.

Эти данные свидетельствуют о том, что финансовые отношения превратились в огромный самостоятельный сектор мирового хозяйства. До середины 1970-х финансовые операции были тесно связаны с развитием производства и внешней торговли. Сейчас они в значительной степени являются *саморазвивающимися, слабо связанными* с материальной (вещной) экономикой. В начале 2000-х годов на валютные обмены, опосредствующие экспортно-импортные сделки, приходилось только 2%, а в начале 1980-х годов — 10%

Функционирование международных финансовых рынков происходит в постоянно меняющейся среде, определяемой денежными системами, состоянием платежных балансов отдельных стран, моделями экономического роста ведущих стран. В силу разнородности участников, инструментов процесс международных финансовых операций происходит непрерывно.

Постоянное перемещение средств через национальные границы, обусловленное интернационализацией производства, увеличением свободы перемещения капитала, улучшением информационной технологии, превратило эти отношения в неотъемлемую часть мировой хозяйственной системы. Начиная с последней трети прошлого столетия финансовые рынки прежде всего развитых стран начали функционировать не как локальные структуры, а как совокупности, объединенные общими условиями, связями и закономерностями развития, что позволяет говорить о формировании *мировой кредитно-финансовой системы*. Международные финансовые операции выступают развивающейся силой, преобразующей финансовые системы отдельных стран. Появились условия для развития теневой деятельности, увеличения рисков.

---

#### Центры международного финансирования

Международная функция перераспределения и перемещения капитала в большей степени присуща странам, территориям, где созданы льготные режимы регулирования финансовой деятельности нерезидентов для привлечения капитала иностранных банков и компаний. Кредитные учреждения, специализирующиеся там на операциях с иностранными юридическими и физическими лицами, осуществляют их на основе особых (внешних) счетов, отделенных от счетов резидентов внутреннего рынка и представляющих держателям этих счетов налоговые скидки, освобождение от валютного контроля, и другие льготы. Таким образом, внутренний рынок капиталов изолируется от внешнего, международного, а кредитные учреждения, находящиеся на территории страны и занимающиеся международными операциями, не являются составной частью ее экономики. Пребывая на ее территории, они проводят внешние по отношению к данной территории операции с нерезидентами, а в отдельных случаях и с резидентами, если последнее допускается правилами валютного контроля. Поэтому эти центры международного финансирования называют *офшорными*, т.е. экс-территориальными, находящимися вне юрисдикции страны.

Офшорная банковская деятельность занимает важное место в финансовой системе. В середине 2003 г. внешние займы банков, расположенных в офшорах, исключая подобные рынки США и Японии, достигала 27% общего объема внешних банковских займов, что составляло 9% объема ВМП.

Раньше для возникновения международного финансового центра необходимы были развитая национальная банковская система, крупная фондовая биржа и стабильная денежная единица. В по-

следние десятилетия чаще всего достаточно наличие гибкого финансового законодательства, права открывать иностранные банковские отделения и филиалы, отсутствие налога на доходы или его льготный характер, упрощение процедуры для проведения биржевых и банковских операций и т.п. Теперь наряду с такими традиционными экстерриториальными центрами, как Нью-Йорк, Лондон, Токио, Париж, Цюрих, важную роль играют на международных финансовых рынках Сингапур, Гонконг (Сянган), Бахрейн, Шанхай, Мумбай, Кипр, Панама и др.

Несмотря на появление новых центров международного финансирования, ведущее место удерживают традиционные — Нью-Йорк, Лондон, Токио. Они возвышаются над всеми, имеют тесные связи с другими рынками через филиалы и дочерние компании кредитных учреждений. При этом США по сути являются мировым центром финансовой активности и в значительной степени определяют динамику и структуру операций.

## 8.2. Характеристика основных рынков ссудного капитала

---

### Международный рынок капиталов

Современный международный рынок капиталов сложился к началу 1960-х годов. По *срочности* мобилизуемых средств он делится на рынок краткосрочных капиталов, или *денежный рынок*, и рынки среднесрочных и долгосрочных капиталов, которые составляют *рынок капиталов*.

*Международные денежные рынки* включают депозитно-ссудные операции от одного дня до одного года. Основные условия кредита оговариваются по телефону. Среднесрочные кредиты охватывают период до пяти—семи лет. Различия между краткосрочными и среднесрочными кредитами постепенно утрачивают свое значение, так как на практике краткосрочные кредиты переводятся в среднесрочные и долгосрочные.

Рынок краткосрочных кредитов выступает самым быстрорастущим сектором мировой финансовой системы. Международные сделки обычно предполагают наличие операций с иностранной валютой минимум для одной из сторон, участвующих в сделке. Операции с иностранной валютой составляют рынок иностранной валюты, поэтому денежный рынок действует в неразрывной связи с *валютными рынками*.

Многие валютные сделки носят чисто финансовый, спекулятивный характер. Под *спекулятивными операциями* понимается фор-

мирование прибыли за счет разницы в ценах продаж и покупки финансовых инструментов. Усилению чисто финансовых операций способствует ряд обстоятельств:

- (1) около 70% членов МВФ практикуют различные формы управления курсом валюты. Это порождает и увеличивает отрыв валютного курса от покупательной способности. Курсы приобретают завышенный или заниженный характер;
- (2) сделки на валютных рынках осуществляются по правилам залоговой (маржевой) торговли, когда для заключения сделки стало вовсе не обязательным внесение денег в размере полной стоимости контракта — достаточно лишь депозита. Маржевая торговля дает возможность инвесторам спекулировать валютой в больших объемах с помощью дилерского обслуживания (в Британии большинство валютных операций проводится при залоге в 5% и выше).

Возможности получения прибыли на основе изменения валютных курсов предопределили огромный рост валютных операций. Ежедневный объем обменных операций превышает 2 трлн долл. (1998). С 1980 г. он увеличился в 50 раз, а объем экспорта — только в 2,8 раза. Подобное увеличение абсолютных размеров операций при резких колебаниях курсов выдвигает перед национальными денежными системами необходимость создания и поддержания официальных валютных резервов, размеры которых должны соответствовать положению страны в мирохозяйственных связях. Следует отметить, что банковские системы многих стран по своим объемам уступают среднему по величине американскому региональному банку.

Помимо денежного и валютных рынков выделяют также собственно *финансовый*, или *фондовый, рынок*, который отличается тем, что денежные средства на нем привлекаются посредством выпуска ценных бумаг различных типов и сроков действия. Он делится на рынки облигационных займов, акций, коммерческих векселей и других ценных бумаг. Их относят к первичному рынку. В составе первичного рынка важную роль играет сегмент международных облигаций. Как источник среднесрочного и долгосрочного капитала он превосходит объем операций с акциями до шести раз.

Капитализация мирового фондового рынка (стоимость ценных бумаг) достигает огромных размеров. Она в 3,7 раза превышает объем ВМП. Огромный рост объема ценных бумаг на этом рынке обусловлен изменениями в структуре спроса и предложения.

Получил развитие *вторичный рынок*, в котором важное место занимает рынок *финансовых деривативов*, или инструментов торговли финансовыми рисками, т.е. инструментов, уменьшающих

опасность потерь, связанных с финансовыми операциями или уменьшающих неопределенность при заключении сделки. Цены этих инструментов привязаны к другому финансовому или реальному активу.

---

### Еврорынок

Иностранные и международные рынки капиталов являются составной частью *еврорынка, объединяющего экстерриториальные центры всех обитаемых континентов*. Их единство обеспечивается не только общими условиями депозитно-ссудных операций, но и их взаимодействием. Еврорынок работает через сеть телекоммуникационных линий круглосуточно. Его основу составляют несколько сотен крупных банков.

Депозитно-ссудные операции осуществляются в евровалютах.

*Евровалюта* — это любая денежная единица, которая вложена в кредитные учреждения за пределами страны происхождения и, таким образом, находится вне юрисдикции и контроля валютных органов этой страны. Она создается, когда кто-либо переводит средства в национальных денежных единицах в кредитные учреждения другого государства для оплаты товаров и услуг, осуществления валютных операций или размещения в депозиты.

Основная денежная единица, которую держат и используют таким образом, — доллары (более 60% всех операций), а также евро, йены, фунты стерлингов. Поскольку на американские доллары приходится 2/3 всего объема еврорынка, его часто называют *евродолларовым*. Приставка «евро» не означает, что валюты на внешних счетах инвестированы обязательно в европейских банках, а вопреки своему названию располагаются в экс-территориальных финансовых центрах во многих регионах мира.

Один из главных инструментов еврорынка — *еврооблигации* (евробонды), выпускаемые международными банковскими консорциумами (объединениями).

Еврорынок располагает относительно самостоятельной и гибкой системой процентных ставок. Что позволяет евроцентрам предлагать клиентам более высокие проценты по депозитам и низкие по кредитам по сравнению с порядком кредитования и привлечения средств на национальных рынках капитала. Свобода от валютного контроля в сфере движения долгосрочного капитала в ряде крупных стран явилась необходимой предпосылкой увеличения предложения средств в евроцентрах.

Большинство развитых стран разрешает агентам или дилерам коммерческих банков иметь позиции в еврокредитных институтах.

Наиболее тесные связи с евровалютным имеет рынок ссудных капиталов США. В структуре мирового финансового рынка внутренний рынок капитала США крупнейший. Это касается и суммы ежегодно поднимаемых на нем займов и общего объема непогашенной задолженности по прежним долгам. Либеральная система валютного контроля в стране поощряет заемную и инвестиционную деятельность нерезидентов. За небольшим исключением, им доступны любые виды кредитов и капиталовложений.

Евровалютный рынок, являясь по своему характеру офшорным, осуществляет посредничество при размещении облигаций и других инструментов, помогает странам и компаниям экспортировать капитал в различные районы мира. Этот вненациональный рынок, гигантский по объему и географии распространения, преодолевает относительную узость и обособленность большинства внутренних и иностранных рынков капиталов, служит своеобразным механизмом передачи существенных изменений в кредитно-финансовой сфере из одного центра в другой, способствуя ее глобализации. Он функционирует непрерывно, преодолевая пространственные и временные границы в поисках наиболее прибыльных условий.

Еврорынок — *оптовый рынок*. Основными заемщиками на нем выступают государственные организации (правительства, центральные банки). Почти 4/5 рынка евровалют приходится на межбанковские операции.

Евровалютный рынок — один из самых несовершенных. Он ослабил способность центральных банков контролировать денежную массу в связи с тем, что офшорный характер его операций ослабляет действие денежных мультипликаторов, которые показывают связь и влияние различных составляющих на общую денежную массу. Различное существование евровалют обуславливает меньшую устойчивость денежных мультипликаторов, поэтому центральные банки или специальные регулирующие органы не могут жестко контролировать денежные составляющие. Понижение регулирования офшорной деятельности увеличивает риск дестабилизации международных рынков капиталов.

Офшорные рынки капитала ослабили регулируемую функцию государства, расширив возможности уклонения от уплаты налогов. Широкомасштабное использование налоговых гаваней лишает страны средств для строительства социальной и экономической инфраструктуры. По оценкам, налоговые недоимки в развивающихся странах достигали не менее 50 млрд долл., что соответствовало объему помощи, оказываемой им на цели развития.

### 8.3. Институциональная структура мировой финансовой системы

Институционально, организационно мировой финансовый рынок представляет собой совокупность частных, государственных и межгосударственных хозяйствующих субъектов — кредитных учреждений и ТНК, которые выступают организаторами и посредниками вывоза и перераспределения капиталов по странам в зависимости от спроса и предложения.

В мировой финансовой системе действуют три основные группы участников: (1) банки и ТНК, (2) международные портфельные инвесторы (пенсионные и страховые фонды, инвестиционные фонды), (3) международные официальные заемщики (правительственные и муниципальные органы, международные и региональные организации). Мировая финансовая система высокомонополизирована. В ряде ее сегментов на десять крупнейших объединений приходится свыше половины мобилизуемых средств.

На первых этапах экономического развития *коммерческие банки* доминировали. В дальнейшем возросло значение специализированных посредников и рынков ценных бумаг. Основная доля доходов ведущих банков мира складывается по результатам биржевых операций на валютном сегменте финансового рынка. 80% прибыли обеспечивается на биржевой игре — колебания кросс-курсов доллара, евро, фунта в основном на основе фьючерсной торговли.

Особое место в мировой финансовой системе занимают *институциональные (портфельные) инвесторы*. Пенсионные фонды и страховые компании вышли на первое место в операциях всей финансовой системы. Определенную роль в мобилизации средств и перемещении международного капитала играют *биржи*, на которых осуществляется торговля ценными бумагами. Объем международных биржевых операций относительно невелик — 0,2—4% ВМП, но в абсолютных размерах это десятки миллиардов долларов.

Государство в мировой финансовой системе выступает в лице центральных и местных органы власти, казначейства, эмиссионного, экспортно-импортного банка или других уполномоченных учреждений и может выполнять функции непосредственного кредитора, заемщика или гаранта и получателя по внешним обязательствам частных юридических лиц.

Примером прямого международного кредитования государством может служить предоставление субсидий и экономической помощи (0,2% ВМП), которое производится на двухсторонней и многосторонней основе. Не менее существенна роль государственного страхования экспортных кредитов и прямых капиталовложений.

Особое положение в институциональной структуре мирового рынка капиталов занимают *межгосударственные банки и валютные фонды*. В их числе — созданный в 1930 г. Банк международных расчетов (БМР, Базель, Швейцария), который является межправительственной организацией 55 стран. Это банк центральных банков участвующих в нем государств. Он проводит взаимные расчеты, наблюдает за состоянием еврорынка и содействует регулированию валютных и кредитных отношений во всем мире. Последняя из перечисленных функций характеризует БМР как важный вспомогательный орган крупнейших международных валютно-кредитных учреждений мирового характера — МВФ и МБ. Банк международных расчетов помимо контроля над международными банковскими операциями и оказания консультаций нередко обеспечивает центральным банкам краткосрочное финансирование («промежуточные» займы, которые возвращаются, как только банк договаривается о более долгосрочном финансировании).

Наряду с мировыми (МВФ и МБ), в которых участвуют почти все страны, существует целый ряд *региональных и континентальных межправительственных банков*: Европейский инвестиционный банк (1958), обслуживающий участников ЕС и ассоциированные с ним государства развивающегося мира; Межамериканский банк развития (1959); Африканский банк развития (1964); Азиатский банк развития (1963); Европейский банк реконструкции и развития (1990).

Развитие международных операций субъектов мирового финансового рынка привело к тому, что совокупный оборот чисто финансовых операций в мире стал основным. Он увеличивался во много раз быстрее мирового оборота товаров и услуг. Уже в начале 1990-х годов доля операций финансового характера во всем платежном обороте достигла 90% по сравнению с 40—50% в 1960—1970-е годы.

Финансовые сделки позволяют извлекать дополнительную прибыль от перемещения капитала в зависимости от изменения конъюнктуры мирового финансового рынка в различных его центрах. Тем самым они ведут к спекулятивной ориентированности рынка, к опасному отрыву финансовых сделок от реальных экономических операций. Существующий порядок в мировой финансовой системе отвечает интересам стран, финансовые институты которых занимают в ней ведущее положение и могут получать выгоды за счет слабеющих, нанося им ущерб.

В последние десятилетия в мировой финансовой системе произошли резкое расширение количества инструментов (секьюритизация), увеличение концентрации и централизации капитала, рост связей между различными сегментами и институтами. Укрупнение мас-

штабов и расширение сфер деятельности ведущих финансовых институтов увеличили возможные риски. Провал в одном из основных сегментов деятельности крупнейших объединений может вызвать трудно решаемые проблемы во всей финансовой системе и отрицательно сказаться на функционировании отдельных национальных экономик и мирового хозяйства. Кризисные потрясения вызываются тем, что реальный контроль над экономическими процессами в мире все больше оказывается в руках ТНК и ТНБ, цели которых нередко не соответствуют интересам национальных государств.

Еще одна проблема — «отмывание денег». Незаконные переводы и оборот капитала в денежной форме, полученного преступным путем, в конце XX в. приобрели общемировые масштабы. Ежегодные объемы «грязных» денег, циркулирующих в мировой финансовой системе, исследователями МВФ оцениваются в 2,1 трлн долл. (2005), что примерно соответствует 2—5% ВВП.

Масштабы «отмывания» денег росли параллельно с процессами открытости национальных хозяйств, мировизацией движения капитала, ослаблением контроля за кредитными операциями. Это дает возможность скрывать полученные незаконным путем денежные средства, переводя их через кредитные учреждения по всему миру. Эти операции широко проводят как респектабельные, так и офшорные банки. Насчитывается около 60 тыс. офшорных банков, которые подчинились 60 различным юрисдикциям. Примерно 44% из них расположены в Карибском бассейне и Латинской Америке, 28% — в Европе.

#### 8.4. Размещение кредитных средств в мировой финансовой системе

Развитие ситуации на международных рынках капиталов показывает, что на них постоянно идет процесс структурной перестройки, охватывающий все их сегменты. Осуществляется перенос центра тяжести с одних видов заимствования на другие, происходит преобразование механизмов ссудно-заемных операций. Преобразование мировой финансовой системы определяется мощным стимулирующим воздействием со стороны кредиторов, посредников и заемщиков.

---

##### Заемщики и кредиторы

Основная доля средств на международных рынках капитала поглощается *заемщиками* из стран ОЭСР (60—90%). Крупнейшие среди них — корпорации США (43—70% капитала в 2000-е годы), Британии (3—4,5%), Испании, Италии, Франции.

Доля стран с развивающимися рынками после ее снижения в 1980-е годы поднялась до 10%. Крупнейшими получателями капитала выступали Саудовская Аравия, Турция и Мексика.

Состав основных *кредитов* на международных рынках капитала претерпел изменения. Ранее ими были хозяйствующие субъекты развитых стран. В 2000-е годы к ним присоединился ряд развивающихся стран: КНР, Саудовская Аравия, РФ. Крупнейшим кредитором стала КНР — в 2008 г. на страну приходилось 23,4% чистого экспорта капитала, что значительно превышало показатели Германии и Японии. В 1990-е годы развитые страны в целом имели положительное сальдо по текущим статьям платежных балансов на сумму свыше 170 млрд долл., что позволило им выступать чистыми кредиторами. Развивающиеся страны сводили текущие операции с крупными дефицитами в размере 25—121 млрд долл. В 2000-е годы у развивающихся стран сальдо балансов текущих операций стало положительным, а у развитых — отрицательным.

Кредиторы с большой степенью осторожности анализируют возможности предоставления кредитов и займов. Фактор платежеспособности остается одним из серьезных ограничителей предоставления финансовых средств. Это ограничивало чистый приток капитала в развивающиеся страны.

### Процентные ставки

Получение средств на международных рынках капитала происходит на определенных условиях. Условия кредита на международных рынках капитала представляют собой сложный комплекс различных показателей. Однако основным из них являются «цена», сроки и валюты расчетов. «Цена» кредита складывается из *процентной ставки*.

При принятии решения о том, где выгоднее вложить средства — у себя в стране или за рубежом, сравнивают процентную ставку внутри страны с ожидаемым доходом при инвестировании за рубежом:

$$U = r_d - r_f - \left( \frac{E_{t+1} - E_t}{E_t} \right),$$

где  $r_d$  — процентная ставка внутри страны;

$r_f$  — процентная ставка в другой стране;

$E_t$  — обменный курс национальной валюты в момент  $t$ ;

$E_{t+1}$  — обменный курс иностранной валют в будущем в момент  $t+1$ ;

$U$  — ожидаемый доход.

Если разность положительна, то вкладывать средства внутри страны выгодно, если разность отрицательная, то больший доход приносят вложения за рубежом.

Структура и движение процентной ставки отражают основные закономерности развития международных рынков ссудных капиталов. Быстро реагируя на малейшие изменения мировой хозяйственной конъюнктуры, она дает возможность объективно оценивать сложившуюся на внутренних и внешних кредитных рынках ситуацию и позволяет делать определенные выводы о ближайших перспективах ее развития. Процентная ставка может с той или иной степенью эффективности использоваться в качестве инструмента воздействия на макроэкономические и микроэкономические процессы.

Усиливающаяся интернационализация рынков капитала предполагает использование единой, синтетической глобальной процентной ставки, которая представляет среднеарифметическую взвешенную ставку. Как краткосрочные, так и долгосрочные глобальные процентные ставки были значительно выше в 1980—1990-е годы по сравнению с предыдущими двумя десятилетиями.

Долгосрочные мировые реальные процентные ставки составляли в среднем 3% в 1960-е годы, во второй половине 1970-х они понизились до 0,5%, а затем повысились. В конце 1990-х они равнялись 3,5%, а в 1999—2006 гг. 2,3%. В конце нулевых годов произошло дальнейшее снижение процентных ставок.

Краткосрочные реальные ставки в 1960-е составляли 1,25%, в 1973—1980 гг. они понизились до отрицательной величины 1,25%. В конце 1990-х краткосрочные реальные ставки составляли 2,5%, в 1999—2006 гг. — 1,3%.

Снижение уровня реальных процентных ставок произошло при увеличении государственного долга. В частности, валовой государственный долг развитых стран в среднем в 1990-е годы составлял свыше 70%, а в 2000—2005 гг. — 72,5%, в 2006—2010 гг. — 82,5% их ВВП. На величину процентных ставок большое влияние оказал уровень прибыли, которая в среднем повысилась.

Снижение реальных процентных ставок произошло в период, когда у многих развивающихся стран ослабло бремя внешних платежей по международным долгам, появилось положительное сальдо по текущим операциям платежного баланса.

### 8.5. Финансовые кризисы

Развитие мировых валютно-кредитных отношений сопровождается вспышками финансовых кризисов. До образования мирового хозяйства финансовые потрясения охватывали национальные системы отдельных стран. В прошлом столетии они стали приобретать международный характер. Ярко выраженный международный характер финансовых кризисов проявился в 1930-е и в 1990-е годы, относящихся к нижней фазе длинной волны развития рыночной экономики. В значительной мере финансовые кризисы являлись отражением происходящих структурных изменений в мировой хозяйственной системе. За длительный исторический период их глубина и масштабы менялись.

*Возможности финансовых кризисов* заложены в характере форм движения капитала, функционировании рынка. Сделки на рынках капиталов означают финансирование будущей стоимости, которую еще предстоит создать. Поэтому денежные потоки обслуживают «ожидания» будущих доходов во время реального разрыва между реально существующей (авансированной) и будущей стоимостью (прибылью). Это происходит в связи с тем, что на финансовом рынке требования к собственности финансовых активов (инструментов) документально закрепляются задолго до того, как появится собственность, способная приносить доход. Требования оформляются между большим числом участников рынка, которые нередко задействованы одновременно во многих финансовых операциях. Разрыв между будущими доходами и поиском ликвидности создает угрозу риска невозвращения средств кредитору. Так как существующая система страхования рисков далека от совершенства, то разрыв в одном звене приводит к нарушению многих других сделок, нередко приводя к кризисным ситуациям на национальных и международных рынках.

Под международным финансовым кризисом понимается глубокое расстройство кредитно-финансовых систем в целом ряде стран, приводящих к резким диспропорциям в международных валютно-кредитных системах и прерывности их функционирования. Они обычно в той или иной степени одновременно охватывают различные сферы мировой финансовой системы. Центром финансовых кризисов является денежный капитал, а непосредственной сферой проявления — кредитные учреждения, государственные финансы.

Различают *циклические* и *специальные международные финансовые кризисы*. Первые являются предвестниками экономических

кризисов производства, вторые возникают независимо от движения цикла под влиянием особых причин, но и они затрагивают хозяйство и внешнеэкономические связи путем обратного отражения.

---

### Формы проявления финансовых кризисов

Финансовый кризис включает следующие явления: (1) обвальное падение валютных курсов, резкое повышение процентных ставок; (2) изъятие банками в массовом порядке своих депозитов в других кредитных учреждениях, ограничение и прекращение выдач наличности со своих счетов (банковский кризис); (3) разрушение нормальной системы расчетов между компаниями посредством финансовых инструментов (расчетный кризис); (4) кризис денежного обращения; (5) долговой кризис.

Множество факторов определяют возникновение и развитие финансовых кризисов. Обычно условием финансовых кризисов являются нарушения, неблагоприятные в соотношении различных видов активов в определенных звеньях финансовой системы. Так, при признаках неблагоприятного положения в компании или нарочито созданной ситуации акционеры начинают сбрасывать акции, что может вызвать понижательную тенденцию в биржевых курсах. Когда возникают сомнения в надежности банков, вкладчики стремятся скорее изъять свои вклады, а так как банки обладают ограниченными ликвидными средствами, то они не могут сразу вернуть значительную часть вкладов. В силу взаимосвязанности элементов хозяйственной системы может начаться цепная реакция, приводящая к финансовому кризису. Иностраный капитал уходит из страны, одновременно, а может быть раньше бежит национальный капитал. Уход и бегство капитала из страны приводят к увеличению спроса на иностранную валюту. Даже высокий уровень валютных резервов может оказаться неспособным удовлетворять нарастающий спрос. Широкое использование информационной техники привело к тому, что кризисы, возникающие на национальных финансовых рынках, быстро приобретают международный характер.

В последние десятилетия на внутренние предпосылки финансовых кризисов накладываются внешние, связанные с огромными потоками капитала через границы, которые способны подорвать финансовое положение страны в связи с ослаблением государственного регулирования. Мировизация движения капитала, разви-

тие офшорных операций, снижение регулирующей роли государства увеличили возможности проведения чисто спекулятивных действий в мировой финансовой системе. Это операции, преследующие цели извлечения сверхприбыли за счет преднамеренного использования финансовых показателей (валютный курс, курсы акций, учетные ставки). Для этого мобилизуются огромные средства в десятки и сотни миллиардов долларов. Возможности для этого есть.

В мире насчитывается свыше 8 тыс. *хеджфондов*, специализирующихся на спекулятивных операциях, большая часть активов которых находятся в США. Они сосредоточивают сотни миллиардов долларов ликвидных средств, которые при согласованности их действий могут быть использованы в любом центре для получения спекулятивной прибыли. По оценке МВФ, пять-шесть крупнейших фондов способны мобилизовать до 900 млрд долл. для нападения на ту или иную национальную валюту или фондовый рынок. Не все финансовые центры способны противостоять такому давлению.

---

#### Последствия финансовых кризисов

Последняя четверть прошлого века характеризовалась учащением финансовых кризисов. При этом в развивающихся странах они случались чаще, чем в развитых. Так, валютные кризисы в 1990-е годы произошли более чем в 60 странах, включая 41 страну с развивающимися рынками. Наиболее крупные потрясения пережили финансовые системы Бразилии, Мексики, Аргентины, Южной Кореи, стран Юго-Восточной Азии, РФ, Японии. Не менее крупные потрясения перенесли национальные хозяйства в основном развитых стран в конце нулевых годов текущего столетия.

Финансовые кризисы являлись отражением нестабильности мирового экономического развития, его иерархичности, а также отражением структурных диспропорций в сфере мобилизации и размещения капитала, управления валютными резервами в кризисных странах. Они показали, что важнейшей причиной их возникновения было *массированное* привлечение иностранного ссудного капитала, в особенности в краткосрочной форме. Отношение краткосрочной задолженности к общей внешней задолженности перед кризисом у кризисных развивающихся стран было в два раза выше, чем у стран, не попавших в кризисную ситуацию.

Накопление краткосрочной задолженности и значительной части пассивов, обеспеченных или индексированных в иностранной

валюте, ослабляло устойчивость национальных денежно-кредитных систем. Большие внешние дисбалансы (отрицательное сальдо платежей, большие платежи по процентам, высокая доля краткосрочной задолженности, преобладание внешних пассивов над активами и т.д.) делают хозяйство очень чувствительным к внешним изменениям, включая изменения в циклическом развитии развитых стран, постоянные изменения на международных финансовых рынках и в структурах обменных курсов ведущих валют.

Финансовый кризис оказывает отрицательное воздействие на сектор материального производства, на накопление капитала. Остройшей проблемой становится *занятость рабочей силы*. В ходе развития кризисов в 1990-е годы пораженные им страны теряли до 14% своего ВВП на годовом уровне, и для восстановления докризисного уровня экономического роста требовалось до шести лет. Они вызвали увеличение дефицитов платежных балансов в кризисных странах более чем на 2% ВВП по сравнению с некризисными странами. Кризисы 1990-х оказали отрицательное воздействие на развитие производственного и денежно-кредитного секторов мирового хозяйства. К большим экономическим потерям привел финансовый кризис 2008 г., переросший в мировой экономический кризис. Резкое сокращение производства в кризисных хозяйствах привело к уменьшению темпов роста внешней торговли, а затем и его сокращению, обострению конкуренции из-за изменения валютных курсов (валютные войны).

Финансовые кризисы показали необходимость перестройки мировой финансовой системы, введения большей открытости, улучшения отчетности, укрепления национальной экономической политики. В связи с неустойчивостью финансовых отношений в мировом хозяйстве выдвигаются положения о том, что интересы поддержания устойчивости международной финансовой системы должны преобладать над выгодами ТНБ и отдельных стран и национальным финансовым органам следует использовать международные подходы при регулировании деятельности кредитных учреждений, расположенных на их территории.

## 8.6. Проблема международных долгов

Одна из серьезных проблем в функционировании глобальной экономической системы — *кризисы международной задолженности*. Внешние заимствования оказывают положительное влияние на экономическое развитие до определенного уровня доходов хозяйств-

вующих субъектов. При превышении этого уровня воздействие долга становится негативным. В определенных условиях оно приводит к нарушениям функционирования мировой хозяйственной системы. Наиболее часто долговые кризисы происходили в XIX в. и первой половине XX в. (рис. 8.1).



**Рис. 8.1. Кризисные страны и страны, пересматривавшие внешние государственные долги, % общего числа**

Источник: Reinhalt C.M., Rogoff K.S. This Time is Different: Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crises. Working Paper 13882. <http://www.nber.org/papers/w13882>

Последний масштабный кризис внешней задолженности начался в августе 1982 г., когда ряд латиноамериканских стран оказались не в состоянии выплачивать свою задолженность иностранным коммерческим банкам и объявили о прекращении части своих платежей по долгам. Кризис внешней задолженности быстро распространился на большое число государств и превратился из регионального в мировое явление, охватив многие развивающиеся страны.

Долговой кризис оказал отрицательное влияние на экономическое развитие стран-должников.

В 1980-е годы кризисные страны в два-три раза отставали по темпам экономического роста от других развивающихся стран, не испытывавших трудностей с обслуживанием внешнего долга, а уровень инфляции у них был в 9–22 раза выше.

В итоге из-за снижения темпов роста экономики кризисные страны оказались отброшенными на десять лет по уровню экономического развития. 1980-е годы оказались «потерянными» для них.

Особый ущерб был нанесен экономике центров долгового кризиса — странам Тропической Африки и Латинской Америки. Долговой кризис показал важность использования различных типов заимствований, значение компетентных национальных институтов и необходимость эффективного использования займов в целях поддержания экономического роста и развития.

После того как некоторые страны-должники приостановили выплаты, ТНБ резко сократили, а в ряде случаев прекратили кредитование стран-должников. Проявлением этих процессов стал чистый отток финансовых средств из развивающихся стран в ведущие западные страны. Начиная с 1983 по 1990 г. их чистый отток превысил 174 млрд долл.

Уже в начале 1980-х стало ясно, что дальнейшее развитие долгового кризиса могло привести к крупным потерям не только развивающихся стран, но и ТНБ, сдерживать развитие экономики ведущих развитых стран. В развитых странах осознали невозможность выхода из тупика лишь на основе стихийного действия рыночных сил.

На Западе пришли к выводу, что наиболее разумная политика управления внешним долгом заключается в *поддержании кредитоспособности* стран-должников на оптимальном для кредиторов уровне, в *восстановлении* международного движения ссудного капитала. В этих целях были разработаны планы и программы снижения долгового бремени периферийных стран.

---

#### Состояние международных долгов в 1990—2000-е годы

Общий объем внешних долгов значительно увеличился, но по отношению к ВМП сократился. В развивающихся странах в 2006—2010 гг. они равнялись 26,3% их совокупного ВВП.

1990—2000-е годы характеризовались новыми ситуациями в динамике международных долгов — появилась новая группа крупных должников — страны СНГ. В 1999 г. их внешний долг достиг 222,8 млрд долл. Это создало новое явление в глобальной структуре международного рынка ссудного капитала, определяемое движением ссудного капитала с Запада на Восток. В ряде случаев бремя обслуживания долгов оказалось высоким для этих стран. Некоторые из них не смогли полностью осуществлять выплаты по долгам.

В тяжелом положении оказались многие беднейшие страны. В связи с этим со стороны развитых стран были предприняты новые меры. В частности, в 1999 г. развитые страны начали списание долгов беднейших стран. Были одобрены другие инициативы. Однако общая сумма внешних долгов периферийных стран про-

должала увеличиваться — за 2000—2010 гг. она выросла с 2,4 до 5 трлн долл. (см. табл. 8.2). Несмотря на рост общей суммы международных долгов, положение многих стран-должников изменилось.

В аналитических целях считается, что страна должна иметь определенные отношения между уровнем долга и другими переменными:

- (1) отношения между размерами обслуживания долга, куда входят погашение основной части долга и выплата процентов, и экспортными поступлениями;
- (2) отношения между общими размерами долга, ВВП и экспортом.

Отношение общей суммы долга к ВВП  $\left(\frac{EDT}{GDP}\right)$ , отношение общей суммы долга к экспорту  $\left(\frac{EDT}{X}\right)$  используются как *индикатор устойчивости долга*, а отношение величины обслуживания долга к экспортным поступлениям  $\left(\frac{EDS}{X}\right)$  показывает *текущую тяжесть (бремя) долга*.

Таблица 8.2. Основные показатели международной задолженности развивающихся стран %

	1980	1990	2000	2010
Величина внешнего долга, млрд долл.	567.2	1213,3	2523,6	5125,2
Отношение долга к ВВП	26,4	39,2	39,1	24,7
Отношение долга к экспорту	119,5	185,8	132,8	77,9
Отношение обслуживания долга к экспорту	18,6	20,7	24,3	25,8

Источник: *World Economic Survey*. UN, 1991; *World Economic and Social Survey*. UN, 1996; *World Economic Outlook*. IMF. April 2006. October 2010.

С конца 1990-х годов под влиянием более высоких темпов экономического роста, улучшения условий в мировом хозяйстве произошло уменьшение тяжести долга. В 2006—2010 гг. норма обслуживания долга снизилась до 26,7% (против 31,5% экспорта в 2001—2005 гг.). ВВП и экспорт периферийных стран росли более высокими темпами, и поэтому показатели соотношений долга, валового продукта возвратились к уровню конца 1970-х.

Считается, что страна может устойчиво развиваться, если отношение объема долга к экспортным поступлениям менее 200%, а текущее обслуживание долга не превышает 20—25%. Показатели устойчивости и текущей тяжести внешнего долга оказывают неодина-

ковое влияние на страны с разным уровнем развития. Так, согласно оценкам, пороговое значение долга для бедных стран составляет примерно 50% ВВП по отношению к номинальной сумме долга.

---

### Ситуация в регионах

Анализ ситуации с динамикой международной задолженности и данными тяжести долга показывает, что положение различных групп стран и подсистем неодинаково.

Значительный прогресс был достигнут в пересмотре частного долга южноамериканских стран с наибольшей тяжестью задолженности — Аргентины, Бразилии. Величина обслуживания долга по отношению к экспорту всех латиноамериканских стран повышалась до 2000 г., достигнув 52% (47,6% в 1982 г.) В 2010 г. она уже понизилась до 29,5%, тем не менее значительно превышая условную норму.

В прошлое десятилетие изменилась ситуация в отношении внешних долгов в странах Африки. У стран этого континента был самый высокий уровень долга по отношению к ВВП среди всех развивающихся стран (1982 г. — 51%, 2000 г. — 66%). Особые трудности вызывало обслуживание долга. Отношение величины обслуживания долга к экспорту в 1990-е годы колебалось в пределах 18—27%. Страны Тропической Африки имели самую высокую долю долга, принадлежащего официальным институтам. Она превышала 70%, причем больше половины ее приходило на международные институты. Эти данные показывают отличную институциональную структуру задолженности стран Тропической Африки и их особое положение на частных рынках ссудного капитала. Страны, у которых официальная задолженность была большой, имели меньше возможности по уменьшению долга. В результате списания долгов и оживления экономической деятельности бремя внешних долгов африканских стран снизилось до 14,6% в 2010 г.

Постоянно нарастал суммарный объем внешнего долга азиатских стран. Значительная часть его (30—40%) приходилась на страны Западной Азии. Но увеличение внешней задолженности стран Азии уравнивалось высокими показателями их экономического роста и приемлемым коэффициентом обслуживания долга стран этого региона — 14—20% их экспорта в 1990-е и 19,5% в 2006—2010 гг.

Возросло бремя международных долгов в странах СНГ: 40,3% экспорта в 2006—2010 г. против 32,7% в 2001—2005 гг., но положение с погашением долга для ряда стран улучшилось в связи с резким ростом поступлений от экспорта нефти.

---

### Характерные черты движения капитала

Сдвиги в урегулировании проблем международных долгов нашли отражение в движении капитала между развивающимися и развитыми странами, в изменении функциональной и географической структуры рынка капиталов. Уже в начале 1990-х развивающиеся страны стали чистыми получателями ссудного капитала, что свидетельствовало о том, что в глобальной структуре рынка ссудных капиталов восстановилась прежняя тенденция движения ссудного капитала с Запада на Юг. Кризисное состояние было преодолено. Для многих развивающихся стран со средним уровнем дохода задолженность перестала тормозить их доступ к международному кредиту. Превышение притока финансовых средств над оттоком в значительной мере объяснялось падением учетных ставок на международных рынках ссудных капиталов и соответственно снижением платежей по процентам.

Восстановление чистого притока ссудного капитала в периферийные страны сопровождалось изменением структуры движения капитала. С начала 1990-х годов в них *усилился* приток прямых инвестиций.

Часть прямых капиталовложений была обеспечена за счет обмена долга развивающихся стран на активы компаний. При этом следует отметить, что в данном случае термин «прямые инвестиции» необязательно соответствует увеличению объема валовых капиталовложений. Он включает приобретение уже существующих активов при приватизации объединений и поглощении компаний. Последний аспект в движении прямых капиталовложений в большей мере был присущ для стран Латинской Америки. Реальное увеличение прямых капиталовложений отмечалось в основном в странах Азии.

В целом растущий объем международных долгов стран мировой периферии создает возможности давления на их внешнюю и внутреннюю политику. Кризис международной задолженности способствовал сохранению системы неравноправных отношений многих стран-должников с государствами Запада.

Огромные международные долги до сих пор препятствуют устойчивому развитию многих стран. Тяжесть обслуживания долга вызывает изменения в производственной структуре, порождает стремление к максимизации внешнеторгового актива, не принимая мер к повышению конкурентоспособности производства. Под влиянием кризиса задолженности происходило приспособление экономического пространства стран-должников к транснациональной организации производства. Это выражалось в значительной

либерализации внешнеэкономических порядков, демонтаже механизма защиты национального производства, изменении пропорций непосредственного контроля собственности, что во многом является следствием конверсии международной задолженности.

#### Вопросы к теме

1. Дайте определения понятиям «мировая финансовая система» и «структура мировой финансовой системы».
2. Каковы характерные черты еврорынка капиталов?
3. Охарактеризуйте основные субъекты мирового рынка капиталов и поясните характер их действий.
4. Какие группы стран являются основными кредиторами и заемщиками?
5. В каком направлении менялись процентные ставки в 1980—1990-е годы?
6. Назовите причины и последствия финансовых кризисов.
7. Какие причины привели к кризису международной задолженности в начале 1980-х годов?
8. Какое влияние оказал долговой кризис на развивающиеся страны? Какие позиции заняли развитые страны Запада к кризису международной занятости?
9. Какие формы урегулирования кризиса задолженности применялись развитыми и развивающимися странами?
10. Каковы социально-экономические последствия урегулирования долгового кризиса?
11. Существует ли сейчас кризис международной задолженности?

# Производство продовольствия и продовольственная безопасность

Продовольствие, его производство, распределение, обмен и потребление — важная составная часть функционирования мировой хозяйственной системы, занимающая особое место в приоритетах мировой политики. Оно непосредственно связано с жизнедеятельностью основного субъекта и объекта мирохозяйственной деятельности — людей, рабочей силы. Еще два тысячелетия назад древнегреческий ученый Ксенофонт отмечал, что «сельское хозяйство является матерью и кормильцем всех других ремесел: когда сельское хозяйство хорошо управляется, все другие ремесла процветают; когда на сельское хозяйство не обращают внимания, все другие ремесла приходят в упадок на земле и на море». И в современном мире сельское хозяйство остается важным источником дохода, занятости и внешней торговли. Даже те страны, у которых доля сельского хозяйства в создании ВВП небольшая, считают этот сектор экономики важным и уделяют ему значительное внимание.

### 9.1. Динамика производства продовольствия

*Сельское хозяйство* — главный источник продовольствия. Однако его доля в создании мирового продукта сократилась с 9% в 1970 г. до 3,0% в 2008 г. Несмотря на такое сокращение, эта сфера мировой экономики непосредственно связана с жизнью 2/5 населения нашей планеты. В ней занято 40% экономически активного населения. Если в развитых странах в сельском хозяйстве работает 3,4%, то в развивающихся странах — более 50% трудоспособного населения, причем в странах Азии и Африки — около 60%.

В структуре сельскохозяйственного производства произошли сдвиги, связанные с повышением доли продовольственных и снижением доли технических культур. В производстве продовольствия 40% приходится на животноводческую продукцию, остальная часть на садоводство и полеводство. Основой питания человека остается зерно. За счет зерна население мира обеспечивает около 50% своих потребностей в пище. Это соотношение постепенно меняется в пользу животноводческой продукции (15—17% энергии от продо-

вольствия.). В 2007—2008 гг. потребление мяса в мире на одного человека составляло 42 кг (в развитых странах — 82 кг).

В последние десятилетия быстрыми темпами росла продукция водного хозяйства — 10% в год. На ее долю приходится 30% производства продовольствия.

Основное место в производстве продовольствия принадлежит развивающимся странам — свыше 65% при подсчете по ППС, 60% при подсчете на основе текущих цен и более 90% производства аквакультуры. Следует отметить, что в этой группе стран проживает свыше 80% населения мира. Крупнейшими производителями сельскохозяйственной продукции являются самые крупные по населению страны — КНР — около 20% и Индия — 15% мирового производства. Среди развитых стран выделяются: США — 7,0%, Франция — 3,1%, Испания — 2,3%, Германия — 2,1% мирового производства. Развитые страны обеспечивают основные сборы зерна — 48%, в том числе США — 24,5%, ЕС — 15,45% (КНР — 15,4%, Индия — 6,6%).

#### Динамика производства продовольствия

Мировое производство продовольствия растет невысокими темпами. За 1990—2002 гг. оно увеличилось в 1,3 раза, в 2000—2010 гг. — в 1,2 раза и обгоняло рост населения (табл. 9.1). В развитых странах производство продовольствия выросло на 9,6%, а в расчете на душу населения — несколько сократилась. В развивающихся странах общий рост производства в эти годы шел быстрыми темпами, он увеличился на 43%. Такой сдвиг был обеспечен большими приростами сельскохозяйственной продукции прежде всего в КНР, Бразилии, Индии и Бангладеш. Также значительно увеличилось производство сельскохозяйственной продукции на душу населения — на 10%. Этот сдвиг был обеспечен ростом производительности. Этот позитивный процесс охватил не все регионы развивающегося мира. В странах Африки, Ближнего Востока уровень производства на душу населения упал. Неблагоприятные изменения произошли в странах СНГ.

Таблица 9.1. Производство продовольствия (1999—2001 = 100 )

	1990—1992	2003—2005	Изменения, %
Мир	84,8	109,7	135
Развитые страны	89,6	101,9	114
Развивающиеся страны	78,1	112,6	144

Источники: *World Development Indicators*. 2009. World Bank.

Рост производства продовольствия в мире сопровождался положительными тенденциями в потреблении продуктов питания. Более высокие темпы потребления были в развивающихся странах при их снижении в странах СНГ, но периферийные страны до сих пор отстают от развитых в уровне потребления. В начале прошлого десятилетия он у них составлял 82,4% в сравнении с развитыми странами. Большие различия в потреблении продуктов питания отмечаются не только между группами национальных экономик, но внутри каждой из них.

Общий рост мирового производства продовольствия, структурные изменения в производстве сопровождались другими явлениями, в частности, в отличие от предыдущих десятилетий, значительным за последние десятилетия повышением цен на сельскохозяйственные товары в 2000—2010 гг. — в 2,3 раза (табл. 9.2).

Таблица 9.2. Динамика цен на сельскохозяйственную продукцию (2000 г. = 100)

	1970	1980	1990	2005	2010
Все товары	188	195	113	133	228
Зерно	204	199	121	115	222

Источник: *World Development Indicators*. 2009. World Bank; *Global Economic Prospects*. Summer 2010. World Bank. January 2011.

#### Источники и факторы производства

Исходным моментом сельскохозяйственного производства являются *земельные ресурсы*. В этих целях используется почти 40% земли, при этом почти 1/4 населения живет на неустойчивых землях. Крупными размерами земельных ресурсов обладают Австралия, Северная Америка и Новая Зеландия (соответственно 23,6 и 15,5 га на человека). Среди развивающихся стран ни один регион не имеет таких земельных ресурсов, как Северная Америка и Австралия. Только в Восточной Европе и Центральной Азии, Латинской Америке отмечаются относительно высокие показатели сельскохозяйственных земель на одного человека — 1,5 га. В развивающихся странах в целом на одного жителя приходится только 0,67 га, а всего в мире — 0,82 га сельскохозяйственных земель.

Важное значение имеет количество обрабатываемой земли (пашни). В последние десятилетия оно не соответствовало росту населения в мире и уменьшилось до 0,23 га на душу населения. Наибольшее сокращение этого показателя произошло в странах Ближнего и Среднего Востока, в странах южнее Сахары и развитых

странах. В этих условиях увеличение продукции обеспечивалось за счет интенсификации производства.

Крупным фактором увеличения производства стала *химизация* сельского хозяйства. Применение химических удобрений, средств борьбы с вредителями, сорняками обеспечивало до 40% полученного общего прироста урожайности основных сельскохозяйственных культур. Если в 1973 г. во всем мире на 1 га обрабатываемых земель и многолетних культур вносилось 60 кг, то в 2003—2005 гг. — 119 кг удобрений. Наиболее крупные дозы минеральных удобрений применяются в дальневосточных и западноевропейских странах. В развитых странах под влиянием экологического движения использование минеральных удобрений росло медленно: с 132 до 121 кг на 1 га. В незначительных количествах применяются минеральные удобрения в странах Тропической Африки — 13,2 кг на 1 га обрабатываемых земель и многолетних трав.

Важным источником роста сельскохозяйственного производства явилось *орошение* сельскохозяйственных земель. В 2003—2005 гг. в мире орошалось 18,0% обрабатываемых земель (1980 г. — 17,7%), но они дали около 40% всей сельскохозяйственной продукции. Наиболее высокие показатели ирригации земель в Южной Азии (39%), в Восточной Азии и странах Ближнего Востока (38,4%). В странах Тропической Африки орошается 3,5% обрабатываемых земель.

Значительный вклад в интенсификацию сельскохозяйственного производства был внесен *научными исследованиями*, прежде всего созданием высокоурожайных гибридных и генетически измененных сортов зерновых и кормовых культур (соевые бобы, кукуруза, помидоры, рапс). Площадь трансгенных культур в мире увеличилась с 2,8 млн до 100 млн га, или 8% посевной площади. Основная доля их производства приходится на США (43%), Аргентину (14%), а также Бразилию, КНР и ЮАР. Применение результатов НТП в растениеводстве определило увеличение урожайности зерновых более чем на 1/3. Урожайность зерновых составляет 3,1 т с га.

За последнюю четверть XX в. сельскохозяйственное производство стало более интенсивным не только в развитых, но и в развивающихся странах. Используя примерно такую же площадь пашни, сельскохозяйственные производители обеспечивают продовольствием примерно вдвое больше людей, чем 1950—1960-е годы. В развитых странах на одного человека производится около 600 кг зерна, в развивающихся — 200 кг.

Увеличение сельскохозяйственного производства улучшило международную продовольственную безопасность в мире во второй половине текущего столетия. Мировое производство продовольствия незначительно колебалось по годам, а разрыв в мировом предложении и спросе был относительно небольшим: уменьшение производства составляло примерно 4% по зерновым, 20% — по полевым и садовым культурам и 0,5% — по продовольствию в целом. Величина колебаний в производстве продовольствия в отдельных странах значительно больше. В целом небольшие изменения в мировом производстве показывают, что недостаток продуктов питания в отдельных странах не создавал непреодолимых препятствий в мировой продовольственной системе. Возникающий дефицит мог уравниваться увеличением производства в других странах.

Но в рассматриваемый период в развивающихся странах отмечалось значительное снижение темпов прироста урожайности, в связи с чем ожидается увеличение спроса на пищевое зерно в предстоящий период. По оценке Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО, 1993 г.), четыре серьезные опасности угрожают надежности снабжения продовольствием в мировом масштабе в ближайшем столетии: ухудшение климатических условий, истощение водных и ископаемых энергетических ресурсов, ухудшение почвы, экономический либерализм.

## 9.2. Мировая и национальная продовольственная безопасность

### Общие понятия

*Продовольственная безопасность* определяется как постоянная доступность достаточного количества продовольствия для поддержания активной, здоровой жизни всех людей. В основе безопасности находится *достаточность* продовольствия и *способность* людей физически и экономически получить его.

Продовольственная безопасность определяется на различных уровнях: мировом, региональном, национальном, местном и на уровне домашних хозяйств.

*Мировая продовольственная безопасность* подразумевает, что мир как целое должен производить достаточное количество продовольствия для удовлетворения растущих потребностей. При этом торговля должна осуществляться без помех при относительно стабильных ценах, с тем чтобы страны могли по мере надобности допол-

нять свое производство за счет импорта. Это предполагает функционирование определенной системы обеспечения необходимых резервов для того, чтобы обезопаситься от неожиданных спадов производства или резких повышений цен.

Она измеряется количеством дней, в течение которых потребление может быть обеспечено за счет существующих запасов всех стран. Минимальным уровнем для надежного обеспечения продовольственными товарами ФАО считает мировые запасы продовольствия от прошлого урожая, равные 17% мирового потребления или достаточные для удовлетворения потребностей в течение примерно двух месяцев. В целом, по расчетам, в мире производится достаточное количество продовольствия для удовлетворения потребностей населения. Только в середине 1970-х и 1990-х годов и в конце первого десятилетия текущего века они сокращались до 40 дней. Так, в 2008 г. запасы зерна снизились до 14% мирового потребления, что вызвало значительный рост цен на зерновые и другие продукты питания. В отличие от прошлых кризисов недопроизводства продовольствия, которые в значительной степени вызывались изменением природных условий, последний был вызван целым рядом других причин: быстрым ростом спросом на зерновые для удовлетворение потребностей населения, животноводства и производства биотоплива.

Концепция *продовольственной безопасности на национальном уровне* не означает полной самообеспеченности продовольствием. Она предполагает, что страна должна производить достаточно продуктов для собственных нужд, но если сравнительные преимущества не способствуют этому, она должна быть в состоянии импортировать необходимое количество продовольствия и обеспечить необходимые потребности в продовольствии.

Определение национальной продовольственной безопасности основывается на различных показателях, включая существующий уровень потребления продовольствия на душу населения, коэффициент самообеспеченности. В соответствии с расчетами в начале 2000-х годов из 125 периферийных стран низкий уровень продовольственной безопасности имели 93 страны. Индекс продовольственной безопасности хотя и показывает уязвимость страны, но не дает полного представления о действительном обеспечении населения продовольствием.

Продовольственная безопасность на национальном и региональном уровнях — необходимое, но недостаточное условие для

обеспечения продовольствием людей. Она включает способность страны, домашних хозяйств получить необходимые товары.

Обеспечение продовольственной безопасности на уровне домашних хозяйств связано с доходами на душу населения. Низкий уровень доходов населения приводит к тому, что колебания цен непосредственно сказываются на продовольственном положении беднейших слоев не только в городе, но и в сельской местности. В целом ряде стран владельцы мелких участков земли являются чистыми покупателями продовольствия, не обеспечивают себя продуктами за счет своих участков.

---

## ГОЛОД

Существует несколько способов определения обеспеченности продовольственными продуктами населения. Это показатели обеспеченности продуктами для поддержания необходимой физической активности, показатели веса и роста людей, содержания в потребляемых продуктах питательных и минеральных веществ, способности населения приобрести необходимые продукты питания.

Наиболее часто используется подсчет, основанный на потребностях в калориях. Люди, не получающие необходимого количества калорий, относятся к «хронически голодающим». В начале 2000-х годов необходимые энергетические потребности человека, обеспечиваемые питанием, оценивались в 2800 килокалорий в день. Рубежом недоедания, по оценкам ФАО, является 2 тыс. килокалорий в день. Нормативы, разработанные применительно к отдельным странам и регионам, исходят из демографической структуры их населения с учетом условий и физиологических потребностей. В среднем в мире один человек потребляет свыше 2800, в развивающихся — 2700 килокалорий в день.

За последние десятилетия произошли позитивные изменения в обеспечении продовольствием в мире. За 1990—2000 гг. доля населения, не получающего необходимого минимума питания, сократилась до 13%, или 842 млн человек. Изменение общей картины голода и недоедания было связано с улучшением ситуации в большинстве регионов мира. Существенный прогресс в этом отношении был достигнут в КНР, Индии, где доля недоедающих сократилась с 21 до 16% населения. Отрицательные тенденции получили развитие в первом десятилетии текущего века, когда доля недоедающих в развивающихся странах увеличилась до 18% населения (табл. 9.3). Большинство голодающих (39,2%) живут в странах Южной Азии, 24,7% — в Африке.

Таблица 9.3. Доля голодающих в периферийных странах, %

	1962— 1971	1990— 1992	2000— 2002	2004— 2006	2009
Развивающиеся страны	33	20	17	16	18
Мир	...	16	14	13	15

Источники: *The State of Food Insecurity in the World*. 2009, 2010. FAO.

И хотя относительные размеры населения, страдающего от недоедания, сократились, общее число людей, постоянно голодающих либо подверженных недоеданию, возросло в последнем десятилетии, по оценкам, привысив 1 млрд человек в мире в 2010 г. (15 млн человек в развитых странах). Только в развивающихся странах от недоедания ежегодно умирают 17 млн человек, из них 5 млн детей. Поэтому понятно, что решение мировой продовольственной проблемы — политическое требование мирового масштаба. На фоне огромных научно-технических достижений человечества как никогда злободневно звучит лозунг ФАО «Да будет хлеб!».

Недоедание — обычное состояние для широких слоев населения мира. Традиционные рационы многих стран хотя нередко и содержат достаточно калорий, но не содержат необходимого количества белков и жиров. Их нехватка отрицательно сказывается на здоровье людей и качестве рабочей силы, которая во многих случаях мало пригодна для использования в современных секторах хозяйства.

Недоедание включает также недостаток в пище микроэлементов и витаминов (витамин А, йод, железо). На развитии 656 млн человек сказывается недостаток йода, на 2150 млн — железа, на 2,8 млн — витамина А. Так, недостаток йода в организме оказывает вредное влияние на рост и развитие детей и может вызывать базедовую болезнь, являющуюся самой распространенной причиной умственной отсталости, а также смертности. Почти 6 млн человек страдают от явно выраженной умственной неполноценности. Особенно остра эта проблема в Южной и Восточной Азии.

Проблемы недоедания, недостаток в питании необходимых элементов подрывают качество рабочей силы. Общий ущерб производству, связанный с этими проблемами, оценивается ФАО в 5—10% ВВП развивающихся стран.

### Самообеспеченность и внешняя торговля

Большое число голодающих, особенно в периферийных странах, связано с тем, что их сельское хозяйство не может удовлетворить

потребности в продовольствии за счет собственного производства. Если в развитых странах за 1960—1990-е годы коэффициент самообеспеченности поднялся с 99 до 113%, то в других он понизился со 103 до 98%. Во многих регионах развивающегося мира степень самообеспеченности снизилась, за исключением Азии, но и там она ниже 100%.

Недостаток продовольствия в отдельных странах, как отмечалось, может нивелироваться за счет внешней торговли. Продовольствие — важная составная часть внешней торговли (5% экспорта товаров и услуг). Экспортная квота составляет 33% общего объема сельскохозяйственного производства мира. Основными поставщиками продовольственных товаров на мировых рынках выступают индустриальные страны Запада. Производя менее 1/3 сельскохозяйственной продукции (по ППС), они обеспечивают до 70% ее мирового экспорта и свыше 60% импорта, причем за последнее десятилетие их доля в экспорте возросла и сократилась в импорте. Основным экспортером продовольствия в мире остаются США — 14,0%. Их доля в мировом экспорте зерна, мяса возросла, увеличилась доля стран ЕС (44%).

Рост сельскохозяйственного экспорта индустриальных стран Запада произошел по многим продуктам, раньше поставлявшимся развивающимися странами. Так, экспорт сахара из развитых стран составляет 27% этого вида экспорта, риса — 40%, цитрусовых — 73%. Развитые страны из чистых импортеров продовольствия в прошлом превратились в нетто-экспортеров.

До середины прошлого века развивающиеся страны больше экспортировали зерна, чем импортировали, в основном за счет предельного ограничения потребления. В 1948—1952 гг. появился дефицит порядка 4 млн т, или 2% производства, в 1987—1991 гг. он достиг 84 млн т, или 16% производства. Уровень зависимости от импорта сильно колеблется по регионам. Наиболее высокий уровень на Ближнем Востоке (45%) и в Тропической Африке (28%). Многие исследователи в качестве критической считают 25—30%-ный уровень потребления импортных продуктов питания, после которого наступает стратегическая зависимость от импорта.

Перепроизводство продуктов в развитых странах в долгосрочном плане понизило цены на сельскохозяйственные продукты на мировых рынках, что создавало препятствия для увеличения производства в развивающихся странах. Частично по этой причине, частично из-за повышения спроса поставки зерна в развивающиеся страны увеличились за 1970—1990-е годы. Большая часть развивающихся стран являются нетто-импортерами зерна (133). Умень-

шение роли указанных стран в мировом сельскохозяйственном экспорте относительно сокращает их валютные поступления, негативно сказывается на валютных запасах, особенно слаборазвитых стран. Многие страны не в состоянии обеспечить продовольственную безопасность на национальном уровне. Почему так происходит?

---

#### Причины недопроизводства и голода

Воспроизводственный процесс в мировой сельскохозяйственной системе во многих отношениях сдерживается негативными факторами. 1/3 сельского населения развивающихся стран живет в районах, подверженных частым природным изменениям. Они составляют 54% сельскохозяйственной площади этой группы стран. Слишком много продукции производится в районах с высокими издержками производства, а потенциально эффективные производители теряют свои рынки в пользу конкурентов. Как отмечалось, среди развитых стран наибольшими естественными преимуществами обладают немногие страны — США, Канада, Австралия, имеющие обширные сельскохозяйственные угодья в расчете на одного сельского жителя, благоприятные климатические условия. Но на мировых рынках продовольствия в качестве экспортеров выступают практически все развитые страны, оказывая существенное влияние на ценообразование. Так, страны Западной Европы стали чистыми экспортерами зерна.

1. Такое положение определяется не только высоким техническим уровнем сельского хозяйства этих стран, важную роль играет *аграрная политика государства*. Развитие сельского хозяйства западных стран во многом зависит от субсидирования производства. Этот компонент аграрной политики остается масштабным. Объем субсидий (прямые платежи, дешевые займы, гарантированные цены) составляет 31% стоимости производства (6% в США и 26% в ЕС), т.е. значительная часть расходов фермеров развитых стран компенсируется государством (37% в 1986—1988 гг.). Государство не только обеспечивает более высокий уровень производства, но и поддерживает экспорт, защищает производителей сельскохозяйственной продукции от внешней конкуренции. По оценке экспертов ООН, величина сельскохозяйственных субсидий западных стран в пять раз превышает объем помощи развивающимся странам.

Ряд других стран представляют регионы, обладающие огромными природными ресурсами для развития сельскохозяйственного производства, возможностью выращивать по два урожая в год. Это позволяет ряду исследователей говорить о них как о потенциальной житнице человечества, но именно они в целом оказываются не в

состоянии обеспечить свое население продуктами питания. Причин для этого много, включая, прежде всего, уровень их экономического развития.

2. Сельское хозяйство периферийных стран в целом остается *отсталым по технической оснащенности*. Несмотря на позитивные изменения в ряде стран, связанные с «зеленой и генной революциями», развивающиеся страны отстают от уровня развитых стран по производительности труда на одного работника в 44 раза (36,8 — в 1990—1992 гг.). Сокращалась доля развивающихся стран в мировом объеме сельскохозяйственных капиталовложений. Только в 2000-е годы она превысила уровень 1980 г., составив 64—67% мировых инвестиций. Относительно небольшая доля всех валовых вложений выделяется на сельское хозяйство — 7,5% в 1980 г. и 3—4,4% в 2000—2007 гг.

3. Во многих странах характер землепользования отягощается *формами отсталых отношений*, представленными натуральными и полунатуральными индивидуальными крестьянскими хозяйствами, крупными латифундиями, общиной, сохранением ростовщичества, издольщины. Мельчайшие хозяйства преобладают в странах Азии и Африки. Они не могут использовать современные орудия труда, минеральные удобрения, пользоваться услугами кредитных учреждений. Многие из них не обеспечивают семьи владельцев достаточным питанием. В Индии к таким относятся около 60 млн хозяйств площадью менее 1 га земли.

4. В странах со значительным сельскохозяйственным потенциалом аграрное производство использовалось в целях общего развития страны. Цены, устанавливаемые на сельскохозяйственные продукты, занижались для поддержания жизненного уровня промышленных рабочих, сельскохозяйственный экспорт облагается пошлинами для финансирования импорта машин и оборудования.

Сельскохозяйственный экспорт нередко направлялся в развитые страны без учета масштабов спроса на него. Неэластичное предложение приводило к постоянному снижению цен, умеренному повышению экспортных поступлений. В этом же направлении на ценообразование воздействует господство на мировом рынке сельскохозяйственных продуктов ТНК, занижающих закупочные цены. Четыре ТНК контролируют до 60—65% торговли сахаром, три ТНК — 80% рынка бананов, три—пять ТНК — 85% чая и какао-бобов, от четырех до восьми ТНК держат в своих руках 85—90% всей торговли кофе, табаком и хлопком.

5. *Деформации воспроизводства* в аграрном секторе проявляются не только в ценообразовании, но и приоритетах развития, включая

финансирование со стороны правительства сельскохозяйственных услуг, инфраструктуры, научных исследований. Чтобы получить необходимые валютные средства для сокращения внешней задолженности, многие страны под давлением МВФ, МБРР вынуждены переключать значительные посевные площади на производство экспортных культур, таких как хлопчатник, арахис и другие, в ущерб продовольственным. В экспорте 16 стран аграрная продукция составляет 45% их экспорта. С этим связан тот факт, что число импортеров продовольствия возрастало. У 10 стран сельскохозяйственная продукция превышает 30% их импорта.

Это свидетельствует о том, что продовольственная проблема определяется различными аспектами мирового развития от экономических и политических до социокультурных и этносоциальных. Среди них важнейшая роль принадлежит общему развитию производительных сил и производственных отношений.

Статистические данные свидетельствуют, что сельскому хозяйству периферийных стран серьезный ущерб наносит политика развитых стран. Отдельные оценки показывают, что устранение нарушений в действии рыночных сил в их сельском хозяйстве приведет к снижению самообеспеченности продуктами питания развитых стран до 85% и повышению самообеспеченности развивающихся стран до 102%, а чистые поступления развивающихся стран от экспорта продовольствия значительно увеличатся.

Увеличение производства продовольствия в развивающихся странах и освобождение международной торговли от деформаций могут способствовать доступности продуктов питания в этих странах и повышению уровня питания. Но часто этого бывает недостаточно. Широкомасштабный голод происходил, когда запасы продовольствия значительно не уменьшались (Эфиопия — 1972—1974 гг.) или даже увеличивались (Бангладеш — 1974 г.). С другой стороны, голода удавалось избегать, хотя происходило сокращение производства продовольствия. Есть целый ряд стран, в которых хотя обеспеченность продовольствием на душу населения и улучшалась, но значительные слои населения хронически недоедали.

Это свидетельствует о том, что достаточное количество продовольствия на национальном уровне не означает, что каждый житель сможет получить его в необходимом количестве. В современных условиях рыночные силы оказываются неспособны решить проблемы голода и недоедания людей во многих районах мира. Дестабилизация рынков продовольствия, протекционистская политика развитых стран, огромная финансовая задолженность развивающихся стран делают практически нереальным для многих стран импорт продовольствия в необходимых количествах.

### 9.3. Продовольственная помощь

Ежегодно 20—40 стран сталкиваются с проблемой обеспечения продуктами питания своего населения в связи с засухами, конфликтами, экономическими неурядицами. Обострение положения с продовольствием в этих странах вызывает необходимость принятия срочных мер, направленных на смягчение продовольственной проблемы. Важный инструмент уменьшения проблемы голода — *продовольственная помощь* — передача средств на условиях льготных кредитов и безвозмездных даров через международные, государственные и частные организации в целях улучшения продовольственной безопасности бедного населения.

#### Масштабы и влияние продовольственной помощи

Продовольственная помощь стала одним из элементов обеспечения продовольственной безопасности. До середины 1990-х годов ее объем возрастал (10—13 млн т зерна в год, до 1,2 млн т других продуктов питания — порошок молоко, растительное масло). В последнее десятилетие размеры продовольственной помощи сократились, а значение внешней торговли в обеспечении потребления населения увеличилось.

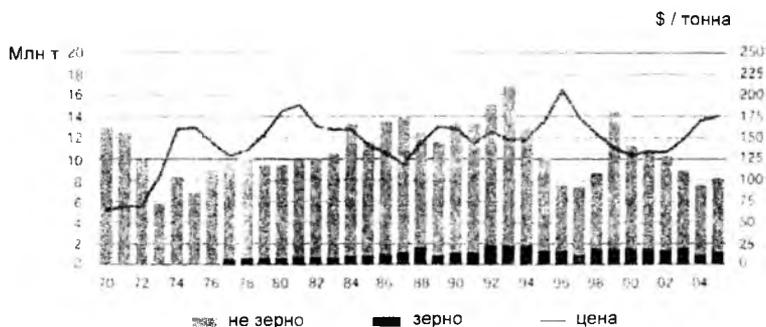


Рис. 9.1. Объем продовольственной помощи 1970—2005 гг.

Источники: *The State of Food and Agriculture 2006*. FAO. P. 12.

Основные поставки продовольственной помощи идут в страны Азии (30—40%) и Африки южнее Сахары, на долю которых прихо-

дится свыше 50% ее общего объема. В последние десятилетия произошло увеличение помощи наименее развитым странам. Крупнейшие получатели в 2001—2005 гг. — Афганистан, КНДР, Эфиопия, Бангладеш, Эритрея, Филиппины, Кения. В крупных размерах продовольственная помощь поступала в восточноевропейские страны и республики Центральной Азии. В конце 1990-х годов на РФ приходилось 4—7% общего объема продовольственной помощи (в 1998 г. — 13,6 кг зерна на человека, в 2001 г. — 1,1 кг, а в Африке — 2,6 кг на человека).

Многолетние поставки продовольственных продуктов в больших количествах дают несомненные временные выгоды странам—получателям помощи. Они смягчают нехватку продовольствия, облегчают оказание неотложной помощи голодающим. Помощь уменьшает валютные расходы на импорт продовольствия и позволяет экономить средства, необходимые для других отраслей экономики. Она составляет примерно 5—10% их чистого импорта зерна. Для отдельных стран в отдельные годы она может иметь решающее значение. Так, продовольственная помощь, полученная КНДР в 2002 г., составляла 31% производства зерна в стране, для Эфиопии — 13% производства в 1990—2000-е годы.

Однако для социально-экономического развития принимающих стран она может иметь отрицательные краткосрочные и долгосрочные последствия. В связи с этим происходит переориентация международной помощи с поставок продовольствия на передачу технологии и снабжение техникой и другими средствами производства. Техническая и финансовая помощь оказывается не только сельскому хозяйству развивающихся стран, но и другим отраслям продовольственной системы. Их отставание от Запада у периферийных стран, как и в развитии сельского хозяйства, большое.

Развивающиеся страны стремятся исключить отрицательные воздействия со стороны стран-доноров при получении продовольственной помощи. Они выступают против использования помощи для оказания политического давления, проявляют интерес к расширению помощи на многосторонней основе, к увеличению льготного кредитования и безвозмездной помощи, увязке продовольственной помощи с программами экономического и социального развития.

---

#### Доноры продовольственной помощи

Предоставление продовольственной помощи осуществляется на двухсторонней и многосторонней основе. Ею занимаются межгосударственные организации и объединения — ОЭСР, ЕС, ОПЕК и др. В 1980—1990-е годы отмечалась тенденция сокращения предос-

твляемой помощи через межгосударственные организации и увеличение ее через неправительственные.

Крупнейшей международной организацией, занимающейся вопросами продовольствия и сельского хозяйства в мире, является *Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО)*, созданная в 1945 г. Помимо сбора и анализа информации, ФАО занимается вопросами координации оказания продовольственной помощи развивающимся странам, а также содействия развитию сельского хозяйства. Она разрабатывает и осуществляет разнообразные проекты технической помощи. В системе ФАО с 1967 г. действует программа промышленного сотрудничества, в осуществлении которой принимают участие более ста корпораций агропромышленного сектора.

Существенный вклад в разработку продовольственных вопросов вносят другие международные организации, в том числе созданный ООН в 1974 г. *Всемирный продовольственный совет*, который наблюдает за мировым продовольственным положением и организует помощь нуждающимся странам. В 1977 г. был создан *Международный фонд сельскохозяйственного развития (ИФАД)*, который оказывает содействие развивающимся странам в целях улучшения положения с продовольствием, предоставляя средства в виде займов на льготных условиях и в виде даров.

Основные поставщики помощи как на двухсторонней, так и на многосторонней основе — США и Япония. В течение многих лет они поставляют продовольственные товары развивающимся странам либо на льготных условиях, либо безвозмездно. В середине 1960-х годов на США приходилось 96% объема продовольственной помощи. В начале 2000-х годов доля США понизилась, составив 50—60% помощи зерном (в среднем 6 млн т) на 40%. Являясь крупнейшим поставщиком помощи, США в своих внешнеэкономических отношениях не раз прибегали к политике «продовольственного оружия». Наряду с оказанием продовольственной помощи, расширением сельскохозяйственного экспорта США оказывают техническую помощь аграрному сектору развивающихся стран. Исходят из того, что данный подход способствует политической и социальной стабилизации в мире и позволяет США расширить свои торговые связи.

В 1980—1990-е годы в предоставлении продовольственной помощи возрастала роль стран Западной Европы. В сравнении с США ЕС притерпелась более умеренной направленности в оказании продовольственной помощи. Поставки продовольствия включают зерновые, порошковое молоко, топленое масло и сахар. Большая

часть помощи направляется в наименее развитые страны Африки и Азии. В основном она концентрируется в странах, связанных с Евросоюзом системой различных соглашений. Отдельное направление в оказании продовольственной помощи ЕС — выделение средств на цели развития сельского хозяйства развивающихся стран.

Среди других поставщиков выделяются Япония, Австралия, КНР, Канада.

#### Вопросы к теме

1. Расскажите о роли сельского хозяйства в мировом производстве.
2. Как изменилась в последние десятилетия структура сельскохозяйственного производства?
3. Назовите основных производителей сельскохозяйственной продукции в мире.
4. Какие изменения произошли в производстве сельскохозяйственной продукции за 1990—2000-е годы?
5. Охарактеризуйте тенденции в использовании сельскохозяйственных угодий.
6. Поясните роль аграрных отношений в развитии сельского хозяйства.
7. Как складывалась мировая продовольственная безопасность в 1990—2000-е годы?
8. Охарактеризуйте масштабы голода в мире и отдельных регионах.
9. Какова роль государства в развитии сельского хозяйства в развитых и развивающихся странах?
10. Какие цели преследуют страны, оказывающие продовольственную помощь?

---

### Ископаемое сырье в мировом хозяйстве

В развитии мирового хозяйства важную роль играет комплекс проблем, связанных с использованием ископаемых (минеральных) ресурсов. Экономические потрясения середины 1970-х годов убедительно показали, что в определенных условиях эти проблемы могут серьезно воздействовать на весь ход экономического развития, отрицательно влиять на состояние производственной, валютно-финансовой, внешнеэкономической и других сфер хозяйства целого ряда групп государств.

Производство и потребление ископаемых ресурсов стали мировыми, охватывающими через международное разделение труда все страны. Ископаемое сырье представляет собой исходный материал любого производственного процесса, его материальную основу. Удельный вес сырья широко колеблется в зависимости от продукции: в стоимости машиностроения он составляет 10—12%, в продукции основного химического синтеза — 80—90%.

Добывающие отрасли занимают значительное место в мировом производстве — 11% ВМП. На их долю приходится 1/3 промышленной продукции. Ископаемые ресурсы играли значительную роль в экономике многих стран, являясь одним из источников богатства и дохода. В длительной ретроспективе открытие новых минералов, сплавов, новых методов извлечения и производства минералов оказывало важное влияние на промышленное развитие и потребление. В последние десятилетия в большинстве развитых стран квалифицированная рабочая сила и капитальные ресурсы стали более значимыми составляющими национального богатства, чем минеральные ресурсы. Исключение составляют Австралия, Исландия и Канада. В этих странах в составе национального богатства на душу населения природные ресурсы превышают 50%.

#### 10.1. Производство и масштабы использования ископаемого сырья

---

##### Динамика потребления ископаемого сырья

Рост производства в мире сопровождается значительным увеличением потребления большинства видов ископаемого сырья. Для

характеристики его масштабов следует отметить, что только за 1945—1975 гг. минерального сырья в мире было использовано примерно столько же, сколько за всю предыдущую историю человечества. В развитых странах в этот период при общем увеличении промышленного производства в 3,5 раза объем среднегодового потребления металлов возрос примерно втрое, горно-химического сырья — в 3,5 раза, первичных источников энергии (нефти, газа, угля, урана) — в 2,6 раза. Тенденция относительного сокращения потребления ископаемого сырья продолжилась в 1990—2000-е годы.

Динамику потребления сырья определяют главным образом следующие факторы:

- (1) уровень материального производства, общий рост которого действует в сторону абсолютного увеличения потребностей в сырье;
- (2) научно-технический прогресс, воздействие которого проявляется в относительном снижении уровня и изменении структуры затрат на единицу конечной продукции.

Взаимосвязь между движением производства и потреблением сырья представляется довольно очевидной. Рост материального производства ведет к абсолютному повышению потребностей в большинстве видов минерального сырья. Сложнее влияние НТП. Его воздействие проявляется двояко: через изменение структуры конкретной продукции, с одной стороны, и путем совершенствования технологии производства — с другой, что неодинаково сказывается на динамике потребления отдельных видов минерального сырья.

Изменения структуры экономики в ходе НТП в связи с опережающим развитием новейших отраслей промышленности (электронной, авиакосмической и др.), качественное совершенствование продукции и повышение эффективности традиционных отраслей сопровождаются резким спросом на легкие и редкие металлы. Их потребление опережает темпы экономического развития в целом. В древние времена человек довольствовался лишь 18 химическими элементами, в XVIII в. — 29, а в середине XX в. — 80 элементами. Развитие современных производств потребовало применения в технике почти всех элементов таблицы Менделеева. Редкие металлы и редкоземельные элементы стали одним из важнейших факторов научно-технического прогресса, а уровень их потребления — одним из показателей промышленного развития, его соответствия современному уровню индустриального производства.

Рациональное использование минерального сырья привело к значительному снижению темпов роста потребления и производства большинства его традиционных видов. В 1970—1990-е годы при значительном росте промышленного производства мировая добыча

минерального сырья на душу населения сократилась, хотя абсолютные размеры производства возросли.

Определенное понижающее влияние на динамику потребления минерального сырья оказывает конкуренция заменителей — *синтетических видов сырья*. Однако переоценивать роль заменителей вряд ли правомерно. Их воздействие лишь ведет к снижению темпов прироста основных металлов, но не к вытеснению их из основных сфер применения. Увеличение емкости рынка, как правило, создало условия для роста потребления всех металлов. Сталь и основные цветные металлы продолжают играть ключевую роль в удовлетворении потребностей современного хозяйства в металлах. На них приходится свыше 95% суммарного потребления всех металлов по стоимости, в том числе на сталь — свыше 80%, медь — 6%, алюминий — 5%, цинк — 2%. Группа металлов в добывающей промышленности в 1980—1990-е годы росла наиболее высокими темпами.

---

#### Потребление и запасы ископаемого сырья

Рост масштабов потребления не может не усиливать давление на ресурсный потенциал планеты, что объективно действует в сторону обострения проблем ресурсопользования. В связи с этим одним из важных является вопрос о том, насколько велики ресурсы Земли. О том, что ископаемые ресурсы Земли безграничны, известно давно. Отличительная их черта заключается в том, что они конечны и их предельная величина определяется общим содержанием того или иного элемента в земной коре и Мировом океане. Таким образом, теоретически существует возможность физического истощения минеральных ресурсов при их длительной и интенсивной разработке. Но если исходить из предельной величины, то содержание большинства элементов в земной коре в тысячи и миллионы раз превышает современный уровень их потребления.

С экономической точки зрения важны в первую очередь промышленные запасы полезных ископаемых (резервы), т.е. наиболее качественные и хорошо разведанные запасы, рентабельные для освоения при существующем уровне цен и технических знаний. Обычно сюда относят достоверные, вероятные и в ряде случаев возможные запасы. Ресурсы этой категории относительно ограничены. Так, отношение общей величины промышленных запасов к среднегодовому уровню добычи соответствующего вида сырья в мире на начало 2000-х годов составляло по железной руде примерно 250 лет, никелю — 76, алюминию — 280, меди — 60, углю, природному газу и нефти — соответственно 119, 62 и 46 лет. С учетом увеличивающегося роста добычи кратность запасов этой категории существенно меньше.

Отмеченное обстоятельство часто используется как свидетельство предстоящего быстрого истощения наиболее качественных запасов полезных ископаемых, как аргумент в пользу неизбежного удорожания сырья по мере перехода к эксплуатации все более бедных месторождений. Если показатель, характеризующий отношение промышленных запасов к уровню добычи, брать в статике, то действительно тезис об истощении напрашивается сам собой. Однако положение совершенно меняется при рассмотрении данного отношения в динамике. Во второй половине прошлого столетия величина минеральных ресурсов промышленной категории в мире увеличивалась быстрыми темпами как в результате проведения геолого-разведочных работ, так и за счет НТП в добывающей промышленности, позволяющего вовлекать в эксплуатацию более бедные руды.

Считается, что ресурсы промышленной категории увеличиваются в геометрической прогрессии при снижении процентного содержания полезного компонента в руде на единицу измерения. Так, переход к использованию более бедных руд наряду с разведкой новых месторождений и более экономным их использованием привел к увеличению мировых запасов меди в 1970—1990-е годы в 1,17 раза, запасов бокситов — в 4,7 раза.

Анализ показывает, что темпы прироста величины промышленных запасов практически всех видов минеральных ресурсов, как правило, превосходили темпы прироста добычи соответствующих видов сырья в мировом хозяйстве. Характерен пример с медью. В 1950 г. ее обеспеченность составляла 35 лет, а в 1985 — 60 лет. Цена меди за этот же период относительно общего индекса цен существенно не изменилась. Это верно даже для нефти (за 1984—2000 гг., по оценке геологической службы США, мировые запасы обычной нефти увеличились в 1,9 раза), хотя именно в отношении ее многие специалисты сходятся на том, что ресурсы при сохранении современных тенденций потребления в предвидимой перспективе могут быть исчерпаны. В 1970—1990-е годы произошло небольшое сокращение запасов никеля — на 10%.

В целом в мире обеспеченность промышленными запасами минеральных ресурсов считается достаточной с точки зрения удовлетворения потребностей хозяйственного развития. Более того, размеры этих запасов, их кратность по отношению к добыче могут быть существенным образом увеличены на территориях как слабо изученных, так и хорошо известных районов. Анализ обеспеченности мира минеральными ресурсами показывает, что нет серьезных оснований для пессимизма в отношении запасов, рентабельных для освоения при современном уровне цен и технических знаний.

## 10.2. Размещение минеральных ресурсов и их потребление

Высокая обеспеченность минеральными ресурсами мирового хозяйства сама по себе не решает проблем, связанных с удовлетворением хозяйственных потребностей отдельных стран в минеральном сырье. Существуют значительные разрывы между размещением производительных сил и минеральных ресурсов, причем в ряде регионов эти диспропорции увеличились.

На *развитые страны* приходится примерно 36% запасов нетопливных ископаемых ресурсов мира, 5% нефти и свыше 70% производства обрабатывающей промышленности. В них в крупных размерах сосредоточено достаточно ограниченное число видов разведанного минерального сырья — хромиты, свинец, цинк, калийные соли, урановое сырье, рутил и ильменит, бокситы, уран, железная руда. Среди развитых стран самыми большими минеральными ресурсами обладают Австралия (уран, железные и марганцевые руды, медь, бокситы, свинец, цинк, титан, золото, алмазы), Канада (уран, свинец и цинк, вольфрам, никель, кобальт, молибден, ниобий, золото, калийные соли), США (медь, молибден, фосфатное сырье).

На территории *периферийных стран* сконцентрировано свыше 50% мировых нетопливных ископаемых ресурсов, 90% запасов нефти и природного газа, при этом они производят порядка 30% продукции обрабатывающей промышленности. В недрах стран этой группы находятся 90% промышленных запасов фосфатов, 86% олова, 88% кобальта, более половины запасов медной и никелевых руд.

Периферийные страны также отличаются довольно резкой дифференциацией в обеспеченности запасами полезных ископаемых. Подавляющая часть их размещена примерно в 30 из 170 периферийных стран. Так, Российская Федерация сосредоточивает 6,4% мировых запасов нефти, около 30% природного газа, угля и 1/3 железной руды. Минеральные ресурсы РФ в три раза больше, чем в США. Страны Персидского залива располагают 2/3 мировых запасов нефти. Кроме нефтедобывающих стран Среднего Востока следует выделить ЮАР (марганцевые, хромовые руды), Бразилию (железные и марганцевые руды, бокситы, нефть, олово, титан, золото, ниобий, тантал), Мексику (нефть, медь, серебро), Чили (медь, молибден), Гвинею (бокситы), Демократическую Республику Конго (медь, кобальт, алмазы), Замбию (медь, кобальт). Но в целом современные развивающиеся страны, как правило, хуже обеспечены

минеральным сырьем, чем промышленно развитые страны на ранних этапах своего развития.

*Добыча ископаемого сырья* не совпадает с расположением их запасов в основных двух группах стран. Развитые страны производят свыше 30% нетопливного ископаемого сырья, что примерно совпадает с разведанными запасами, но 22% добываемой в мире нефти при 6% мировых запасов. Основными производителями сырьевых материалов выступают развивающиеся страны, сосредоточивая свыше половины их добычи, в том числе более половины марганца, ниобия, олова, кобальта, бокситов и других видов минерального сырья.

*Минерально-сырьевая* ситуация в мире характеризуется преимущественной концентрацией запасов и добычи в сравнительно небольшом числе государств. Еще в большей степени сосредоточено потребление минерального сырья. Развитые страны потребляют свыше 60% минерального нетопливного сырья, 54% нефти и 49% природного газа. В результате в этой подсистеме мирового хозяйства отмечается большой разрыв между производством и потреблением ископаемых ресурсов. В США он составляет 20%. Страны ЕС могут удовлетворять свои потребности только на 1/3. Собственные ресурсы у них достаточны лишь по немногим из основных видов минерального сырья — железной руде, ртути, калийным удобрениям. Еще ниже уровень самообеспеченности ископаемыми ресурсами промышленности Японии — менее 1/3.

Одной из сложных проблем западноевропейских стран и США является обеспечение потребностей в нефти. В Западной Европе потребление нефти превышает собственную добычу почти в 3 раза, в США — в 2.4 раза. Япония практически полностью зависит от импорта нефти. Потребляя большую часть минерального сырья, добываемого в развитых странах, центры деловой активности производят его во много раз меньше и по большинству полезных ископаемых не могут увеличить добычу из-за отсутствия необходимого количества разведанных месторождений.

Развивающиеся страны ввиду недостаточного промышленного развития потребляют свыше 20% мирового производства ископаемого сырья. Под влиянием индустриализации происходит увеличение их спроса на минеральные товары. В связи с более высоким качеством минеральных ресурсов в этих странах и низкой стоимостью рабочей силы развитие сырьевого сектора не сопровождается там резким ростом издержек производства, но экономические трудности развивающихся стран осложняют развитие их сырьевого сектора.

### 10.3. Институциональные аспекты использования минеральных ресурсов

Экономическое положение любой страны зависит не только от наличия или отсутствия собственных ископаемых ресурсов, но и от ситуации в минеральном секторе мирового хозяйства в целом, прежде всего в странах — главных потребителях и производителях полезных ископаемых.

#### Географическая структура экспорта

Ископаемое сырье — важная категория международной торговли, на нее приходится 13% всего товарного экспорта. В экспорте минерального сырья основную массу поставок составляет топливо — свыше 50—70%. В поставках минерального сырья возросла роль развивающихся стран в основном за счет нефти и снизилась доля развитых стран (табл. 10.1).

Таблица 10.1. Доля развивающихся стран  
в мировом экспорте ископаемого сырья, %

	1995	2004
Топливо	40,3	54,2
Руды, металлы	30,5	44,8

Источники: *World Development indicators 2009*. World Bank.

Увеличение доли периферийных стран свидетельствует о повышении их значения как поставщиков сырья мировым хозяйственным центрам в последние годы. Так, на поставки из развивающихся стран приходится половина импорта минерального сырья ЕС. Исследователи признают, что если эти поставки будут прерваны, то ни Северная Америка, ни Австралия не заполнят этого разрыва.

Многие развивающиеся страны, не имеющие значительного промышленного потенциала, видят основной источник получения средств для решения социально-экономических проблем в эксплуатации природных ресурсов, что делает экономику зависимой от экспорта сырья. Для ряда из них поставки сырья дают основную часть экспортных доходов. У 15 стран нефть и газ составляют от 70 до 96% их экспорта, у пяти стран металлические минералы и алмазы — от 61 до 90%. Например, Замбия и Демократическая Республика Конго получают соответственно до 90 и 64% внешних поступлений от экспорта меди, Мавритания — свыше 70% продажи железной руды, Гвинея — около 70% поставок бокситов. Зависи-

мость индустриальных и развивающихся стран от внешних поставок и поступлений сырья должна обеспечивать мировой торговле минералами достаточно стабильную роль в удовлетворении хозяйственных потребностей.

Однако в длительные периоды происходят нарушения в механизме ресурсопользования. Традиционная причина этого — *колебания предложения и спроса*. По мере роста размеров добычи, перехода к эксплуатации низкосортных ископаемых, освоения труднодоступных месторождений увеличивается промежуток времени между принятием решения об организации производства и началом добычи — он составляет 10—20 лет. Для освоения крупных месторождений требуются огромные капиталовложения — до 1 млрд долл. При растущем спросе на сырье это увеличивает вероятность диспропорций между производством и потреблением, особенно если избыточный спрос не может быть удовлетворен за счет складских запасов. Негативные последствия подобных ситуаций могут выражаться в резком взлете цен, а также в нехватке тех или иных видов сырья в течение периода, необходимого для освоения новых месторождений.

Важное значение имеет специфика сферы обращения, *особенности институциональной и социальной структуры международных рынков сырья*. Основные субъекты международных отношений в области ресурсопользования — частные компании, в большинстве своем это ведущие ТНК западных стран, концентрирующие как добычу, так и использование сырья.

Институциональная структура оказывает влияние на механизм ценообразования. Он существенно деформируется, когда рынки контролируются несколькими компаниями, особенно если они заключают долгосрочные соглашения о квотах добычи и экспорта того или иного вида сырья и условиях реализации. Такого рода картельные соглашения оказывают давление на нормальный процесс ценообразования и могут искусственно сдерживать закономерное изменение цен. Яркий пример — цены на нефть.

Созданный в 1928 г. международный нефтяной картель в составе семи крупнейших компаний почти полностью контролировал весь цикл операций — от разведки месторождений жидкого топлива в странах Персидского залива и других странах до сбыта нефтепродуктов. В течение десятилетий его политика состояла в снижении цен на мировом рынке. Эта странная на первый взгляд стратегия снижала норму прибыли, но зато колоссально расширяла рынок сбыта и давала громадный прирост массы прибыли. Мировая цена барреля нефти была снижена с 2,27 долл. в 1948 г. до 1,8 долл. в 1960 г. В результате мировая энергетика переориентировалась на жидкое топливо. Доля нефти в общем объеме производства первич-

ных источников энергии увеличилась с 31% в 1950 г. до 50,4% в 1970 г. и 52% в 1976 г.

Нефтедобывающая промышленность в плане спроса имела исключительно благоприятные условия для своего развития. Если в 1900 г. в мире было добыто 20 млн т нефти, то в 1960 г. — 1 млрд т, в 1969 этот рекорд был перекрыт вдвое, а в 1977 — втрое. Тем не менее цены на нефть до 1974 г. не реагировали на это, поскольку нефтяной картель продолжал свою политику.

Такой рост добычи нефти был обеспечен в основном за счет развивающихся стран. Это привело к резкому снижению самообеспеченности западных государств. В мировой добыче нефти их доля снизилась с 53 до 25% за 1950—1970 гг., в том числе доля США — с 51 до 21%. Западноевропейские страны оказались практически в полной зависимости от внешних поставок нефти, США — наполовину.

Обеспокоенная расширением основного природного богатства нефтедобывающих стран, *Организация стран — экспортеров нефти* (ОПЕК), созданная в 1960 г., добилась того, что нефтяной картель, по крайней мере, перестал снижать справочную цену. В течение 1960-х цена на топливо оставалась практически неизменной. В октябре 1973 г., когда основные нефтедобывающие мощности были национализированы, страны ОПЕК в одностороннем порядке установили новые цены: цены на нефть за 1972—1981 гг. увеличились в 14,5 раза, на топливо — в 13,5, а на все минеральное сырье — в 12,5 раза. Стремясь поддержать уровень цен на нефть, страны ОПЕК ввели согласованные квоты ее добычи, вследствие чего в этих странах она сохранилась на уровне начала 1970-х годов.

Резкое повышение цен на минеральное сырье привело к *изменению условий воспроизводства* в мировом хозяйстве. Как уже отмечалось, затраты на сырье — одна из важных составляющих издержек производства. Топливо-сырьевой кризис начала 1970-х выдвинул проблему рационального использования полезных ископаемых, перехода от экстенсивных к интенсивным методам добычи и потребления минерального сырья.

---

#### Современная ситуация на рынках сырья

В 1990—2000-е годы в горнодобывающей промышленности мира укрепились позиции западных ТНК: уменьшилась роль государственных компаний периферийных стран, возросла роль частных. Но изменения в социально-экономической структуре добывающей промышленности были неодинаковыми. В целом ряде стран иностранные компании играют основную роль в добыче ископаемого сырья. Из 33 стран — крупнейших производителей ископаемого сырья иностранные компа-

нии почти полностью контролируют в 10 странах, в других 10 странах — от 50 до 86%. Но в нефтегазовом секторе развивающихся стран возросла роль государства, что усилило стратегическое, геополитическое значение этого сектора. Иностранные компании обеспечивают 22% объема добычи нефти и природного газа.

В ряде отраслей усилилась централизация производства. Так, 10 крупнейших металлургических компаний в 2005 г. контролировали около 30% мирового производства неэнергетического сырья по сравнению с 26% в 1995 г. В целом в горнодобывающем секторе доля 10 крупнейших компаний осталась неизменной — 41% мирового производства.

Произошли сдвиги в функциональной структуре международных рынков ископаемого сырья. В частности, на рынке нефти только 10—15% поставок осуществляется по официальным ценам на контрактной основе, а 30—35% поставок реализуется на кассовой основе, что усилило спекулятивные аспекты функционирования рынков.

#### 10.4. Основные черты формирования мировых цен на ископаемое сырье

---

##### Особенности формирования цен

Характерная черта формирования цен на минеральное сырье — существование *рентных* отношений. В горнодобывающей промышленности цена производства, как правило, определяется худшими из эксплуатируемых в данный момент месторождений, предприятиями с наиболее высокими издержками производства. Это обеспечивает другим производителям получение *горной ренты*.

Важными факторами, влияющими на величину этих издержек, являются *горно-геологические условия добычи*, в первую очередь содержание полезного компонента в руде и доступность месторождений. В долговременном плане переход к эксплуатации более бедных руд и освоение новых месторождений в отдаленных районах необязательно приводят к резкому повышению издержек. По отдельным подсчетам, капитальные и трудовые издержки на единицу минерального сырья в США с 1870 по 1957 г. снизились в 4,4 раза. Основная причина подобного явления заключается в том, что при больших запасах полезных ископаемых переход к использованию более бедных руд происходит, когда НТП делает рентабельным их промышленное освоение.

Использование мощной техники, открытых методов добычи значительно сокращает текущие расходы, делает экономически выгодной разработку месторождений с бедными рудами.

Практика прошлого столетия не подтвердила закона убывающей производительности в сырьевых и аграрных отраслях (применительно к сельскому хозяйству часто обозначаемого как закон убывающего плодородия). Согласно этому закону расширение сырьевого и сельскохозяйственного производства неминуемо должно сталкиваться с возрастающей ограниченностью природного фактора (необходимостью вовлечения в сельскохозяйственное производство менее плодородных земель, истощением дешевых невозпроизводимых ресурсов сырья и т.д.), что приводит к дефициту и соответственно удорожанию сельскохозяйственных и минеральных товаров. НТП оказался способен преодолеть подобную ограниченность природного фактора. За 1845—1998 гг. цены на сырьевые товары упали на 80%.

---

### Виды цен

Для определения динамики и уровня мировых цен используются:

- (1) *справочные цены*, к которым относятся цены оптовой или внешней торговли, публикуемые в печати, экспортных прейскурантах. Как правило, это цены не конкретных сделок, а цены, запрашиваемые продавцами. Они служат ориентиром для определения фактических цен сделок, которые включают приплаты или скидки;
- (2) *биржевые котировки*, отражающие реальные цены сделок на бирже. Поскольку на биржах широко распространены спекулятивные операции, изменения биржевых котировок в каждый данный момент могут не отражать действительных тенденций в движении цен;
- (3) *цены реальных сделок* в международной торговле, отражающие цены внешней торговли и подсчитываемые путем деления стоимости экспортных или отдельных импортных товаров на их количество. Особенность этих цен состоит в том, что они не включают цен конкретных товаров, так как в статистике в одну товарную позицию включают однородные, но различные по своим характеристикам товары.

На базе внешней торговли рассчитываются публикуемые в национальных статистиках и статистике международных организаций индексы средних фактических цен, или *индексы удельных цен*.

Мировые цены по ряду сырьевых товаров характеризуются разнообразием, множественностью. Это объясняется тем, что в рамках общего мирового рынка выделяются отдельные, сохраняющие значительную специфику своего ценообразования зоны. Множественность мировых цен на сырьевые товары усиливается за счет использования различных

валют для выражения этих цен. С учетом неодинакового темпа обесценения отдельных валют могут возникать существенные различия в уровне и динамике мировых цен на одно и то же сырье и т.д.

---

### Динамика цен

В последнюю половину XX в. мировые цены были подвержены большим колебаниям. Во время Второй мировой войны в связи с недостатком сырья и инфляционными процессами цены на международных рынках выросли примерно в два раза. С конца 1940-х годов они стали снижаться. В 1960-е годы началось постепенное увеличение цен. Общий индекс цен на сырьевые товары в 1970 г. по сравнению с 1960 г. поднялся на 9,1%, т.е. возвратился к уровню 1950-х годов. Данное положение определялось в значительной степени господствующим положением горнодобывающих компаний западных стран на международных рынках минерального сырья.

Контроль над рынками обеспечивал международным компаниям контроль над ценами, которые по ряду сырьевых товаров оставались стабильными или снижались, что приходило в противоречие с реальной рыночной ситуацией. Это противоречие разрешалось главным образом путем регулирования выпуска продукции. В какой-то мере данное состояние отражало эволюционный характер научно-технического развития. Устанавливаемые крупнейшими компаниями цены, которые лежали в основе мировых, определялись сравнительно длительными периодами функционирующих технологий, и соотношения цен на сырьевые товары были проектированы на неуклонное расширение потребления сырья. Сравнительная стабильность цен обеспечивала в значительной мере стабильность их соотношений, что создавало представление о некоей устойчивости всей системы цен и сбалансированности рыночной ситуации в долгосрочном плане.

После краха колониальной системы в середине 1960-х годов ситуация стала меняться в сторону демократизации институциональной структуры рынков. Эти изменения отразились на динамике цен на сырье, сделав их более подвижными. Цены обрели чувствительность к ситуации на рынке, стали более изменчивыми. Сначала это коснулось цен основных цветных металлов, начиная с меди. С развалом негласного медного картеля и образования *Организации стран — экспортеров меди (СИПЭК)* цены на медь за 1963—1965 гг. выросли более чем вдвое.

В 1970—1980 гг. сфера мировых цен пережила острые события. По масштабу и охвату рост цен на сырьевые товары превосходил

все подобные события в 1918 и 1920 гг. и в 1950—1951 гг. За этот период мировые цены на сырье выросли в 7 раз, на продовольствие — в 3,3 раза, на продукцию обрабатывающей промышленности — в 3 раза. Важной экономической причиной повышения мировых цен на сырье послужил сложившийся дефицит в предложении большинства сырьевых товаров, тесное переплетение различных факторов. По многим видам возник краткосрочный дефицит, обусловленный циклическими и спекулятивными причинами. В частности, введение арабскими странами эмбарго на поставку нефти странам, поддержавшим агрессию Израиля в 1973 г., было использовано американскими и британскими нефтяными компаниями для того, чтобы спровоцировать нехватку энергоресурсов и добиться резкого роста цен на нефтепродукты.

Другой причиной роста цен на сырье послужили кризисные процессы в валютной сфере, усилившие инфляцию. Повышение внутренних цен в индустриальных странах со второй половины 1960-х вызвало рост экспортных цен на продукцию обрабатывающей промышленности. Это толкало развивающиеся страны, экспортирующие сырье, на защиту своих экономических интересов.

В 1970-е было обеспечено изменение соотношения цен в пользу сырьевых товаров. Повышательное движение цен на ископаемое сырье произошло в 2000—2010-е годы — примерно в 3 раза (табл. 10.2).

Таблица 10.2. Динамика цен мирового рынка  
на ископаемое сырье (2000 г. = 100%)

	1970	1980	1990	2005	2010
Энергетические товары	19	153	79	188	271
Нефть (спот, долл.)	4	45	22	48	76*
Металлы и минералы	185	141	122	179	348

\*2008 г.

Источники: *World Development Indicators 2009*. World Bank; *Global Economic Prospects*. January. 2011. World Bank.

Резкое изменение цен на минеральное сырье приводит к изменению условий воспроизводства в мировом хозяйстве. Как уже отмечалось, затраты на сырье — одна из важных составляющих издержек производства. Топливо-сырьевой кризис начала 1970-х выдвинул проблему рационального использования полезных ископаемых, перехода от экстенсивных к интенсивным методам добычи и потребления минерального сырья. Во внутриэкономическом плане сырьевая политика была направлена на усиление режима экономии сырья, снижение материало- и энергоемкости производства, пре-

имущественное развитие новейших отраслей, создание резервных запасов критических видов минерального сырья. Многие страны увеличили использование вторичного сырья. Эти меры привели к значительному снижению материало- и энергоемкости производства. В частности, энергоемкость производства за 1970—2003 гг. в развитых странах сократилась на 50%, в остальных странах — на 1/3.

Особое внимание стало обращаться на использование альтернативных материалов и источников энергии.

После падения цен на сырьевые товары в середине 1980-х ценовые пропорции резко изменились в пользу готовых товаров. Цены на промышленные товары более чем на 1,3 стали превышать цены на сырье, которые не удержались на более высоком уровне по сравнению с 1960-ми, что осложняло применение энерго- и материалосберегающих технологий и осуществление структурных сдвигов в мировом хозяйстве. Негативные тенденции в товарных ценах ухудшили условия торговли для экспортеров сырья и ослабили их усилия по стабилизации доходов.

С начала нового столетия повторилось развитие тенденции повышения цен на нефть и другие виды ископаемого сырья. Она определялась увеличением спроса, наличием добывающих и перерабатывающих мощностей. В частности, потребление нефти в мире за 1971—2003 гг. возросло в 1,6 раза, свободные мощности добычи сократились, в странах ОПЕК производство приблизилось к пределу мощностей, так как низкие цены в 1980—1990-е затормозили инвестиционный процесс в горнодобывающей промышленности.

Повышение цен на ископаемое сырье в начале 2000-х способствует восстановлению прежних тенденций, направленных на развитие энерго- и сырьесберегающих технологий.

#### Вопросы к теме

1. Объясните взаимосвязь между ростом производства и потреблением минеральных ресурсов.
2. Достаточны ли минеральные ресурсы для обеспечения спроса мировой обрабатывающей промышленности?
3. Каково соотношение между масштабами производства обрабатывающей промышленности и промышленными минеральными ресурсами в основных двух группах мирового хозяйства?
4. Назовите причины разрывов в предложении и спросе минерального сырья. Какие изменения произошли в структуре международных рынков минерального сырья?
5. Способствует ли нынешний уровень цен на минеральное сырье внедрению ресурсосберегающих технологий?

## Обработанные товары в мировом хозяйстве

---

Воспроизводство обработанных товаров составляет одну из ведущих сфер в мировом хозяйстве. Оно в решающей степени определяет общие направления развития экономики, поскольку готовые изделия, аккумулируя достижения НТП, обеспечивают техническое обновление производства, которое, в свою очередь, создает предпосылки для прогрессивных изменений в остальных отраслях хозяйства. Именно готовые изделия промышленности гарантируют удовлетворение основных современных материальных потребностей общества. Промышленные товары составляют подавляющую часть (80%) мирового товарооборота.

Развитие товарной, отраслевой и территориальной структуры обрабатывающей промышленности отражает процесс непрерывного углубления общемирового разделения труда, сопряжено с возникновением и развитием новых производств и складывающихся на их основе отраслей, международной кооперации.

### 11.1. Структурные изменения в производстве обработанных товаров

Мировое производство обработанной продукции в 1990-е и 2000—2008 гг. росло умеренными темпами — 2,4 и 2,2% в среднем в год (1980-е годы — 3,0%). В расчете на душу населения оно увеличилось более чем на 27%. Наиболее высокими темпами производство продукции обрабатывающей промышленности увеличивалось в странах с низким уровнем дохода и в странах с доходами выше среднего. Самое сильное влияние на мировое развитие промышленности оказала КНР, ее доля за 1990—2000-е годы увеличилась более чем в шесть раз и составила почти 13,3% мирового производства в 2008 г. (1990 г. — 2,2%). Снижение объема производства на душу населения произошло в странах СНГ и ЮАР.

---

#### Позиции промышленности в ВМП

Одна из существенных тенденций мирового хозяйства — изменение места главной сферы материального производства, *обрабатывающей промышленности*, в различных группах стран мирового хозяйства.

С 1970-х отмечается ясно выраженная тенденция сокращения доли обрабатывающей промышленности в ВВП большинства развитых странах. Поддержание уровня промышленной активности обеспечивается за счет развивающихся стран.

Процесс понижения доли обрабатывающей промышленности в развитых странах получил название «*деиндустриализация*», хотя широкое применение техники в сфере услуг позволяет говорить о новом этапе индустриализации. Одним из основных показателей индустриализации национальных хозяйств мировой экономики может быть величина добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности на душу населения. Как и в предыдущие десятилетия, в 1990—2008 гг. производство обрабатывающей промышленности в мире на душу населения увеличилось в 1,3 раза, с 812 до 1028 долл. (1980—2000 гг. — в 1,2 раза). Снижение подушевого показателя произошло в странах СНГ. В странах присахарской Африки после снижения производство поднялось до уровня 1990 г. — 33 долл. на человека в 2008 г.

Деиндустриализацию нередко связывают с интернационализацией, глобализацией экономической активности в национальных хозяйствах, открытостью экономики и торговли. Однако это характерная черта экономического развития и технического прогресса на высокой стадии экономического развития и мало связана с торговлей промышленных и периферийных стран.

Снижение доли обрабатывающей промышленности затрагивает прежде всего старые промышленные страны, а также ряд периферийных стран, в которых произошло снижение масштабов промышленной деятельности. В развитых странах процесс снижения доли обрабатывающей промышленности начался с США, при этом ее производство опережало рост ВВП в 1,2 раза за 1950—2000 гг. Уменьшение доли обрабатывающей промышленности в значительной мере отражает снижение текущих цен на ее продукцию по сравнению со сферой услуг. В частности, средняя цена потребительских товаров по отношению к услугам снизилась более чем на 50% за указанный период. Если проводить оценку двух секторов в постоянных ценах, то стоимостные соотношения в развитых странах остаются без существенных изменений, за исключением ЕС. Но в занятости рабочей силы доля обрабатывающей промышленности сократилась, что отражает более высокий уровень производительности труда в этой отрасли.

В периферийных странах доля обрабатывающей промышленности за 1980—1990-е годы при подсчете в текущих ценах увеличилась с 21 до 22,4% ВВП.

Таблица 11.1. Доля обрабатывающей промышленности  
в мировом производстве, % ВВП (добавленная стоимость)

	1993	2000	2005	2008
Индустриальные страны	18,9	17,6	16,8	15,8
Развивающиеся страны*	22,7	20,5	21,7	21,4
Мир	...	18,2	18,0	...

\* Включая НИС Азии.

Источники: <http://www.unido.org/data/stats/statsworld:unido.org/index.php?jl=1000313>.

Деиндустриализация не свидетельствует об ослаблении обрабатывающего сектора и хозяйства в целом, но она порождает трудности в занятости рабочей силы. Структурные изменения могут способствовать усилению конкуренции импортных товаров.

#### Отраслевая структура

В связи с непрерывными сдвигами в экономической обстановке в мировом хозяйстве в производстве обработанных товаров происходят постоянные структурные изменения. Каждая из отраслей обрабатывающей промышленности далеко не в одинаковой степени впитывает в себя результаты научно-технических достижений и учитывает спрос на глобальном и макроуровнях. НТП способствовал ускоренному развитию такой комплексной и чрезвычайно разнообразной группы отраслей производства, как машиностроение и металлообработка, где за последние десятилетия было внедрено немало новых технологических процессов. С одной стороны, они усилили диспропорциональность ее отдельных отраслей, а с другой — способствовали увеличению совокупного объема производства. Доля отраслей машиностроения и металлообработки в обрабатывающей промышленности возросла с 37% в 1975 г. до 59,7% в 2008 г.

*Машиностроение* занимает ведущие позиции в технологическом прогрессе. Расходы на НИОКР там превышают половину всех расходов на промышленные исследования в большинстве индустриальных стран, а их доля по отношению к валовым капиталовложениям повышается.

В международной статистике машиностроение делится на *шесть* секторов: металлопродукты, машины и оборудование, неэлектрическое машиностроение, радио, телевидение и оборудование связи,

электромашиностроение, транспортное оборудование и точные инструменты.

Самыми высокими темпами росли отрасли *телекоммуникационной техники*. Мировое производство продукции этой группы превысило 21% обрабатывающей промышленности (1995 г. — 5,5%). В телекоммуникационном производстве создается свыше 3% ВМП, что ставит это производство выше таких отраслей, как химия, автомобилестроение, производство электроэнергии. Быстрое развитие радио- и телекоммуникационной продукции — один из главных сдвигов в мировом машиностроении в последние десятилетия. Ускоренными темпами проходило развитие конторского оборудования и компьютерной техники (1,6% обрабатывающей промышленности в 1995 г. и 3,3% — в 2007 г.). Следует отметить, что информационная и вычислительная техника выступает системообразующим элементом в современном технологическом укладе мирового хозяйства и является условием технологического прогресса на многих направлениях хозяйственного развития.

Спрос на *химические* товары развивался умеренно. Их доля осталась почти без изменений — 17% объема производства обрабатывающей промышленности. Большая часть продукции представляет собой новые изделия, появившиеся в результате НТП. Номенклатура поступающих на мировой рынок химических товаров удваивается каждые семь—девять лет.

Достаточно умеренными темпами в последнее десятилетие росло *производство металлов*, причем ему была свойственна неравномерность выпуска различных металлов. Значительным было отставание черной металлургии от цветной. Производство черных металлов увеличилось незначительно. Доля выплавки основных металлов, составляющая на рубеже 1980-х годов 6—7%, в середине нулевого десятилетия снизилась до 5% в общем объеме продукции отраслей обрабатывающей промышленности.

Понижительная динамика отмечалась в развитии *пищевой, бумажной и полиграфической* промышленности. Их доля также сократилась незначительно.

Ни одна из основных отраслей *легкой промышленности* не достигла среднего уровня обрабатывающей промышленности в целом. Старые, традиционные отрасли промышленности (текстильная, швейная, обувная) сократили свою долю. Так, производство текстильных товаров сократилось с 5 до 2,3% (табл. II.2). Замедление темпов этих отраслей предопределило значительное снижение удельного веса легкой промышленности в общем производстве обрабатывающих отраслей.

Таблица 11.2 Структура обрабатывающей промышленности, %

	1990	2000	2007	2008*
<i>Обрабатывающая промышленность</i>	100	100	100	100
Пищевая	12,25	11,3	13,7	9,0
Текстиль	4,8	2,4	2,3	1,4
Одежда, обувь, кожаные изделия	3,55	2,3	1,8	1,0
Деревообработка	2,2	2,1	1,6	1,5
Бумага, полиграфия	7,7	7,9	7,8	6,0
Химия, нефтепереработка	15,7	16,8	17,0	15,7
Основные металлы	6,0	5,3	5,0	4,2
Металлоизделия, машины	15,0	13,3	13,7	12,2
Канторское оборудование, ЭВМ, радиотехника	15,1	29,0	19,0	28,5
Транспортные средства	9,55	10,2	10,9	9,1

\* Данные ЮНИДО на основе добавленной стоимости в ценах 2007 г.

Источники: *Monthly Bulletin of Statistics*. 2000. № 11; 2009. № 2. UN: *World Structure of MVA in selected country groups*: [http://www.unido.org/statistical/country\\_briefs](http://www.unido.org/statistical/country_briefs).

В целом характерной чертой структурных изменений в производстве обработанной продукции стало повышение удельного веса наукоемких отраслей. В частности, производство высокотехнологичных товаров за 1980—2000 гг. в два раза опережало прирост всей промышленной продукции. Их доля в мировом производстве обрабатывающей промышленности превысила 1/3. В шести развитых странах (Ирландия, Япония, Южная Корея, Тайвань, США, Британия) и двух развивающихся (Малайзия и Саудовская Аравия) производство высокотехнологичных товаров превышает половину обрабатывающей промышленности.

К высокотехнологичным обычно относят производства, в которых доли расходов на НИОКР, численность научно-технического персонала примерно вдвое превышают средние показатели по промышленности в целом (2,5% оборота). Это такие отрасли, как электроника, авиаракетная промышленность, коммуникационное оборудование, электромашиностроение, фармацевтика, научные инструменты.

Отрасли средней и низкой наукоемкости росли низкими темпами. Они, как правило, относятся к трудоемким или капиталоемким производствам. (Продукция средней технологичности — большая часть промышленного машиностроения, автомобили, простая электроника, химические товары. Товары низкой технологии — текстиль, одежда, игрушки, простые металлы, изделия из пластмассы, обувь.) Также выделяется группа товаров, основанная на сырье. Ее доля увеличилась в нулевые годы.

### Географическая структура

Географическое распределение предложения обработанной продукции характеризуется резкой диспропорциональностью. Подавляющая доля продукции — 74,6% (2005) производится в развитых странах Их доля сокращается. Доля развивающихся стран неуклонно повышалась. Увеличение доли периферийных стран произошло за счет КНР, доля которой увеличилась с 1,5% в 1990 г. до 13,3% в 2008 г. Данные тенденции представляют собой отражение ломки прежней структуры международного разделения труда.

Производство обработанных товаров высококонцентрировано в страновом аспекте. Так, десять стран-производителей сосредотачивают 73% обрабатывающей промышленности, пять стран (США, Япония, КНР, Германия, Британия) — 61,6%. В некоторых производствах концентрация еще выше. Так, на долю США, Японии и КНР приходится 86% производства радиотелевизионной продукции.

### 11.2. Тенденции международной специализации в обрабатывающей промышленности

Рост предложения, производства обрабатывающей промышленности сопровождается расширением номенклатуры изделий. В основе этого процесса — дробление потребительского спроса, наличие существенных различий в его характере на рынках отдельных стран. Национальная промышленность не поспевает за ассортиментным расширением спроса на мировом рынке, в силу чего происходит определенное профилирование отдельных стран и групп стран в мировом производстве и на мировых рынках.

Основа международной специализации — внутристрановое разделение труда. Чем выше уровень развития производительных сил в стране, тем более развита специализация внутри национального хозяйства. Сильно расчлененное производство и взаимозависимость между дифференцированными элементами национального хозяйства создают предпосылки для широкого участия стран в международном разделении труда. Между внутренней и международной специализацией не существует полного тождества. Высокий уровень специализации производства внутри одной страны не всегда означает большую степень участия этой страны в международном разделении труда, что во многом определяется объемом внутренних рынков.

Для оценки уровня международной специализации применяется система показателей, среди которых часто используются два — по производству и экспорту.

---

**Коэффициент специализации производства**

Это доля отрасли одной страны или группы стран в мировом выпуске этой отрасли:

$$C_v = \frac{Y_a}{Y_w}$$

где  $C_v$  — коэффициент отраслевой специализации;

$Y_a$  — объем производства отрасли  $Y$  в стране  $a$ ;

$Y_w$  — объем производства отрасли  $Y$  в мировом выпуске этой отрасли.

Относительная величина различных групп стран в производстве и предложении отдельных групп товаров варьируется от отрасли к отрасли. Развитые страны продолжают сохранять основную массу производства во многих отраслях (бумага, деревообработка, издательское дело, химия, электромашиностроение, транспортное машиностроение, пластмассы) — свыше 60—80% мирового производства.

Показатели по периферийным странам дают другую картину. Учитывая, что в них отмечается относительный избыток малоквалифицированной рабочей силы, логично ожидать их продвижение в развитии трудоемких отраслей (табачные изделия текстиль, обувь, одежда). И действительно, доля периферийных стран в производстве этих отраслей в мире возросла (60—39%). Эти страны обеспечили свое продвижение также в ресурсоемких отраслях, таких как нефтепереработка, промышленные химикаты и производство металлов (18—53%). Ни одна из этих отраслей не является трудоемкой.

Развитие производства обработанных товаров в различных подсистемах во многом определяется направлением структуры специализации, типами структурных сдвигов. Наметившаяся тенденция к сближению промышленных структур различных групп стран основывается на ряде предпосылок. (1) За последние десятилетия сузились международные различия в характеристиках спроса под влиянием действия «демонстрационного эффекта». (2) Важной причиной выступает интернационализация, мировизация производства под влиянием, в частности, усиления роли иностранных прямых капиталовложений. (3) Наличие относительного избытка факторов производства в странах служит важной причиной изменений в структуре мировой промышленности, и эти изменения увеличивают степень однородности межотраслевого производства.

Следует отметить ряд особенностей этого процесса. Скорость структурных изменений в мировом производстве обработанных товаров возрастала, но это обеспечивалось в основном развитыми странами. Одновременно увеличивается разрыв между перемещени-

ем капитала и скоростью изменения структурных изменений, вызываемых научно-техническим прогрессом, и малыми масштабами перемещения рабочей силы. Это создает одну из основных проблем в структурной перестройке мировой обрабатывающей промышленности, содействуя сохранению резких внутриотраслевых различий между развитыми и периферийными странами.

Сокращение в структуре промышленного производства развитых стран доли традиционных отраслей, продукция которых необходима для нормального воспроизводства, компенсируется их ростом в других странах, особенно со средним уровнем развития. Таким образом, в мировой системе обработанных товаров происходит постоянное перераспределение хозяйственных функций, при котором традиционные виды производств постепенно сосредоточиваются в менее развитых странах. Это закрепляет и развивает многоуровневость мировой промышленной системы.

---

Коэффициент специализации по экспорту

Увеличение сходства промышленных структур индустриальных и развивающихся стран сопровождается ростом международной специализации, проявляющейся во внешнеторговом обороте. В этом случае показатели, индексы международной специализации представляют собой отношение между долями — долей отрасли в валовом объеме экспорта страны, группы стран и долей данной мировой отрасли в общемировом экспорте:

$$K_y = \frac{X_y}{X_c} \div \frac{X_{yw}}{X_w},$$

где  $X_{yc}$  — экспорт отрасли  $Y$ ;

$X_c$  — экспорт страны;

$X_{yw}$  — экспорт мирового производства отрасли  $Y$ ;

$X_w$  — мировой экспорт.

Коэффициент выше 1,0 свидетельствует о *международной специализации*, ниже 0,5 — об отсутствии специализации.

Развитые страны в международном плане специализируются на производстве продукции средней и высокой технологии — в 8 из 28 отраслей (бумажные изделия, продукция из пластмасс, сталь, неэлектрические и электрические машины, транспортное и научное оборудование). Их продукция занимает ведущие места по уровню конкурентоспособности.

Коэффициент международной специализации в торговле отличается по величине от международной специализации по производ-

ству, он не столь велик у развитых стран. В них коэффициент экспортной специализации четырех технологических групп товаров наиболее высок по товарам средней технологии — 1,1, а также товарам, базирующимся на сырье, и наукоемким товарам — порядка 1,0

Развивающиеся страны повысили уровень международной специализации в торговле товарами низкой технологии и товарами, основанными на сырье, прежде всего за счет КНР, стран Южной Азии и стран Среднего Востока. Коэффициент экспортной специализации периферийных стран приближается к 1,5. По ресурсоемким товарам он меньше 1,0. Значительное продвижение достигнуто в международной специализации в торговле высокотехнологичными товарами — коэффициент более 1. Производство и сбыт одежды, телекоммуникационного оборудования, транспортного и научного оборудования ориентированы на мировые рынки в силу их встроенности в международные производственные и сбытовые цепи ТНК.

Сближение уровней международного разделения труда в значительной степени определяется миграцией капитала ТНК развитых стран. В силу этого специализация периферийных стран в мировом экспорте высокотехнологичной продукции с конца 1990-х годов стала опережать их специализацию в мировом производстве соответствующих товаров.

Международная специализация обрабатывающей промышленности в подсистеме или стране выступает итоговым результатом производственной и сбытовой деятельности совокупности национальных компаний страны или группы стран. Высокая степень концентрации и централизации капитала на отраслевом уровне предопределила определяющую роль крупнейших компаний на мировых рынках.

### 11.3. Мировые цены на продукцию обрабатывающей промышленности

---

#### Особенности формирования цен

В основе мировых цен продукции обрабатывающей промышленности лежат экспортные цены крупных компаний — производителей и экспортеров продукции. Они подсчитываются по методу полных затрат или методу прямых затрат.

Цены, устанавливаемые по *методу полных затрат*, базируются на полных издержках производства, на ожидаемой прибыли и предполагают полную реализацию продукции и использование производственных мощностей на 75—85%. Использование коэффи-

циента неполной загрузки производственных мощностей ослабляет для компаний влияние временных колебаний производства на ценообразование.

При *методе прямых затрат* все издержки делятся на накладные и прямые, включающие в основном переменные расходы. Метод дает возможность подсчитать, при каком объеме продаж компания может получить максимальную прибыль. Однако из-за трудности использования этого метода большинство компаний используют метод полных затрат.

Мировые цены однородной продукции имеют различные уровни в зависимости от условий поставки под воздействием различных пропорций в распределении продукции основных экспортеров по внутреннему и внешнему каналам, т.е. они множественны.

В частности, в установлении цен на машины и оборудование важную роль играют *фазы цикла производства изделия*. В период внедрения уровень цены обычно высок и ее эластичность по спросу мала. На фазе роста в наибольшей степени проявляются преимущества в конкуренции и большое распространение получают относительно низкие цены. На фазе зрелости обычно происходит повышение цен.

Немаловажное влияние на формирование цены оказывает *универсальность продукции*, когда формируется массовое производство, которое ведет к снижению издержек производства.

На цены своеобразное влияние оказывают закупки машин и оборудования в рамках *инвестиционных программ*, когда они сопровождаются формированием необходимой инфраструктуры для капиталовложений, передачей опыта и другими услугами. В этих случаях цена машин и оборудования, экспортируемых или импортируемых в рамках инвестиционных проектов, заметно выше, что наглядно проявляется в поставках в страны с развивающимися рынками.

---

### Динамика цен

В течение второй половины прошлого столетия динамика цен мирового рынка на продукцию обрабатывающей промышленности показывала устойчивую тенденцию к росту. Наибольший скачок цен произошел в 1970-е годы (11,4% в год за 1973—1983 гг.), когда еще в больших масштабах росли цены на сырьевые материалы.

В отличие от предыдущих десятилетий цены на обработанные товары в 1970-е годы уступали росту цен на другие товарные группы, за исключением сельскохозяйственного сырья. Они поднялись в 3,5 раза, а цены на сырьевые товары в целом — в 4,25 раза. В 1980-е годы возобладала прежняя тенденция опережающего роста

цен на готовые изделия. Они в 1,5 раза превосходили темп прироста цен на сырье. Ситуация изменилась в 2000-е годы, когда рост цен на минеральное сырье стал опережать увеличение цен на готовые изделия.

Таблица 11.3. Динамика цен мирового рынка, %  
в среднем в год, долл.

	1981–1990	1992–2001	2002–2011
Обработанные товары	3,2	-1,0	3,2
Нефть	...	2,3	12,5
Нефтепродукты	-0,7	-1,3	6,4

Источники: *World Economic Outlook*. IMF. May 1999. October. 2010.

На рост цен на продукцию обрабатывающей промышленности значительное влияние оказывает институциональная структура рынка. Высокий, монопольный уровень концентрации отмечается в авиастроительной промышленности, производстве ЭВМ, микропроцессоров, где две-три компании дают основную долю производства в мире. Во многих других отраслях значительная доля рынка приходится на пять ведущих компаний, но за ними, как правило, следует группа из 15–20 объединений.

#### Вопросы к теме

1. Охарактеризуйте роль обрабатывающей промышленности в мировом хозяйстве и структурные изменения в мировой обрабатывающей промышленности.
2. Как изменилась роль основных групп стран в предложении обработанных товаров?
3. Происходит ли сближение международной специализации развитых и развивающихся стран?
4. Раскройте основные формы ценообразования компании в обрабатывающей промышленности.
5. Какова динамика цен на обработанные товары была во второй половине XX в. и в начале нового столетия?

---

# Население и рабочая сила в мировом хозяйстве

Вопросы народонаселения в целом, воспроизводства рабочей силы привлекают к себе растущее внимание специалистов, политиков и общественности. Причины этого заключаются в том, что демографическая ситуация, положение с использованием рабочей силы, складывающиеся в отдельных странах и регионах, во многом влияют на состояние и перспективы их экономического и социального развития, на расстановку экономических и политических сил в региональном и мировом масштабе.

Рост населения испытывает сильное влияние социальных, культурных и экономических факторов и сам заметно воздействует на них.

### 12.1. Демографическое развитие мира

Общий рост населения идет нарастающими темпами. За 1950—2010 гг. население увеличилось более чем в 2,7 раза — с 2,5 до 6,9 млрд человек. За длительный исторический период временные отрезки удвоения численности населения сокращаются. Первое удвоение произошло за 1500 лет (начало нашей эры — 1500), второе — за 300 лет (1500—1800), третье — за 120 лет (1800—1920), четвертое — за 50 лет (1920—1970), пятое — за 48 лет (1970—2018)

Численность населения зависит от основных условий длительного существования популяций (биологических, этологических, экологических). Рост населения в мире не был плавным. В отдельных странах и регионах он ускорялся, в других оставался неизменным или сокращался, что определялось целым рядом вышеуказанных причин. Так, чума в 1348—1377 гг. в Европе привела к уменьшению населения по меньшей мере на 40%, а демографическое восстановление заняло свыше сотни лет.

Основные аспекты демографического развития

Демографическое развитие складывается из длительных периодов эволюции и относительно кратких качественных сдвигов или периодов демографического перехода и демографических революций.

Под *демографическим переходом* понимается смена типов воспроизводства населения. Он совпадает с трансформацией доиндустриальной системы производительных сил в индустриальную. Составной частью демографического перехода является демографическая революция.

Термин *«демографическая революция»*, или *«демографический взрыв»*, означает беспрецедентно высокие темпы естественного прироста населения, которые превышают темпы прироста предшествующих десятилетий. По отдельным оценкам, к быстрым темпам роста относится ежегодный прирост в 2% и более, при котором население удваивается каждые 35 лет, умеренным — каждые 50 лет, медленным — примерно каждые 200 лет.

Демографический взрыв — следствие и проявление процесса перестройки традиционного типа воспроизводства населения, при котором демографическое равновесие поддерживается за счет предельно высоких рождаемости и смертности. Характерная черта такого порядка — быстрая смена поколений, едва доживающих до 40 лет. Трансформация традиционного типа естественного воспроизводства началась со снижения смертности. К середине XX в. человечество стало обладать эффективными и относительно дешевыми средствами борьбы с массовыми болезнями, что привело к резкому снижению смертности.

Процесс снижения смертности носил форсированный характер в развивавшихся странах. За вторую половину XX в. коэффициент смертности там сократился в 2,8 раза: с 24,2 в 1950—1955 гг. до 8,6 человек на 1 тыс. жителей в 1995—2000 гг. (9 — в 2000—2005 гг.) Рост населения стран Азии, Африки и Латинской Америки приобрел взрывной характер. Мощность протекавшего демографического взрыва превосходила известную прежде. В связи с тем что крайне высокие темпы роста численности населения земного шара в решающей степени определялись темпами его увеличения в развивающихся странах, демографический взрыв этих стран превратился в мировой. За 1950—1970-е годы прирост населения повысился с 1,8 до 2,1% в среднем в год, затем, в 2000—2008 гг., он опустился до 1,3%, т.е. стал умеренным (табл. 12.1).

Таблица 12.1 Темпы прироста населения, %

	1950—1975	1975—2009
Мир	1.89	1.53
Более развитые страны *	1.02	0.48
Менее развитые страны	2.25	1.82

\* Включая страны Восточной Европы

Источники: World Population Prospects. The 2008 revision. Highlights. UN. 2009.

Прирост населения в развивающихся странах в первом десятилетии текущего столетия был в 5,2 раза выше, чем в развитых (1,3 и 0,7). Наиболее высокие темпы прироста населения отмечаются в странах Африки и Западной Азии (2,5 и 1,9% в 2000—2005 гг.). В странах Тропической Африки сохранению демографических стереотипов способствуют объективные факторы, связанные с высокой детской смертностью, распространением бесплодия, сохраняющейся полигамией. Высокие темпы роста населения сохраняются в странах Южной Америки.

Демографический взрыв 1950—1960-х годов — не новое явление в демографической истории. В западных странах наиболее высокие темпы прироста населения были в 1760—1820-х годах. Не менее впечатляющие изменения в численности населения этой группы стран произошли в 1820—1860-х годах.

Демографический переход в промышленно развитых странах Запада завершился в 1950-х годах. Улучшившиеся условия жизни привели к увеличению продолжительности жизни, сокращению рождаемости и повышению доли пожилых людей. По среднему варианту ожидается, что начиная с 2015—2020 гг. в этой подсистеме мирового хозяйства валовые темпы рождаемости будут уступать темпам смертности, т.е. естественный прирост населения будет отрицательным.

В демографическом переходе, или смене типов воспроизводства населения, выделяют *четыре фазы*, которые определяются по движению коэффициентов рождаемости и смертности. Сейчас мир переживает четвертую фазу демографического перехода. Она предусматривает сближение коэффициентов рождаемости и смертности за счет роста последнего. В связи с этим ожидаются прекращение прироста и стабилизация мировой численности населения к концу текущего века.

Сменяемость и рациональность фаз воспроизводства населения в значительной мере определяются социально-экономической организацией общества. Перестройка типа воспроизводства зависит не только от снижения смертности, но и от социально-экономических преобразований. Тип рождаемости во многом определяется типом семьи и природой экономических отношений в ней. В отсталой аграрной экономике преобладают большие семьи, где родственники объединены общей экономической деятельностью и обязанностями, где потоки благ направлены от младших возрастов к старшим. Данные отношения обуславливают экономическую целесообразность максимизации рождаемости.

В индустриальном обществе семья лишается экономической функции, поток благ в ней изменяет направление, что предподре-

деляет экономическую целесообразность бездетности. Поэтому во многих развивающихся странах улучшение здоровья и благосостояния, которые могут вести к значительному увеличению ожидаемой продолжительности жизни и снижению детской смертности, будет играть более важную роль в снижении темпов прироста населения и общей величины прироста, чем в странах Запада, где коэффициент воспроизводства населения упал до того, как получили современные средства предупреждения и прерывания беременности.

Хотя темпы роста населения сокращаются, абсолютные приросты числа людей на планете возросли до начала 1990-х годов (1950—1955 гг. — 47 млн, 1985—1990 гг. — 86 млн, 1995—2000 гг. — 77,7 млн человек в год). В конце прошлого столетия произошел самый значительный рост населения. За 13 лет (1987—2000) оно увеличилось более чем на 1 млрд и превысило 6 млрд человек.

#### Размещение населения

Основные приросты населения обеспечиваются развивающимися странами: в первое десятилетие 2000-х годов они обеспечили 97% прироста мировой численности населения. Более половины (60%) прироста населения обеспечивают 10 стран, одна Индия дает 22% мирового прироста населения. Эти процессы привели к перераспределению населения между различными подсистемами мирового хозяйства. Если в 1950 г. примерно 2/3 населения проживало в развивающихся странах, то в 2010 г. — 84% (табл. 12.2).

Таблица 12.2. Распределение населения мира по подсистемам и регионам, млн чел. и %

Регионы и страны	1950	1975	2000	2009
Мир, млн чел.	2529	4061	6055	6829
%	100,0	100,0	100,0	100,0
Более развитые страны	32,1	25,8	19,6	18,1
Менее развитые страны	67,9	74,2	80,4	81,9
Африка	9,0	10,3	13,0	14,8
Азия	55,5	58,6	60,8	60,3
Латинская Америка	6,6	8,0	8,6	8,5
Северная Америка	6,8	6,0	5,1	5,1
Европа	21,6	16,6	12,0	10,7

Увеличение доли развивающихся стран произошло главным образом за счет Африки и Индии. Доля развитых стран сократилась с 32 до 15,3%. Подобные сдвиги усилили дифференциацию между размещением населения и производительных сил. На развивающиеся страны приходится 85% населения и 46% ВМП (по ППС). В этой подсистеме мирового хозяйства расположены самые крупные по населению страны (свыше 100 млн человек). В их число входят КНР, Индия, Индонезия, Бразилия, Бангладеш, Пакистан, Нигерия, Россия, Мексика.

Доля развитых стран в мировой численности населения сокращается. Естественный прирост очень низкий. В Северной Америке, Западной Европе и Японии он осуществляется на суженной основе (брутто-коэффициент воспроизводства менее 2,0%). Это создает угрозу депопуляции или демографического кризиса в этих районах. В Российской Федерации демографическая ситуация характеризуется как *кризисная*.

Изменение численности населения, снижение доли той или иной страны, подсистемы в мировой численности изменяют потенциальные возможности стран в мировом хозяйстве.

## 12.2. Рост населения и экономический рост

Рост населения в различных подсистемах мирового хозяйства неодинаков. Подобное явление служит определенной основой для поддержания давних идей об оптимальном населении и оптимальном экономическом росте. Эти идеи обычно связаны с населением отдельных стран и регионов, а в последние десятилетия — с мировым населением. Это дает импульс экономистам анализировать связь между ростом населения и экономическим развитием.

---

### Концептуальные подходы

Проявляется несколько подходов к анализу взаимосвязи между ростом населения и экономическим развитием.

Один из них исходит из того, что *демографические переменные являются существенным аспектом социального и экономического развития*. В основе этого подхода лежит следующая схема: быстрый рост населения понижает рост сбережений и капиталовложений, увеличивает рост рабочей силы и затрудняет ее использование, понижает качество трудовых ресурсов за счет снижения уровня расходов на образование и здравоохранение, ослабляет технические нововведения, сокращает объем ресурсов на одного человека и в конечном итоге замедляет рост ВВП на душу населения.

Исторически этот подход связан с постулатами английского священника и экономиста *Т. Мальтуса* (1766—1834), который противопоставлял два фактора — население и природные ресурсы. В своей ранней работе он утверждал, что рост населения, если он не будет ограничен, имеет тенденцию увеличиваться в геометрической прогрессии, в то время как предложение продовольствия имеет тенденцию расти только в арифметической прогрессии. Постулировав беспредельное и неизменное стремление людей к размножению, Мальтус рассматривал демографический рост как независимую переменную, которая лишь исправляется действием «разрушительных» (войны, эпидемии, голод) и «предупредительных» (безбрачие и т.д.) социальных факторов. С начала XIX в. мальтузианская «ловушка» часто используется, чтобы показать, что рост населения создает проблему для человечества из-за недостатка продовольствия, сырья и среды обитания. В соответствии с этим центральной проблемой для человечества является вопрос о том, как выйти из этой ситуации. Различие между временем Т. Мальтуса и современным периодом заключается в том, что он основывал свои выводы на собственной стране, где в то время были достигнуты пределы сельскохозяйственного производства.

Другой подход состоит в том, что *демографические факторы выступают функцией социального и экономического развития*, т.е. они сами зависят от других причин. Этот подход, нашедший отражение на мировой конференции по народонаселению 1974 г., соответствует положениям А. Смита, который считал, что увеличение населения может ускорять экономическое развитие, способствуя техническим нововведениям. Богатство может вести к увеличению числа детей, но использование их труда может перекрывать расходы на их содержание и воспитание. С другой стороны, состоятельные люди склонны иметь меньше детей, в то время как бедность часто сопровождается не только высокой рождаемостью, но и высокой смертностью. Увеличение населения не понижает жизненных стандартов. Смит показал, что со временем стоимость продовольственных продуктов снижается. Данный подход соответствует современной концепции экономики масштаба.

Этот подход усилился в 1980-е годы, он нашел поддержку во **Втором докладе Национальной академии наук США** в 1986 г. В нем признано, что влияние роста населения на экономический рост является комплексным. Такие проблемы, как безработица, недоодевание, вызываются многими причинами, и сосредоточение внимания только на снижении роста населения без последовательного учета других основных причин таких явлений может вести к неправильным результатам. Рабочая группа **Национальной академии наук**

США констатировала, что снижение роста населения не является панацеей развития, но в «большинстве стран с определенным количеством ресурсов более медленный рост населения может облегчить экономическое и социальное развитие». Она исследовала девять вопросов и пришла к выводу, что отрицательное влияние на истощение ресурсов, сбережений, урбанизацию и безработицу преувеличено.

Население и ресурсы как две важные переменные величины имеют отношения друг к другу. Эти отношения очень подвижны, эластичны, и поэтому выводы анализа этих отношений могут быть различны. В короткий или средний по продолжительности период изменения в численности населения могут выступать важной переменной, но в более длительный период другие переменные со временем будут изменяться, приспосабливаясь к увеличению или уменьшению населения. Поэтому анализ соотношения между населением и социально-экономическим развитием очень специфичен, хотя важен сам по себе. Из-за комплексности вопроса трудно точно учесть влияние всех переменных величин при рассмотрении данной проблемы. Одним из вопросов является *демографическая нагрузка*.

---

#### Демографическая нагрузка и экономическое развитие

В последние десятилетия при оценке демографической ситуации в мире, воздействия населения на экономическое положение в той или иной стране, особенно в развитых странах, чаще обращается внимание на показатели его возрастной структуры — деление на трудоспособные группы, детей и пенсионеров, а точнее — на *изменения* в возрастной структуре населения, *рост доли пенсионеров*. По прогнозам ООН, коэффициент зависимости от старых возрастов за 2009—2050 гг. почти удвоится в Африке, Европе, Северной Америке, почти утроится — в странах Азии и более чем утроится в Латинской Америке. В Европе он увеличится с 24 до 47%, а в Африке — с 6 до 11%.

Изменения в возрастной структуре населения находят отражение в *коэффициенте зависимости*, или *коэффициенте демографической нагрузки*, представляющем отношение доли младших и пенсионных возрастов к доле трудоспособного населения:

$$W_{14-65} = \frac{S_{0-14} + S_{65+}}{S_{14-65}}$$

где  $S_{0-14}$  — число детей;

$S_{65+}$  — число пенсионеров;

$S_{14-65}$  — число трудоспособного населения.

Общей тенденцией 1950—1960-х годов было повышение, а с 1975 г. — снижение указанного отношения с 76,0% в 1970 г. до 53% в 2010 г., т.е. на каждые 100 человек трудоспособных возрастов приходилось менее шести человек нетрудоспособных возрастов. Наибольший уровень демографической нагрузки сохраняется в развивающихся странах.

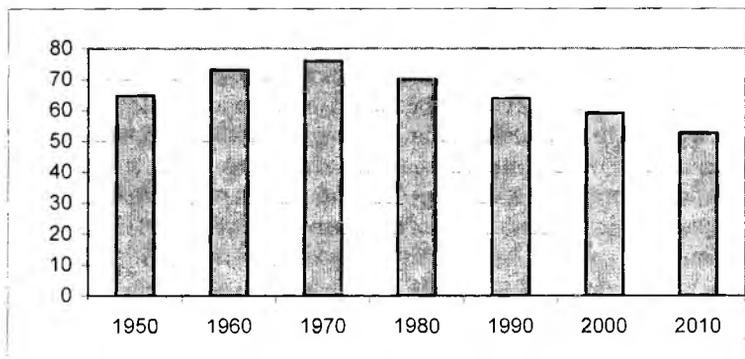


Рис. 12.1. Коэффициенты демографической нагрузки

Источник: *World Population Prospects. The 2008 Revision. Highlights UN.*

Общий сдвиг в структуре населения в последней четверти XX — начале XXI в. состоял в небольшом увеличении старших возрастов (свыше 65 лет) и сокращении младших (менее 15 лет). Так как сокращение доли младших возрастов было большим, чем увеличение пенсионеров, доля трудоспособного населения имела тенденцию к расширению. Как ожидают, подобная тенденция продлится до 2020-х годов. В следующем десятилетии ожидается новое повышение демографической нагрузки за счет ускоренного роста населения старших возрастов. Этот процесс уже отмечается в развитых странах. В 2004 г. отношение старших возрастов (65+) к трудоспособному населению в Европе составляло 24%, в Северной Америке — 19%. По оценкам, эти показатели повысятся до 47 и 36% в 2050 г.

Коэффициент демографической нагрузки считается важным показателем. Аргументация этого была формализована в 1958 г. Она заключается в том, что рост демографической нагрузки имеет неблагоприятные последствия, приводящие, в частности, к распылению капиталовложений в результате перемещения их с производственных отраслей в социальную инфраструктуру, понижению уровня сбережений в результате увеличения потребления домашних хозяйств. Но по крайней мере до середины 1980-х годов ис-

следования по этим направлениям точно не подтвердили отрицательного влияния роста демографической нагрузки на экономическое развитие.

Было обнаружено, что даже небольшие изменения в сбережениях и эффективности использования капитала дают возможность удовлетворить потребности в расходах на образование растущего населения. Понижение соотношения капитала и рабочей силы также оказывается умеренным. Мало подтверждений нашел тезис о перемещении капитала от производственных к непроизводственным инвестициям, так же как о прямой зависимости между демографической нагрузкой и сбережениями. Воздействие дополнительных инвестиций в непроизводственную сферу на уровне воспроизводства можно определить только на макроуровне.

В предыдущие десятилетия большое внимание уделялось и высказывалось беспокойство в отношении высоких темпов роста населения.

#### Экономический и демографический рост

Обычно для выяснения влияния роста населения на экономическое развитие сравнивают темпы роста населения и ВВП на душу населения. Данные последних десятилетий XX в. показывают, что за рядом исключений повышение уровня экономического развития часто соотносилось с низким коэффициентом воспроизводства населения и более высокой продолжительностью жизни.

Таблица 12.3. Темпы роста населения и ВВП (по ППС)

Регион	Население		ВВП на душу населения	
	1981— 1990	1991— 2000	1981— 1990	1991— 2000
Мир	1,8	1,4	1,2	1,5
Развитые страны	0,6	0,5	2,4	2,0
Развивающиеся страны	2,2	1,7	1,2	3,5
КНР	1,8	1,0	7,3	9,1
Наименее развитые страны	2,6	2,4	-0,7	0,4

Источники: *World Economic and Social Survey 2001*. UN.

Как показывают эти данные, темпы прироста ВВП на душу населения в мире увеличивались при сокращении прироста населения в 1990-е годы. Такая же тенденция отмечалась в развивающихся странах в целом, и особенно ярко она проявилась в наименее раз-

витых странах. В то же время в развитых странах некоторое снижение темпов прироста населения с 0,6 до 0,5 не сопровождалось повышением подушевого ВВП. Похожая ситуация отмечалась в группе стран с низким уровнем дохода. В других странах прирост населения мог идти параллельно с увеличением доходов на душу населения. Но для ряда стран с недостаточным уровнем развития проблема роста населения становилась и является острой в плане поддержания минимальных потребностей. В 1980-е годы темпы прироста ВВП на душу населения в беднейших развивающихся странах имели отрицательную динамику. Поэтому в краткосрочном плане для целого ряда стран прирост населения совпадал с ухудшением социально-экономического положения.

Вместе с тем вряд ли правильно делать вывод из арифметического, избитого положения о том, что если бы население не росло столь быстро, то уровень экономического развития повысился бы сильнее. При этом игнорировался тот факт, что прирост населения вносит свой вклад в производство ВВП. Он стимулирует капиталовложения и технические усовершенствования, открытие и разработку минеральных ресурсов, выпуск продукции. Когда мир рассматривается как целое, то не обнаруживается существенной связи между ростом населения и ВВП. Когда развивающиеся страны рассматривались отдельно, то отрицательное сравнение было значительно, особенно для периода 1970—1980-х годов.

На корреляцию экономического роста и роста населения оказывают влияние многие причины, в том числе общая экономическая обстановка. Не исключено, что долговой кризис оказал более серьезное влияние, чем рост населения, на развитие глобальной экономической системы, сдержав ее экономический рост, ограничив ее возможности ответить на вызов роста населения в развивающихся странах. Как отмечалось, в 1980-е годы в развивающихся странах была низкой динамика ВВП на душу населения, но в 22 странах в 1965—1985 гг. она развивалась при уменьшении уровня рождаемости. Такая же тенденция была характерна для восточноевропейских стран в 1990-е годы.

Социально-экономическое положение в краткосрочном плане может отягощаться другими причинами, в частности процессом урбанизации. Количество горожан растет быстрее общей численности мирового населения. В 2009 г. в городах жило свыше 50% всего населения мира. В развивающихся странах оно увеличилось более чем в четыре раза, превысив 45% населения. Большинство городов в развивающемся мире стали центрами наиболее деградирующей нищеты с огромным количеством людей, существующих на грани выживания.

Явно слабые практические результаты линейного подхода к влиянию роста населения на экономическое развитие показывают, насколько комплексным является этот вопрос. Население мира растет быстро, но мировой продукт увеличивается быстрее и показывает способность мирового общества развивать производительные силы.

Рост населения, его структура не являются проблемой, если экономические и социальные изменения происходят достаточно быстро, если обеспечивается необходимый технический прогресс. Но быстрый рост населения в ряде стран в последние десятилетия делал экономические изменения более трудными, что большей частью вызывалось бедностью. Это требует целенаправленной политики правительств и мирового сообщества по повышению уровня экономического и социального развития, ликвидации дестабилизирующих разрывов между развитыми и развивающимися странами.

### 12.3. Демографическая политика

Трудности в социально-экономическом развитии стран мировой периферии способствовали росту приоритетности демографической политики, т.е. целенаправленной деятельности в сфере регулирования демографических процессов. Этому содействовала позиция также развитых стран Запада, которые считают, что контроль над ростом населения развивающихся стран — необходимое условие социально-экономического развития. В совместном коммюнике глав государств и правительств ведущих западных стран в Хьюстоне в 1990 г. отмечалось, что устойчивое развитие в ряде стран требует, чтобы рост населения находился в разумном балансе с экономическими ресурсами, а сохранение этого баланса является приоритетом стран, поддерживающих экономическое развитие. Другими словами, ведущие страны предупреждали о возможности сокращения ими экономической помощи развивающимся странам, которые не последуют выдвинутому условию.

Демографическая политика, будучи частью социально-экономической политики, не всегда проявляется четко. С наибольшей определенностью она проводится, когда ее прямой целью выступает воздействие на демографическое развитие.

Демографическая политика оказывает влияние на две стороны репродуктивного поведения населения — на реализацию потребности в детях и на формирование потребности у личности и семьи в таком количестве детей, которое соответствовало бы интересам об-

щества. Это достигается экономическими, административно-юридическими и социально-психологическими мерами. Характерная черта этих мер — их долговременность в силу того, что демографическим процессам свойственна значительная инерционность, определяемая устойчивостью стандартов демографического поведения. Особенность предпринимаемых мер заключается в их воздействии на динамику демографических процессов преимущественно не прямо, а опосредственно, через поведение человека.

Отношение к демографической политике неодинаково в различных подсистемах и странах в зависимости от уровня их экономического развития и этапа демографического перехода. В целом в мире возросло число стран, правительства которых считало, что темпы роста их населения не соответствует целям развития этих стран.

---

### Демографическая политика развивающихся стран

Наиболее четко демографическая политика проявляется в развивающихся странах. Проблема эффективного управления демографическими процессами, и прежде всего ростом населения, ставится там в повестку дня даже в тех странах, где еще в 1970-е годы к ним были равнодушны.

Подход многих правительств к развитию значительно изменился в 1990-е годы. В начале текущего века 51% стран, где сосредоточено большинство населения этой подсистемы мирового хозяйства, осуществляли меры, поощрявшие снижение темпов воспроизводства населения (в 1976 г. 41% всех развивающихся стран). Они исходят из того, что демографическая политика выступает существенным элементом общего экономического развития и поэтому нужно особое внимание уделять регулированию численности населения. При этом следует отметить, что 37% правительств не вмешиваются в демографические процессы, удовлетворяясь темпами роста населения этих стран.

Политика по ограничению прироста населения чаще всего осуществляется в рамках *планирования семьи*. Индия первой из развивающихся стран с 1951 г. стала включать в государственные пятилетние планы развития хозяйства задачи снижения уровня рождаемости. Предусматривается распространение модели двухдетной семьи. За прошедшие десятилетия демографическая политика достигла определенных результатов, хотя и не в таких масштабах, как планировалось. — прекращение роста населения к концу столетия. Население Индии сильно возросло: в 1947 г. оно составляло 343 млн, а в 2000 г. превысило 1 млрд человек.

В Китае планирование семьи рассматривается как основополагающая политика. Цель программ планирования семьи — отсрочка брака, увеличение интервалов между рождениями детей и особенно поощрение однодетной семьи. Произошла резкая перемена в официальных воззрениях, разрыв с одной из кардинальных установок маоистской экономической стратегии: «много людей — хорошо решать дела».

Своеобразие демографической политики КНР заключается в относительно большой роли запретительных мер, в числе которых административные и экономические санкции против многодетных, а затем и двухдетных семей. Противоречие демографической политики в КНР, так же как и в Индии, заключается в том, что курс на однодетную семью не соответствует репродуктивным установкам более чем 700-млн сельского населения, в основной массе ориентирующегося на не менее чем двух детей. Однако сейчас КНР по показателям воспроизводства населения ближе стоит к развитым, чем развивающимся, странам. Ее политика явилась своего рода катализатором, ускорившим процесс демографического перехода в мире. Осуществление поставленной цели — сокращение прироста населения — вызвало новые проблемы, в частности старения населения. В середине 1970-х годов КНР была одной из самых молодых по возрасту населения стран: средний возраст жителей не превышал 30 лет. Сейчас старше 65 лет свыше 90 млн человек, или 7,1% всего населения.

В целом программы планирования семьи, как показывает опыт отдельных стран, могут сыграть определенную роль в поддержании уровня жизни в развивающихся странах, но сами по себе они не могут сделать бедную страну богатой и даже не продвинут ее на несколько градусов по шкале развития.

На сдвиги в демографической политике развивающихся стран влияло ухудшение их экономического положения. Это наглядно проявилось на конференции по народонаселению в Каире в сентябре 1994 г. В документах конференции заложена концепция о том, что первопричиной сохраняющейся в развивающихся странах отсталости является быстрый прирост населения. Поэтому основные рекомендации сводились к средствам планирования семьи. Программа действий, одобренная в Каире, концептуально отличалась от принятой в 1974 г. в Бухаресте. Тогда прирост населения определялся источником созидания и определяющим фактором человеческого прогресса, утверждалось, что наиболее эффективным решением проблемы народонаселения выступает ускорение социально-экономического развития. Планирование населения может

дать некоторые результаты лишь в плане такого развития. Программа действий признавала основное право человека «свободно и ответственно» выбирать число детей.

Подобные и отличные концептуальные подходы определяются не только экономическими причинами. Они были связаны с коренными изменениями на международной арене. Не стало социалистического содружества, и западные страны могли навязывать развивающимся странам свое видение его проблем. Возможно, у них существует опасение, что со временем западная цивилизация с ее низкими темпами роста населения окажется слишком малочисленной, чтобы противостоять многонаселенным развивающимся странам. Беспрецедентный рост населения в развивающихся странах вызывает необходимость перераспределения дохода в мире. У развитых стран нет желания увеличивать экономическую помощь, необходимую для содействия развитию периферийных стран.

---

#### Политика развитых стран

Отношение в западных странах к собственному демографическому развитию длительное время определялось как нейтральное, включающее соблюдение прав человека. Оно и сейчас предполагает исключение репрессивных мер, превосходство индивидуального решения. Большинство развитых стран к низкой рождаемости относились неопределенно. Политика по увеличению рождаемости отмечалась во Франции, Греции, Люксембурге. Это не означает, что правительства западных стран не имели демографических целей. Скорее всего, они не выражали их в явном виде. В 1990-е годы усилилось беспокойство развитых стран в отношении темпов роста их населения — с 27% их числа в 1996 г. до 48% в 2003 г. Соответственно в 1,6 раза возросло число стран (до 38%), которые стали проводить политику, направленную на повышение темпов роста населения.

### 12.3. Качество рабочей силы

---

#### Понятие качества

Развитие экономики любой страны и мировой экономики в целом решающим образом зависит от трудовых ресурсов. Китайская мудрость гласит: «Если вы хотите процветания на один год — растите зерно; если хотите процветания на десять лет — растите деревья; если хотите процветания на сто лет — растите людей».

*Качество* рабочей силы (*человеческий капитал*) имеет исторически конкретный характер и проявляется в виде определенно развитых свойств индивидов, которые отражают способность и готовность последних к той или иной конкретной деятельности. Они воплощаются в деятельностном, производительном потенциале. *Производительный потенциал рабочей силы*, помимо психологических, физических качеств и здоровья работников, включает ряд характеристик, определяющих уровень общего и специального образования, накопленный производственный опыт, общий культурный уровень развития, зависящий от всего комплекса жизненных условий. Они во многом определяются социально-экономическим уровнем развития подсистем мирового хозяйства и отдельных стран.

Каждая из характеристик важна сама по себе. В основе всех их лежат *физические качества человека, определяющего его способность к труду*. На процессы воспроизводства населения и качество рабочей силы в ряде стран, помимо недостаточности обеспечения продовольствием, стали оказывать влияние массовые инфекционные заболевания (туберкулез, СПИД). Так, по оценкам экспертов Всемирной организации здравоохранения, в начале XXI в. свыше 42 млн человек было заражено СПИДом, в частности не менее 1/4 африканской рабочей силы. Ежегодно от СПИДа умирают 3 млн человек.

Страны с широким распространением заболеваний не могут рассчитывать на полный трудовой вклад в течение трудового возраста больных. Более того, они отвлекают часть членов их семей на уход за ними. По отдельным оценкам, распространение СПИДа понижает темпы прироста ВВП на 4 %.

Качество рабочей силы характеризует также способность населения привести в действие объективные элементы производительных сил, а также изменять их в соответствии и с потребностями общества. Идея К. Маркса, что люди, а не машины являются движущей силой экономического роста, стала сегодня аксиомой и находит подтверждение в статистике.

Следовательно, помимо здоровья ключевыми элементами качественных характеристик выступает *уровень общего развития и специального образования*. Образование осуществляет производительную функцию по формированию и развитию общественного интеллекта на базе накопленных знаний и представлений. Оно обеспечивает формирование и повышение квалификационного уровня рабочей силы. Школа человеческого капитала утверждает, что существует сильная зависимость между экономическим ростом и образованием, увеличением рабочей силы и уровнем инвестиций не в машины.

На основе этой зависимости *Р. Лукас* и *П. Ромер* предложили эндогенный механизм генерации экономического роста, источники которого связываются с накоплением человеческого капитала. Смысл его заключается в том, что в длительном периоде выпуск на единицу капитала может увеличиваться, даже когда вложения в основной капитал исчерпывают себя, когда технически подготовленный работник и растущее знание обеспечивают прирост производства.

Образование повышает производительность труда, что обеспечивает рост доходов. Проведенные в середине 1980-х годов исследования показали, что увеличение обучения рабочей силы на один год может привести к 3%-ному увеличению ВВП. Результаты этого исследования различаются от региона к региону. Для большинства групп развивающихся стран влияние расширения образования на ВВП отчетливо положительное. Чем выше первоначальный уровень образования, тем выше ВВП. Исследования показали, что по мере увеличения сроков обучения рентабельность ассигнований в профессиональную подготовку человека превосходит прибыльность вложений в физический капитал. В связи с этим затраты на образование выступают не как непроизводительное потребление, а как один из видов наиболее эффективных капиталовложений.

Данный процесс имеет свои пределы. Ряд исследований показал, что положительное влияние повышения уровня образования на экономический рост проявляется в странах, в которых работники имеют менее 7,5 лет обучения. Если эта норма выше, то может появляться отрицательный эффект.

---

#### Общий уровень образования

Одним из показателей общеобразовательного и квалификационного уровня служит учеба и окончание учебных заведений лицами в трудовом возрасте 25 лет и более. Эти показатели свидетельствуют, что в начале XXI в. остались огромные разрывы в подготовке рабочей силы между подсистемами мирового хозяйства и регионами мира.

Наиболее высокий уровень образования достигнут в развитых странах, где почти все население имеет полное и неполное начальное образование, примерно 20% взрослого населения училось в средней школе, от 7 до 46% — в вузах. Другие подсистемы мирового хозяйства отстают в уровне образовательной подготовки рабочей

силы. В развивающихся странах большая часть населения не имеет законченного начального образования.

Показатели образовательного уровня трудоспособного населения свидетельствуют о накопленных результатах образования в прошлом. О будущих изменениях в составе рабочей силы говорят показатели текущей деятельности системы образования. Их применение за достаточно длительный промежуток времени может характеризовать и общий образовательный уровень рабочей силы. Эти данные показывают, что в последней трети XX в. произошли серьезные изменения в образовательной подготовке населения мира.

---

### Грамотность

Получение общего и специального образования невозможно без грамотности. Обучение грамоте является одновременно и задачей развития, и средством достижения взаимосвязанных целей: обеспечение здоровья, повышение производительности труда и ускорение темпов роста ВВП, а также более широкой цели социальной интеграции человека, включая участие в культурной и политической жизни. Так, образованные фермеры больше применяют новую технику, а лучше подготовленные получают более высокие прибыли. Одно из исследований по Африке показывает, что фермеры, имеющие полное четырехлетнее образование, производят в среднем на 8% больше продукции, чем фермеры, не имеющие образования.

Начальное образование отождествляется с обучающимися в возрасте 6—11 лет. В области начального образования во всем мире произошли важные изменения. Доля детей, учащихся в начальной школе, поднялась с 70,8% в 1975 г. до 87% в 2007 г. Наибольший сдвиг произошел в развивающихся странах. Однако до сих пор неблагоприятное положение отмечается в наименее развитых странах. Там начальную школу посещало до 75% (1975 г. — 56%). Снизился охват начальным образованием в странах СНГ. В результате 60 лет спустя, после того как ЮНЕСКО признало право каждого человека на образование, около 72 млн детей в мире не имеют доступа к нему. Следует отметить, что во многих развивающихся странах существуют большие различия в официальных данных органов образования и обследований домашних хозяйств. По данным этих обзоров, число не посещающих школу на 30% выше.

Уровень образовательной подготовки значительно шире данных о посещениях школы. Показатели охвата обучением часто сопровождаются высокими показателями отсева. В странах с низким уровнем дохода более 40% поступающих в начальную школу отсеиваются. Даже в средних по уровню дохода странах этот показатель со-

ставляет 15%. В итоге неграмотность остается широко распространенным явлением в мире (16% в 2000—2007 гг.).

В последние десятилетия уровень неграмотности в мире значительно снизился (табл. 12.4). В мире насчитывается свыше 750 млн неграмотных, в 1970 г. их было 854 млн. Подавляющая часть неграмотных приходится на развивающиеся страны. По уровню неграмотности выделяются Южная и Западная Азия — 36% и Тропическая Африка — 38%.

Таблица 12.4. Неграмотность населения (15 лет и выше), %

	1980	1990	2000—2007
Мир	30,6	24,6	16,0
Развивающиеся страны	41,8	33,0	20,0

Источники: UNESCO. Statistical Yearbook. 1999; Educational for All. Monitoring Report 2010. UNESCO.

Хотя в развитых странах высокий уровень грамотности, однако и в них насчитывается 5 млн неграмотных взрослых. В этой подсистеме мирового хозяйства больше всего неграмотных в странах Южной Европы.

### Среднее и высшее образование

Современная модель производства предопределяет необходимость повышения квалификации работников. Постоянное накопление ими профессиональных знаний и навыков превращается в существенный элемент успешного овладения все более широким спектром обязанностей, в осуществление принципа «машина работает, человек думает». Осуществлению этого принципа уже способствует *средняя ступень образования* (обучающиеся в возрасте 12—17 лет). В распространении средней ступени образования происходят значительные изменения в результате расширения сети средних школ и их доступности.

В настоящее время в мире 66% подростков занимается в средней школе более одного года, в 1970 г. — занималось только 36,4%, в 1990 г. — 50%. В развитых странах произошло значительное расширение среднего образования: 100% подростков обучается в средней школе. В верхней ступени средней школы значительная часть учеников (16%) занимается в технических школах. Следует заметить, что примерно 25% учащихся отсеивается.

В развивающихся странах в средней школе занимается 61% подростков (в 1970 г. 23%). В отдельных странах этой подсистемы достигнут

высокий уровень охвата средним образованием: на Кубе, в Аргентине — 81% подростков учится в средней школе, в Египте — 73%.

Средняя школа делится на две ступени обучения — неполное и полное среднее обучение. Валовой охват обучением в неполной средней школе составляет 79%. В Европе и Северной Америке он приближается к 100%. Возрастает число обучающихся в старших классах средней школы — 50% подростков соответствующего возраста.

Важны не только количественные параметры, но и качество обучения. Нередко правительства развивающихся стран предпочитают количеству качеству. Во многих странах высокие коэффициенты охвата соответствующих возрастов молодежи сочетаются с чрезмерной переполненностью классов, слабой материальной оснащенностью школ, низкой квалификацией учителей, второгодничеством. В 27 странах на одного преподавателя начальной школы приходится более 40 учеников, а в некоторых из них — до 60 и более. Профессионально-техническое обучение не получило широкого распространения. Как правило, им охвачено 6% всех учащихся. Лишь в нескольких странах (Бангладеш, Египет, Индонезия, Ливан, Таиланд, Тунис, Заир, Камерун) эта доля составляет 15—27% учащихся.

С особой остротой НТП ставит вопрос о подготовке работников *высшей квалификации*. Уже давно замечено, что легче сделать открытие, чем понять его практическое значение и найти возможность для его технического применения. Необходимо высококачественное общее, техническое и экономическое образование. Кадры высшей квалификации, прежде всего умственного труда, служат источником нововведений в сфере науки, создания новых технологий, управления и организации производства.

В расширении высшего образования также произошли важные перемены. Доля молодежи, занятой различными формами третьей ступени образования, поднялась с 9,2% в 1970 г. до 26% в 2007 г. Такой сдвиг произошел в основном за счет развитых стран. Наиболее высокий уровень распространения третичного образования (свыше 70%) отмечается в Канаде, США, Франции, Германии и в малых развитых странах (Австралии, Бельгии, Новой Зеландии). Но и они за счет собственных образовательных систем не обеспечивают полностью потребности своих национальных хозяйств в специалистах по ряду новейших специальностей.

Расширилась подготовка специалистов высшей квалификации в развивающихся странах. Отношение студентов к численности соответствующей возрастной группы достигло 18% (в 1970 г. 2,9%). Увеличилась подготовка инженеров, агрономов, врачей, что во многих случаях позволило ликвидировать острые пробелы в обучении профессиям, необходимым для развития национальных хозяйств.

В развивающихся странах примерно 90% студентов обучается по гуманитарным и социальным специальностям, а в индустриальных странах — 75%. Наиболее высокая доля этих специальностей в учебных заведениях азиатских стран. Доля технического и юридического образования остается невысокой. Достигнутый уровень высшего образования не позволяет периферийным странам ликвидировать нехватку специалистов по новейшим специальностям.

В странах, создавших и поддерживающих сильные образовательные системы, инвестиционный процесс обеспечивает возможность для устойчивого экономического роста. Адекватная оценка вклада образования и экономический рост требует внимания к взаимосвязи основных параметров (уровень образования и уровень развития), а также учета других явлений, отражающих как побочные эффекты процесса обучения, так и влияние на него различных социальных реалий. Недооценка этих обстоятельств приводит к искажению эффективности вложений в образование.

В целом происшедшие изменения в образовательных системах разных групп страны привели к повышению уровня квалификации рабочей силы. По оценкам, в начале 2000-х годов 13,1% рабочей силы в мире было квалифицированным: 32% в развитых странах к 9% — в других.

## 12.5. Использование рабочей силы

Особенности демографического развития мира определяют динамику рабочей силы. Помимо демографической обстановки ситуация на рынках рабочей силы определяется особенностями социально-экономического развития, изменениями в технологической базе производства, демографической обстановкой. Немаловажное влияние на использование рабочей силы и ее положение в национальных хозяйствах оказывают ее организованность, участие работников в профессиональных союзах, призванных отстаивать их интересы перед работодателями. Степень профессиональной организации невысока — около 6% рабочей силы мира.

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

---

### Занятость в мире (формы и характер)

В 1990—2000-е годы рынки рабочей силы в мире переживали противоречивые тенденции. Занятость росла более низкими в сравне-

нии с 1950—1960-ми годами темпами: в среднем 1,8% в год. Они более чем в два раза уступали динамике ВМП и были ниже показателей увеличения трудоспособного населения.

Одним из распространенных показателей использования рабочей силы является доля занятых в общей численности рабочей силы населения. Норма занятости в мире в 2008 г. составила 65,2% населения (табл. 12.5). В последние десятилетия она уменьшилась. Наибольшую долю занятых имеют страны Восточной Азии (свыше 70%) и страны южнее Сахары (развитые страны — 65%).

Таблица 12.5. Занятость в мировом хозяйстве, % населения

	1999—2000	2008—2009
Мир	65,4	64,7

Источник: *Global Employment Trends*. January 2010.

Происходили изменения в *структуре занятости*. Общим направлением было повышение спроса на нефизическую рабочую силу, т.е. работников умственного труда. Ее доля в занятости повысилась более чем на 10%. В значительной мере повышение доли «белых воротничков» определялось новыми технологическими производствами в обрабатывающей промышленности. Такие структурные изменения сдвигают занятость в сторону современных производств, увеличивая компонент труда, основанного на знании и высокой квалификации. Самые крупные изменения в составе занятости произошли за счет работников образования, здравоохранения, технических, административных и управленческих профессий.

Индустриализация производства, новые технологии только частично воздействуют на изменение структуры спроса на рабочую силу. Во многих странах она обеспечивается сферой услуг, динамика занятости в которой определяется быстрым расширением потребительских расходов и более высокой трудоемкостью. Сфера услуг обеспечивает в мире большую часть увеличения занятости. Доля занятых в промышленности, сельском хозяйстве снижается, что отражает более быстрый рост производительности труда.

Занятость в мировом хозяйстве увеличивалась абсолютно, но доля занятых в рабочей силе сокращалась, в связи с чем происходил абсолютный и относительный рост *безработицы*. За 1993—2008 гг. общая численность официальной безработицы возросла с 140,5 млн до 185 млн человек (211,5 млн в 2009 г.), что составляет 6% рабочей силы (5,6% в 1993 г.). Увеличение безработицы произошло в результате увеличения предложения рабочей силы, которое определя-

лось увеличением трудоспособного населения, и прежде всего пополнением рабочей силы женщинами.

В соответствии с определением Международной организации труда (МОТ) к безработным относятся лица, не имеющие работы, активно ее ищущие и готовые начать работать в течение определенного периода. Это определение включает не полностью занятых, вынужденную безработицу и тех, кто попадает во временные неблагоприятные обстоятельства.

Учет безработных осуществляется путем обследований домашних хозяйств, регистрацией безработных или учета выплат по безработице. Многие страны используют метод регистрации, по которому к безработным относятся зарегистрированные в государственных трудовых бюро в целях поиска работы и в тот момент не имеющие ее. Между странами существуют значительные различия в регистрации безработных. Статистика МОТ в число занятых включает лиц, которые работают не менее одного часа в неделю и учитываются в отчетных документах.

В больших масштабах безработица охватила молодежь (14—25 лет), норма ищущих работу среди молодежи составляла 12—13,5% в 2000-е годы. Молодежь составляет 40% безработных мира.

Наряду с ростом численности безработных произошли неблагоприятные изменения в формах использования занятых. Ослабление роли государства в хозяйственной жизни привело к росту *неформальной занятости и абсолютной бедности* среди работающих. Свыше 600—700 млн работающих живет менее чем на 1,25 долл. в день. Бедные составляют 20,6% работающих в мире, а в странах с низким уровнем дохода на душу населения — свыше 50%.

Повышение бедности среди работающих связано с расширением неформальной занятости. Уровень неформальной занятости за 1980—1990-е годы, по отдельным оценкам, поднялся с 26 до 32% работающих вне сельского хозяйства. Неформальное использование рабочей силы охватывает работающих без соответствующих трудовых соглашений, социальной защиты и прав на незарегистрированных и зарегистрированных предприятиях. Оно включает оплачиваемых и неоплачиваемых работников предприятий, действующих в целях получения прибыли, включая домашние хозяйства и самозанятых. Большое число участников этого сектора составляют самозанятые или работающие на себя. Многие работники используют без регулярной денежной оплаты, вместо нее они получают пищу, кров или сочетание неденежных оплат. Основная активность большей части рабочей силы в неформальном секторе направлена на обеспечение ее выживания.

Одной из важных проблем использования рабочей силы в мировом хозяйстве является принудительный труд в его различных формах: рабство, долговая кабала и другие. Принудительный труд охватывает миллион человек на всех континентах.

В результате половина занятых в мире живет в условиях необеспеченности ее социальной безопасности (уязвимая занятость), что наполняет мир тревогой и недовольством. Только 8% рабочей силы мира живет в странах, обеспечивающих необходимую экономическую безопасность.

### Занятость в развитых странах

Положение на рынке труда в этой подсистеме мирового хозяйства в течение трех последних десятилетий характеризовалось снижением нормы безработицы и увеличением числа безработных (табл. 12.6).

В 1980-е годы норма безработицы составляла 7,5%, а в первое десятилетие XXI в. — 6,2%. Число безработных превысило 36 млн человек. Положение с занятостью резко ухудшилось в странах ЕС, особенно в крупных странах, где уровень безработицы превзошел уровень США. Если в конце 1960-х годов он почти в два раза уступал американскому, то в конце первого десятилетия текущего века в 1,6 раза превосходил его. Западноевропейские страны не смогли обеспечить создание рабочих мест соответствующими темпами.

Таблица 12.6. **Норма безработицы в развитых странах, в %**

	1981–1990	1991–2000	2001–2010
Всего ОЭСР	7,5	6,8	6,7
Всего млн чел.	28,0	33,4	36,5

Источники: Ломакин В.К. Мировая экономика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001; *Economic Outlook*. June. 2009.

Сохраняющаяся острота проблем занятости, структурные сдвиги в хозяйстве развитых стран привели к пересмотру сложившихся форм использования рабочей силы и трудовых отношений. Резко возросла роль *нетрадиционных форм занятости*, в первую очередь частичной и временной (16,3% занятых), а также самозанятых и неформально занятых. Использование труда подобных работников позволяет предпринимателям с наименьшими издержками регулировать уровень занятости на предприятиях в зависимости от спроса.

Примерно в половине стран возросли различия в заработной плате в пользу высокооплачиваемых категорий. Повышение образовательного уровня затормозилось в большинстве ведущих развитых стран, что сопровождалось повышением оплаты более образованных. Этот сдвиг

отражался в быстром увеличении неравенства в доходах среди различных групп населения. Влияние повышения спроса на высококвалифицированных работников, на различия в оплате труда дополнялось другими явлениями. Ряд стран сократил системы выплат по безработице, уменьшил или ликвидировал минимальные заработные платы.

Характер занятости послужил одной из причин увеличения разрыва в оплате мужского и женского труда, который отмечался впервые во второй половине прошлого столетия. Причины этого явления лишь частично определяются дискриминацией женщин. Целый ряд обследований МОТ в разных странах засвидетельствовал небольшие отклонения в заработной плате мужчин и женщин, имеющих одну профессию. Различия в структуре их занятости составляют основную причину различных уровней в оплате их труда. В целом в развитых странах заработная плата женщин составляет 66—90% соответствующего показателя для мужчин.

В прошедшие десятилетия выявились серьезные несоответствия в структуре *профсоюзного движения*, в социальной базе и организационных принципах сдвигам в экономической и социальной жизни общества. Это способствовало падению экономической силы и политического влияния профсоюзов, возникновению разрыва между профсоюзным движением и наемным трудом. Профсоюзное движение оказалось в значительной степени ограниченным традиционными отраслями массового производства и слабо распространило свое влияние на представителей современных отраслей и высококвалифицированных работников. Политика защиты узких интересов своих членов без широкого участия в решении общедемократических проблем содействовала сокращению авторитета профсоюзов среди широких слоев населения. В результате развития негативных процессов, жесткой политики правящих кругов произошло резкое сокращение численности и удельного веса членов профсоюзов в составе наемных работников.

Внедрение *новых моделей трудовых отношений* вызвало серьезные коррективы в механизме заключения коллективных соглашений. Центр тяжести переговоров о них перенесен с национального, отраслевого на уровень отдельной фирмы либо предприятия. При этом профсоюзы вынуждены были при определении уровня оплаты труда отказываться от макроэкономических ориентиров (общеекономическое положение, динамика потребительских цен), принимать во внимание финансовое положение конкретной компании.

Изменение положения на рынках труда в развитых странах в последние десятилетия сопровождалось снижением забастовочной активности. Этому способствовали неблагоприятные социально-

политические условия, в том числе противодействие созданию новых профсоюзных организаций, игнорирование профсоюзных организаций, принятие законодательных мер, ограничивающих деятельность профсоюзов.

### Использование трудовых ресурсов в периферийных странах

Занятость в периферийных странах в 2000-е годы росла более быстрыми темпами, чем в мире в целом. Наиболее высокие темпы прироста, как отмечалось, были в странах Среднего Востока и Северной Африки, а наиболее высокий уровень занятости — в странах Восточной и Юго-Восточной Азии и странах южнее Сахары.

Характеристика использования рабочей силы в развивающихся странах значительно сложнее, чем в развитых странах. Рабочая сила слабо организована. Во многих странах в профсоюзах состоит менее 10% рабочей силы. В сельском хозяйстве сосредоточена основная масса трудоспособного населения. Открытая безработица часто низкая, но данные не отражают существа положения, так как они учитывают только городскую безработицу. В сельском хозяйстве небольшая часть рабочей силы получает заработную плату, а более половины ее составляют самостоятельные работники или неоплачиваемые члены семей. Неудивительно, что в ряде стран городская безработица большая, а в сельской местности она формально отсутствует.

В развивающихся странах различные формы занятости нередко скрывают безработицу, особенно в сельском хозяйстве. Неспособность найти работу длительный период способствует распространению неформальной производственной деятельности, не регулируемой законодательством (свыше 50% занятых). Этот тип частичной занятости и низкой производительной активности оценивается от 20% рабочей силы в Латинской Америке до 70% в Тропической Африке.

Доступные данные по развивающимся странам показывали рост численности безработных в последние десятилетия (свыше 150 млн человек в 2003 г), хотя показатели нормы безработицы мало изменились в связи с более быстрым ростом населения и трудовых ресурсов. Если судить по уровню открытой безработицы, ситуация с занятостью улучшилась. Подобный сдвиг очевиден в быстро растущих странах Азии и в некоторых странах Латинской Америки (табл. 12.7). В большинстве других стран уровень открытой безработицы увеличился или остался высоким, измеряемым двухзначными цифрами. В странах Тропической Африки она находится в пределах 9—12% (в Нигере — 50%), такие же показатели в странах Центральной

Америки. В Азии уровень безработицы ниже, чем в указанных выше регионах, но общая численность безработных огромна. Только в Индии в конце 2000-х годов она превышала 31 млн человек, что примерно соответствовало общему числу безработных во всех странах ОЭСР.

Таблица 12.7. **Уровень открытой безработицы в развивающихся странах, %**

Регион	1993	2000	2008
Восточная Азия	2,4	4,5	4,3
Юго-Восточная Азия	3,9	5,0	5,3
Южная Азия	4,8	4,5	4,8
Латинская Америка	6,9	8,4	7,0
Средний Восток и Северная Африка	12,1	9,5	9,2
Тропическая Африка	11,0	8,3	8,0
Юго-Восточная Европа и СНГ	6,3	10,6	8,3

Источники: *Global Employment Trends*. January 2004, 2010. ILO; *World Employment Report 2004—2005*. ILO. 2004.

Скрытая безработица и число не полностью занятых велики и растут во многих странах.

Для многих развивающихся стран характерен высокий уровень безработицы среди образованных. В некоторых из них (Кот-д'Ивуар, Марокко, Алжир, Уругвай, Шри-Ланка) безработица среди лиц с высшим образованием выше, чем среди неграмотных.

Безработица среди взрослых соседствует с использованием детского труда. Около 140 млн детей в возрасте 10—14 лет используются на работах, которые по своей продолжительности или напряженности отрицательно сказываются на их здоровье. Дети работают во всех секторах хозяйства, но больше всего их занято в сельском хозяйстве и домашних услугах, оплата их труда низкая, еле позволяющая выживать, а условия труда плохие, нередко опасные.

### Безработица — глобальная проблема

Проблема недоиспользования трудовых ресурсов имеет глобальный характер. В мире насчитывается не менее 186 млн открыто безработных (2000 г. — 173 млн), 90 млн человек были заняты неполный рабочий день. Опыт минувших десятилетий свидетельствует о том, что безработица приобрела *постоянный* характер. Существует обширная застойная безработица, которая не рассасывается даже в условиях значительного ускорения экономического развития. В пе-

риод экономического подъема 2004—2006 гг. в странах ОЭСР не могли найти работу более года 32,50% безработных, в США — 11,5% безработных. Остро стоит проблема трудоустройства для неквалифицированных и полуквалифицированных рабочих, норма безработицы среди которых в полтора-два раза превышает средний уровень.

Безработица — результат структурных изменений в экономике и имеет долговременный характер. Следует отметить, что технический прогресс и конкурентный импорт не играют решающей роли. В течение длительного исторического времени, несмотря на процессы механизации и автоматизации, не отмечалось постоянного увеличения уровня безработицы. Напротив, техника стимулировала производительность, выпуск и занятость, вызвала спрос на товары и услуги, который вел к повышению спроса на рабочую силу. Подобное положение относится и к дешевому конкурирующему импорту. Более того, конкурирующий импорт вряд ли может вызывать увеличение безработицы в планетарном масштабе. Но проблемы могут возникать, если рабочие, теряющие свои рабочие места под влиянием названных причин, оказываются неспособными перейти в расширяющиеся отрасли и производства. В этом случае несоответствие в квалификации и месте жительства могут приводить к увеличению структурной безработицы в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Безработица стала основным фактором усиления неустойчивости социально-экономического положения. Она приобрела тяжелые формы, поразив широкие слои молодежи, став хронической. Увеличивающаяся безработица осознается как главная проблема мирового развития, уходящая корнями в изменение структуры производства и в политику.

Безработица — это проблема, так как она напрямую вызывает экономические, социальные и психологические последствия. Она потенциально сокращает производство ВВП, а для безработных ведет к непосредственной потере дохода и вызывает необходимость поиска альтернативной материальной поддержки. В социальном отношении безработица углубляет неравенство в обществе. Необходимость высокой занятости зафиксирована в целом ряде международных документов. Так, Устав ООН определяет полную занятость как одну из важных целей правительств стран — членов ООН. Решение проблемы безработицы предполагает наличие политической воли проводить макроэкономическую и международную политику, способствующую трудоинтенсивному росту. В долгосрочном плане высокий уровень занятости часто сопровождался высоким уровнем экономического роста.

## 12.6. Международные миграции

Большое влияние на численность населения и его состав во многих странах, их рабочую силу оказывают внешние миграции, т.е. *эмиграции* и *иммиграции*, или соответственно выезд трудоспособного населения из данной страны и въезд в данную страну. Они играли и играют многостороннюю роль в развитии человечества, выступая формой приспособления человека к меняющимся условиям его существования. В результате международной миграции за рубеж перемещается товар особого свойства. Принципиальное отличие рабочей силы от других факторов производства заключается в том, что она сама является фактором производства других факторов, создателем прибавочной стоимости.

Выделяются следующие *виды международной миграции*: (1) безвозвратная, (2) временно-постоянная (от одного до шести лет), (3) сезонная, (4) маятниковая (ежедневный, еженедельный переезд для работы в соседнюю страну).

Численность международных мигрантов, определяемая как проживающие вне страны своего рождения, с 1980 г. более чем удвоилась, возрастая каждое десятилетие. За 2000-е годы чистая миграция увеличивалась на 2,9 млн человек в год, достигнув 190 млн. Международные мигранты составляют 3% населения мира (табл. 12.8).

Таблица 12.8. **Размеры международной миграции в 1960—2005 гг. (весь мир)**

	Число мигрантов, млн чел.				Доля в населении, %			
	1960	1985	2000	2010	1960	1985	2000	2010
Мир	75,9	105	174,9	213,9	2,5	2,3	2,9	3,1

Источники: *World Economic and Social Survey 2004*. UN; *Labour Migration in Globalising World ILO 2010*; *International Migration 2009*. [www.unpopulation.org](http://www.unpopulation.org).

В региональном отношении преобладает миграция в развивающихся странах, на их долю приходится свыше 60% мигрантов.

Международную миграцию вызывают причины экономического и политического, военного порядка. Первые носят более или менее постоянный характер, вторые связаны с переломными политическими событиями в отдельных странах, а также с войнами, которые порождают вынужденных мигрантов — беженцев, перемещенных лиц.

### Миграция вынужденная и трудовая

Хотя *вынужденные миграции* населения и вызываются причинами внеэкономического порядка, они тоже ведут к перераспределению трудовых ресурсов между странами, что оказывает влияние на развитие экономики как стран эмиграции, так и стран иммиграции.

Число беженцев драматически росло в 1980—1990-е годы. В Африке их число приблизилось к 12 млн, в Азии превысило 5 млн человек. Наибольшее число беженцев (5 млн) приходилось на выходцев из Афганистана. Гражданские конфликты в бывших СССР, Югославии также создали глубокий кризис в движении беженцев в 1990-е годы.

XX век называли *веком беженцев*. В конце 2008 г. их число в мире превысило 15,2 млн человек (1994 г. — 27,4 млн, 1980 г. — 9,6 млн). Вынужденная миграция приобрела мировой характер, затронув многие страны.

Основную роль в современном международном движении населения играет *трудовая миграция*. Масштабы ее постоянно растут, и в этот процесс вовлечены практически все страны. Международная трудовая миграция приняла большие масштабы, становится типичным явлением социально-экономической жизни современного мира.

Долгосрочная и безвозвратная миграция преобладает в развитых странах, временная миграция, особенно высококвалифицированных работников, показывала в прошедшее десятилетие более высокие темпы роста. Этот процесс вызывается техническими изменениями в производстве, постоянным обновлением ассортимента продукции, появляющимся дефицитом в новых специальностях.

Возможность международной миграции рабочей силы создается национальными различиями в доходах, в уровне жизни. Необходимость переселенческих движений наемного труда от страны к стране диктуется неравномерностью образования относительного перенаселения на международной арене. Рабочая сила движется от стран, богатых трудовыми ресурсами, к более богатым капиталом странам. Половина международных мигрантов из периферийных стран находится в развитой подсистеме мирового хозяйства. Приток новых масс мигрантов в эти страны связан с качественными диспропорциями на их рынках труда.

Потоки трудовой миграции в течение длительного периода терпели значительные изменения. Размещение иммигрантов сильно концентрировано. На 26 стран приходится 3/4 общей численности международных мигрантов. Среди ведущих принимающих стран — девять развитых. Крупнейший центр притяжения иммигрантов —

США: 20% общего потока международных мигрантов. Наряду с США и Канадой мощный центр притяжения рабочей силы сложился в Европе. Здесь центрами притяжения иммигрантов стали РФ, Германия, Украина, Франция. Среди других центров иммиграции выделяются Саудовская Аравия, Австралия.

Основные поставщики рабочей силы за границу: в Азии — КНР, Индонезия, Индия, Бангладеш, Филиппины, Вьетнам; на Ближнем Востоке — Турция, Ливан, Иордания; в Африке — Египет, Алжир, Марокко, Мали; в Северной Америке — Мексика; в Европе — Польша. В 1990-е годы крупными центрами международной миграции стали страны Восточной Европы.

---

### Влияние миграции на принимающие страны

Международная миграция населения играет важную роль в демографическом развитии отдельных стран и регионов. В результате миграционных потоков развитые страны выравнивают суженное воспроизводство населения. Нетто-иммиграция обеспечивает 2/3 прироста населения развитых стран, а Европы — полностью.

С другой стороны, значительные эмиграции приводили в ряде стран к процессу депопуляции, что наблюдалось в 1960-е годы в Ирландии, Греции, Португалии, несмотря на высокий прирост населения в этих странах. Известный французский демограф А. Сови приравнивал эмиграцию к смертности.

Международная миграция оказывает серьезное воздействие на возрастную и половую структуру населения стран-доноров и принимающих стран. Среди иммигрантов преобладают лица трудоспособных возрастов. Доля иммигрантов в рабочей силе обычно выше, чем в населении.

Доля иностранцев в населении развитых стран достигает 8%. Иностранцы составляли значительную часть трудоспособного населения в странах Западной Европы (9%), в том числе в Германии (9,1%), Франции (6,9%). В США они составляют 12,4% рабочей силы.

В теории свободное движение рабочей силы между странами приводит к выравниванию заработной платы и увеличению ВМП. В реальной жизни все основные выгоды от миграции рабочей силы достаются принимающим странам. Оценить их масштабы непросто, так как не все они поддаются количественному учету. Они складываются из экономии на подготовке специалистов в принимающих странах, стоимости продукции и услуг, соответственно создаваемой иммигрантами в стране пребывания, поступлений от налогообложения. Иммигранты, особенно нелегальные, вносят в доходы стра-

ны больший вклад, чем они получают от общественного сектора. Иммигранты более молоды, чем население в среднем, и они финансируют часть социальных расходов постоянных жителей. В целом, по оценкам, увеличение нетто-иммиграции в ведущих развитых странах на 1% вызывает рост ВВП на 0,1%.

Разные категории иммигрантов оказывают неодинаковое воздействие на воспроизводство валового продукта. Заметное влияние на экономическое развитие индустриальных стран оказывает «утечка умов». К этой категории относят работников науки, инженеров, врачей. В 1950—1960-е годы «утечка умов» шла главным образом из одних развитых стран в другие, в основном в США. С 1960-х эмиграция научно-технических и других высококвалифицированных специалистов начала осуществляться из развивающихся стран, а в 1990-е — и из Восточной Европы. Число высококвалифицированных мигрантов из развивающихся стран в страны ОЭСР удвоилось за 1990—2000 гг., в четыре раза превосходя поток мигрантов с начальным образованием.

По крайней мере 2/3 притока «умов» приходится на США. Доля иммигрантов среди специалистов составляет там 13%, в том числе 40% инженеров и специалистов по ЭВМ, большое число преподавателей технических дисциплин в университетах и колледжах. В 1995 г. 58% кандидатов наук в области машиностроения были иностранцами по происхождению. По оценкам, чистый выигрыш для США от привлечения в страну одного ученого составляет несколько сотен тысяч долларов. Прибыль, получаемая Канадой в процессе эксплуатации умов эмигрантов, в семь раз больше объемов ее помощи развивающимся странам. В Британии выгоды от привлечения иностранных специалистов в три раза превышают размеры ее экономической помощи странам Азии и Африки.

Анализ ситуации в США показывает, что приток иммигрантов не сопряжен с обострением конкуренции на рынке труда и ростом безработицы среди коренного населения. Более того, косвенно через расширение спроса и прямо через развитие нового предпринимательства он стимулирует создание новых рабочих мест.

Иммиграция существенно не влияет на средний уровень заработной платы и дифференциацию доходов. Оценивается, что увеличение доли иммигрантов в общей численности населения на 1% понижает заработную плату коренных жителей на 0,1%. Иммигранты получают меньшую заработную плату при одинаковом уровне подготовки. Лишь в отдельных случаях усиление конкуренции внутри определенных профессиональных групп приводит к снижению заработной платы. Иммигранты обычно используются в рам-

ках так называемого *вторичного сегмента рынка труда*, который характеризуется тяжелыми условиями труда, низким уровнем оплаты и отсутствием возможностей для профессионального роста. Эти обстоятельства ограничивают социальную мобильность мигрантов, создают основу для их сегрегации. В *первичном секторе рынка труда* находятся лишь мигранты, относящиеся к научно-техническим работникам. Обычно их ассимиляция происходит достаточно мягко в обществе принимающих стран. И только ухудшение экономической обстановки обычно приводит к обострению противоречий между коренным и пришлыми специалистами.

---

#### Социально-экономические последствия эмиграции

*Эмиграция* представляет собой перемещение наиболее ценного фактора производства. Домашние хозяйства, местные административные единицы, государства вкладывают значительные средства в его создание. Эмиграции не приводят к соответствующей отдаче странам, которые покидают уезжающие. Исследования показали, что к выезду из развивающихся стран наиболее расположены группы населения со средними доходами. Не отмечается прямой связи между бедностью и трудовой миграцией. Группы с наименьшими доходами в бедных странах не имеют перспектив, финансовых средств и информации, чтобы в больших масштабах включиться в международную миграцию, хотя отмечались случаи обратной тенденции. Поэтому чаще всего в результате эмиграции страны теряли наиболее квалифицированную рабочую силу и возникавшие вакансии замещались менее подготовленными работниками, что сказывалось на эффективности производства. Подобные случаи были характерны для Египта, Иордании, Йемена, Лесото и других стран. Некоторые страны Тропической Африки, Южной Азии, Центральной Америки потеряли 1/3 профессиональных работников. До 1/3 работников исследовательской сферы развивающихся стран трудятся в странах ОЭСР.

Эмиграция нередко наносит тяжелый урон интеллектуальному потенциалу стран-доноров, который является самой ценной субстанцией любого общества. Суть этой проблемы состоит не столько в количестве уезжающих за рубеж специалистов, сколько в их значении. Отъезд того или иного неформально ведущего научного сотрудника может парализовать работу творческого коллектива. Отток «мозгов» усиливает диспропорции научно-технического развития основных подгрупп мирового хозяйства и отдельных стран.

Миграция рабочей силы, базируясь на различиях в уровнях экономического развития, вместе с тем способствует ослаблению

ряда проблем стран эмиграции. В частности, для ряда особенно малых стран денежные переводы эмигрантов играют важную роль в качестве источника их валютных поступлений.

Мировой объем переводов за 1990—2007 гг. увеличился в 5,4 раза. Он значительно превышает размеры официальной помощи развитию. Объем переводов достигает 0,7% ВВП и 2,6% импортных платежей в торговле товарами. В периферийных странах эти показатели выше (табл. 12.9). По отдельным оценкам, воздействие на благосостояние международного движения рабочей силы в несколько раз больше, чем от дальнейшей либерализации международного движения, других факторов производства.

Таблица 12.9. Поступления денежных переводов в развивающиеся страны

Объем переводов, %	1995	2007
От ВВП	1,1	1,97
От импорта	5,6	7,2

Источники: *World Development Indicators 2009*. World Bank.

Крупнейшие получатели переводов — Индия, КНР, Мексика, Филиппины, Египет и Румыния. В 24 странах их объем в среднем превышал 5% ВВП (Таджикистан — 45,5%, Тонго — 39,4, Молдова — 34,1, Лесото — 27,7%).

Для рабочих-эмигрантов характерна высокая норма сбережений. Их средняя склонность к сбережениям колеблется от 35% у турецких эмигрантов до 70% у пакистанских. Средняя склонность переводить в страну выезда ниже — от 11 до 50%. По мере увеличения срока пребывания иммигранта в принимающей стране она понижается.

Денежные переводы стимулируют внутренний спрос, который может приводить к росту производства и занятости. В ряде стран с узкими внутренними рынками они могут увеличивать инфляционное давление и вызывать расширение импорта. Исследования по Бангладеш и Пакистану показали, что только небольшая часть переводов расходуеться на производственные инвестиции. В социальной сфере позитивный эффект миграции связывают обычно с ростом благосостояния если не всего общества, то хотя бы некоторой его части.

Положительное влияние может оказывать приобщение временных мигрантов к более передовым технологиям, применяемым в странах иммиграции, более высоким стандартам трудовой этики. По оценкам, из США в свою страну возвращается примерно 25% иммигрантов, но возвращение эмигрантов не всегда приносит вы-

году стране. Нередко только половина возвращающихся экономически активна.

Международная миграция трудовых ресурсов слабо влияет на перераспределение дохода в мировом хозяйстве и тем более на выравнивание уровней экономического развития. Рабочая сила до сих пор остается немобильным фактором производства по сравнению с капиталом, который перемещается в мировой экономической системе более свободно. Общий эффект международной миграции для экспортирующих стран значительно ниже, чем в торговле и движении капитала. Так, переводы мигрантов составляют 2% мирового экспорта товаров.

Подобное положение предопределяется политикой прежде всего индустриальных стран, которая носит ярко выраженный иммиграционный, выборочный характер. Начиная с 1970-х годов в западных странах начали ужесточать меры по ограничению иммиграции, почти параллельно с этим западные страны, и прежде всего США, в рамках политики защиты прав человека развернули кампанию за свободу передвижения людей. Усилилась селективность допуска исходя из целей внешней политики и решения своих экономических проблем. Иммиграционные правила пересматриваются в сторону поощрения притока научных и высококвалифицированных лиц. В этом отношении представляются обоснованными предложения ряда стран о выработке механизма компенсации за использование трудовой иммиграции.

#### Вопросы к теме

1. Объясните, почему демографический взрыв второй половины XX в. называется мировым.
2. Какую фазу демографического развития переживают подсистемы мирового хозяйства?
3. Охарактеризуйте подходы к определению взаимодействия роста населения и экономического развития.
4. Охарактеризуйте основные направления демографической политики в группах стран с разным уровнем экономического развития.
5. Проанализируйте общеобразовательный уровень населения в основных группах мирового хозяйства.
6. Каковы основные черты спроса на рабочую силу в развитых странах?
7. Поясните особенности использования рабочей силы в периферийных странах.
8. Определите типы международной трудовой миграции.
9. Какие выгоды получают от международной миграции принимающие страны?

### Научно-технический прогресс и мировое хозяйство

Научно-технические достижения оказывают несомненное влияние на развитие мирового хозяйства. Они затрагивают все элементы производительных сил. Единое, взаимосвязанное и поступательное развитие науки и техники (научно-технический прогресс) выступает основной движущей силой человеческого общества. Оно содействует преодолению ограниченности ресурсов.

Классический экономический анализ исходит из того, что по мере увеличения массы используемого капитала норма прибыли понижается и ее устойчивый рост возможен только за счет внедрения новых технологий (*Р. Солу*). Они приводят к изменению технологических систем, а сдвиги в них вызывают повышение совокупной производительности. Это выражается формулой  $Y = AF(KL)$ , где  $A$  — технологический уровень производства.

#### 13.1. НТП и экономическое развитие

Научно-технический прогресс (НТП) содержит несколько измерений: научные знания, развитие техники, реализация в производстве и других сферах жизнедеятельности человека научных и технических разработок. В ряде случаев под НТП понимается только процесс нововведений, инноваций, когда новые методы обеспечивают выпуск существующих товаров и услуг с использованием меньшего количества ресурсов, а также когда происходит обновление продукта, создание нового или улучшение качеств старого. НТП также может пониматься как объем технических и управленческих знаний, используемых в производстве и сбыте. Часть этих знаний воплощена в машинах (осязаемые активы), другая — в умении человека, методах управления, организационных структурах (неосязаемые активы). В последние десятилетия увеличилась роль неосязаемых активов. Носителями технологии выступают патенты на изобретения и лицензии; техническая документация; специальная литература; продукция, в которой она воплощается; специалисты, владеющие технологией.

Научно-технический прогресс рассматривается не только как самостоятельный фактор производства, но и как способ увеличения других факторов производства. Усовершенствование техники и тех-

нологии не имеет линейной направленности и может приводить к различным результатам. Поэтому ряд исследователей делят его на отдельные виды. Так, в соответствии с *моделью Дж. Хикса* технический прогресс делится на нейтральный, трудосберегающий и капиталосберегающий. *Трудосберегающий* эффект приводит к сокращению издержек производства в трудоемких, а *капиталосберегающий* — в капиталоемких отраслях. *Нейтральный* эффект обеспечивает одновременное повышение обоих факторов производства. Технологические изменения последних десятилетий не были нейтральными в отношении рабочей силы и капитала, они были трудосберегающими. Это указывает на возрастание роли эндогенного роста.

На общепринятом теоретическом уровне технология влияет на хозяйственный рост несколькими путями за счет увеличения производительности факторов производства.

Развитие науки и техники *обеспечивает накопление человеческого знания*, развитие человека как основной производительной силы. В современный период нововведения и сопряженные с ними процессы управления, повышение качества рабочей силы содействуют росту производительности труда и производству товаров с более высокой добавленной стоимостью и более высокой эластичностью к доходам, что повышает экономический рост. Нововведения и сопряженные с ним процессы обеспечивают решающий вклад в конкурентоспособность производимой продукции на международных рынках.

Под влиянием НТП происходят изменения в *средствах труда*. В последние десятилетия они связаны с развитием микроэлектроники, робототехники, информационной техники, биотехнологии и нанотехнологии. Информационные технологии позволяют механизировать сферу услуг. Использование электронной техники в комплексе со станками и роботами привело к созданию гибких производственных систем, в которых все операции по механической обработке изделия выполняются последовательно и непрерывно. Гибкие производственные системы значительно расширяют возможности автоматизации. Они распространили сферу ее действия на мелкосерийное производство, позволяя выпускать хотя и однотипные, но отличающиеся друг от друга модели, быстро перестраиваются на выпуск новой модели изделий. Применение гибких производственных систем позволяет значительно увеличить производительность труда в результате повышения коэффициента использования оборудования и сокращения затрат времени на вспомогательные операции. Например, выпуск одной тонны стали в компьютерном производстве требует в 12 раз меньше трудовых затрат, чем в начале 1980-х годов.

Развитие научно-технического прогресса имеет важное значение в *регуливании взаимодействия производства, окружающей среды и человека*. Оно приводит к крупным изменениям в *предметах труда*. Среди них огромную роль играют различные виды синтетического сырья, которые обладают заданными свойствами, не существующими в природных материалах. Они требуют значительно меньше затрат труда на их обработку. Поэтому современный этап НТП относительно снижает роль природных материалов в экономическом развитии и ослабляет зависимость обрабатывающей промышленности от минерального сырья.

Ряд исследователей абсолютизирует роль НТП в общественном развитии, видя в применении новой техники и технологии возможность «осуществить социальную революцию без революционеров».

Важным источником НТП выступают научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), являющиеся одним из основных частей процесса нововведений. Они представляют собой его материальную основу. Некоторые концепции экономического роста отводят капиталовложениям в НИОКР решающую роль в создании процесса экономического роста, повышения производительности. По отдельным оценкам, увеличение НИОКР частного сектора в ВВП на 0,1% может приводить к увеличению ВВП на 1,2%.

Влияние НИОКР на экономическое развитие во многом определяется взаимосвязью между научными исследованиями и производством. В течение длительного времени наука и экономика развивались независимо друг от друга. Еще в XVIII в. непосредственные производители в большей мере опирались на практические навыки, опыт, традиции. Несмотря на значительные достижения, ученых в большей мере интересовали природные явления и философские построения, взаимодействия между наукой и использовавшимися технологиями были крайне слабыми. Только в XIX в. стала создаваться реальная связь между наукой и производством, когда целенаправленно начали работать исследователи, создаваться лаборатории, которые использовали научные разработки в коммерческих целях. Начало этой тенденции было положено в 1878 г., когда «Белл телефон кампани» основала первую промышленную лабораторию в США.

Сейчас основная часть исследований и разработок осуществляется на коллективной основе в лабораториях компаний и государственных организаций, а также в университетах. Роль индивидуальных исследователей, которые развивают свои идеи вне организационных рамок, не уменьшилась, но их доля значительно сократилась. В 1901 г. 82% патентов США было зарегистрировано индиви-

дуальными изобретателями, 1987 г. их доля уменьшилась до 17%. В огромных размерах растут расходы на нововведения, растет необходимость междисциплинарных действий в научной и технической сфере, усиливается связь исследований и спроса. Все это приводит к стиранию различий между исследователями, исследовательскими лабораториями и производственными компаниями.

### 13.2. Динамика и масштабы мировых НИОКР

Научно-технический прогресс, технические преимущества определяются предшествующими и существующими условиями того или иного хозяйства, уровнем развития человеческого общества, зависят от средств, выделяемых на НИОКР, и масштабов их распространения и использования. Для получения нового знания, новых идей необходимы значительные квалифицированные трудовые ресурсы и материальные средства. Получение новых результатов стало дорогостоящим предприятием. По отдельным оценкам, только 5% общих расходов на НИОКР приводят к появлению новой торгуемой продукции.

Расходы на НИОКР в мировом хозяйстве быстро росли в 1950—1980-е годы, опережая темпы прироста ВМП и капиталовложений. В 1990-е годы расходы на НИОКР увеличивались более умеренными темпами, но также превышали прирост ВМП. В 2000-е годы — равными темпами. На исследовательские работы выделялось менее 2% ВМП, в расчете по ППС — 1,7% ВМП (табл. 13.1).

Таблица 13.1. Доля расходов на НИОКР в ВМП, %

1980	1990	1991	2005—2007	2007
1,85	2,55	1,8	2,3	1,7

\* Расчет по ППС.

Источник: UNESCO Statistical Yearbook 1993; <http://stats.uis.unesco.org/unesco/tableviewer>. <http://www.worldbank.org/indicators> GB XPD;

Понижение доли ВМП, выделяемого на НИОКР в 1990-е и начале 2000-х, произошло в результате резкого снижения расходов на научные цели в странах Восточной Европы. Рост расходов в КНР и других странах Восточной Азии на эти цели не компенсировал это снижение.

Распределение средств и исследователей в мире неравномерно. Основная доля расходов на НИОКР приходится на развитые страны — 80—82% (в 1980-е годы — 94—96%). В 2000-е годы резко увеличилась доля развивающихся стран.

Большой разрыв отмечается в объеме средств, приходящихся на одного исследователя и инженера, занятых в НИОКР, в развитых и остальных странах — почти в два раза. Развитые страны подают порядка 90—96% заявок на патенты, на них приходится 85% научных и технических публикаций в мире.

Подобные различия характерны не только для основных групп стран в мировом хозяйстве, но и внутри них, среди национальных хозяйств. Пять крупнейших развитых стран сосредоточивают 70% расходов на научные исследования и разработки в мире. На одни США приходится порядка 33% мировых расходов на НИОКР. В развитых странах сосредоточены основные центры научных исследований в мире. Только три развивающиеся страны входят в десятку крупнейших по масштабам расходов на исследования — КНР (9,2%), Индия (2,2%), РФ (2% мирового объема НИОКР по ППС).

Опыт показывает, что разрывы в уровнях развития исследовательской сферы между странами сохраняются длительное время. Процесс исследований и конструирования занимает длительное время, подвержен рискам, требует большого количества высококвалифицированной рабочей силы. Он предполагает использование принципа экономики масштаба, так как при малых объемах производство невыгодно. Эти черты развития НИОКР затрудняют разработку новых товаров в малых и слабо развитых странах.

На отраслевом уровне основная часть НИОКР осуществляется в секторе информационного оборудования, в автомобилестроении, фармацевтике и биотехнологии. В последние два десятилетия самыми быстрыми темпами увеличивались исследования в области возобновляемой энергии и загрязнения воздуха.

Основную массу расходов на НИОКР в мире осуществляют частные и государственные хозяйственные объединения. Примерно 1/3 расходов приходится на правительства, вузы и частные неприбыльные организации. Хотя большая часть средств выделяется частным сектором, сфера фундаментальных и подготовка научных кадров, от которых зависят прикладные исследования и разработки, в основном остаются за государством. Капиталовложения в эти НИОКР требуют постоянства, длительности во времени. Частные компании, стремящиеся к скорейшему получению прибыли, склонны направлять средства в прикладные проекты, поэтому они мало заинтересованы в проведении фундаментальных исследований, результаты которых проявятся только в долгосрочной перспективе. Значительная часть государственных расходов (до 30%) выделяется на военные цели, а также на здравоохранение и защиту окружающей среды. Кроме того, государство субсидирует частные расходы на исследования, так как выгоды от новой технологии для националь-

ной экономики больше, чем для отдельной компании, которая осуществляет их. Без регулирующей роли государства частный сектор выделял бы меньше средств на научные исследования и разработки, чем это социально необходимо. Это предопределяет участие государства в данной сфере — как прямое, так и косвенное — через обеспечение условий их развития.

Абсолютное большинство научных исследований сосредоточено в крупных компаниях. На 700 крупнейших по расходам на НИОКР компаний приходится 46% мирового объема исследовательских расходов в мире и 69% расходов частного сектора. Шесть крупнейших ТНК, каждая в отдельности, выделяют на исследовательскую деятельность больше средств, чем такие крупные страны, как Индия, Мексика, Российская Федерация.

Крупные компании имеют другие значительные преимущества в сфере научно-исследовательских работ, им доступны масштабные дорогостоящие проекты, связанные с длительным фундаментальным поиском, что позволяет вести многоцелевые исследования, объединяющие ученых и специалистов разных научных дисциплин. Они могут финансировать параллельную разработку одного или нескольких проектов, а коммерческие успехи одних исследований могут компенсировать убытки от провала других.

Подобные развитие предопределяет *очаговый характер НТП*. Концентрация НИОКР в передовых в экономическом отношении странах привела к тому, что многие другие страны остаются на периферии этой сферы.

Только 50 национальных хозяйств в мире проводят активные исследования. Лишь некоторые развивающиеся страны Восточной Азии, Латинской Америки и Восточной Европы являются создателями новых технологий. Неравное распределение научно-технических разработок выступает одной из причин провалов на мировом и национальных рынках. Важно отметить, что компании и страны не только создают и применяют новые разработки, но и занимаются приспособлением существующих к требованиям определенных рынков. По идее, данный процесс дает огромные возможности периферийным странам к повышению их технологического уровня.

### 13.3. Распространение достижений НТП

Распространение новой технологии за длительный исторический период ускорилось. Если в XIX в. новая технология доходила до 80% стран в течение 80 лет, то в последнее время — за 20 лет.

В связи с сосредоточением научных исследований в ведущих развитых странах распространение производственных знаний —

основной вопрос экономического роста и развития отдельных стран и всего мира. Считается, если страны имеют доступ к одинаковой технологии, то темпы роста будут выравниваться между ними.

Распространение НТП теоретически имеет всеобщий характер. Оно осуществляется через внешнюю торговлю готовой продукцией, закупки патентов и лицензий, движение прямых капиталовложений, через экономическую помощь, включая передачу неосязаемых знаний (ноу-хау). Перевод неосязаемых знаний включает новые исследовательские умения, технические и организационные возможности. Но в основном технология не передается, а продается как физический товар. Это положение в первую очередь относится к частному сектору, где выполняется основная часть прикладных исследований и разработок.

---

#### НИОКР и интернационализация научно-технических разработок

Технология — специфический товар как по составу внутренних свойств, так и по форме их проявления. У этого товара процесс труда и его результаты невоспроизводимы, для него не существует каких-либо естественных средств прямого измерения. Он обладает только качественным отличием и неповторим по своему содержанию. Производитель технологии наделен монопольным правом на использование сделанного открытия или изобретения, что обычно достигается выдачей охранного документа-патента. Расширение прав на интеллектуальную собственность в последние десятилетия было сдерживающим фактором распространения научно-технических достижений, несмотря на существующие международные соглашения об их обмене между богатыми и бедными странами. Соглашение 1994 г. о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность, заключенное в рамках уругвайского раунда переговоров в 1994 г., по ряду оценок выступает как мощный торговый барьер. Это связано с тем, что патенты рассматриваются как ключевой актив предпринимателей. Обладание результатами НИОКР дает возможность компаниям получать дополнительную прибыль в форме технологической ренты, в два-три раза превышающую среднюю прибыль на капиталовложения.

Поскольку результаты НИОКР сосредоточиваются в руках ТНК как составная часть промышленной собственности, ТНК заинтересованы в распространении научно-технических достижений в той мере, в какой это способствует увеличению их прибылей и укреплению позиций на мировых рынках. Поэтому число патентов, используемых в коммерческих целях, уменьшается.

НИОКР — наименее интернационализированный сектор в деятельности ТНК. С конца 1990-х годов отмечается увеличение доли

НИОКР, осуществляемой за рубежом. Это происходит за счет поглощения зарубежных компаний, заключения контрактов с местными компаниями на проведение исследовательских работ, заключения союзов между компаниями. Доля исследовательских расходов зарубежных филиалов и дочерних компаний в 1995—2003 гг. поднялась с 10 до 16% мирового объема НИОКР частного сектора, но подавляющая часть данных расходов (свыше 90%) осуществлялась в развитых странах. Транснационализация научных исследований — это явление развитых стран и не оказывает влияния на большинство периферийных стран.

ТНК переносят НИОКР за границу из-за необходимости приспособлений продукции к требованиям местного рынка, а затем уже для использования исследовательского потенциала принимающих стран. Приспособление продукции к требованиям местного рынка важно для таких отраслей, как пищевая, парфюмерная, косметическая, швейная, спрос на которые формируется под влиянием национальных, культурных и других традиций. Поэтому филиалы в стране базирования первыми, как правило, получают доступ к новой технологии.

Механизм использования технологии отражен в концепции жизненного цикла продукции, выдвинутой *Р. Верноном* в середине 1960-х. Суть ее заключается в том, что каждый продукт имеет определенные периоды его существования (внедрение, расширение его производства, зрелость, старение), на определенных этапах меняется география его производства.

На стадии *зрелости* применение новой технологии предприятиями в стране базирования сменяется передачей технологии заграничным филиалам, когда их традиционная продукция исчерпала возможности удержания позиций на рынке и получения необходимых прибылей. Обычно только после эксплуатации новой технологии в заграничных филиалах она продается в виде патентов и лицензий за границей. В стадии *старения* скорее импорт, чем внутреннее производство, начинает удовлетворять спрос страны разработки товара. Внимание компаний этой страны начинает сосредотачиваться на новых разработках.

Объем торговли лицензиями быстро рос, увеличившись в текущих ценах с 25 млрд в 1980 г. до 170 млрд долл. в 2000 г. и 285 млрд долл. в 2005 г. Быстро увеличивалось число стран — участников лицензионного обмена, особенно импортеров лицензий. Основная часть обмена приходится на развитые страны. Доля развивающихся стран в закупках лицензий за 1960—2005 гг. сократилась с 45,6 до 22,4%.

Распространение и применение *научно-технических разработок* обуславливаются такими же факторами, как и развитие НИОКР. Их использование требует достаточного развития адаптационных

возможностей, наличия эффективных механизмов передачи науке. Внедрение новой технологии определяет существенные расходы — от 20 до 60% стоимости проекта в зависимости от хозяйственной специализации принимающей компании. Неудивительно, что обмен осуществляется между ведущими развитыми странами.

Для оценки способности страны к нововведениям используется ряд показателей. Международная организация ЮНКТАД использует *индекс способности к нововведениям*, который включает два индекса: (1) технологической активности и (2) человеческого капитала. По своему содержанию этот показатель близок к *индексу знания*, который использует МБ. В соответствии с индексом способности к нововведениям страны делятся на три примерно равные группы. В верхнюю группу помимо развитых стран входят страны Центральной Европы, Балтии, Беларусь, РФ, Украина и Аргентина, в нижнюю — страны с низким уровнем развития. В целом показатель способности страны к нововведениям соответствует уровню экономического развития. Вхождение восточноевропейских стран в высшую группу связано с высоким уровнем образования рабочей силы.

---

#### Воздействие иностранных НИОКР на экономический рост

Неравномерность развития НИОКР в различных подсистемах и группах стран неодинаково влияет на экономический рост и эффективность производства в них. По оценкам, в 1971—1990 гг. увеличение объема НИОКР на 1% в шести ведущих странах увеличивало общую факторную производительность на 0,23%. В 15 малых странах отмечался меньший эффект от увеличения НИОКР: прирост научно-исследовательских работ на 1% вызывал прирост многофакторной производительности на 0,08%.

Осуществление НИОКР в одной стране через внешнюю торговлю, имитацию технологии оказывает влияние на многофакторную производительность других стран. Примерно 1/4 общих результатов НИОКР «шестерки» используется другими странами. Наибольшее влияние оказывают США, где увеличение на 1% научно-исследовательских разработок повышает общую производительность в 21 стране на 0,04%. Наибольшее влияние испытывают малые промышленно развитые страны. Увеличение на 1% зарубежных НИОКР, взвешенных по доле импорта стран, дало в 1990 г. прирост общей факторной производительности в Бельгии на 0,26%, в Ирландии — на 0,16% (страны с высоким уровнем международного производства). Следует при этом иметь в виду, что влияние технологии на хозяйственную активность наиболее существенно в обрабатывающей промышленности, в экономике в целом она почти в три раза меньше.

Влияние зарубежных НИОКР на хозяйственное развитие стран мировой периферии невелико, поскольку большинство развивающихся стран находятся на различных стадиях промышленного переворота. Индустриализация во многих из них не завершена. Собственная база исследований крайне слаба, а в ряде стран ее нет. Низкий доход, низкий уровень образования и профессиональной подготовки, слабое развитие инфраструктурных отраслей — все это затрудняет распространение и использование технологии в этих странах. Так, производство электричества и доставка ее потребителям через электросеть начались впервые в 1831 г., но до сих пор до 1/3 мирового населения не пользуется электричеством. В целом в странах со средним уровнем дохода старая технология проникает в 2.5 раза медленнее, чем в развитые, а в страны с низким уровнем дохода — более чем в четыре раза. Проникновение новой технологии еще медленнее.

---

#### НТП и мировое экономическое развитие

Воздействие НИОКР и научно-технического прогресса в целом на мировое экономическое развитие зависит от комплекса условий. Прежде всего, большую роль играет направленность НТП, что крайне важно с точки зрения перспектив влияния НТП на экономический рост. Различные отрасли по-разному воздействуют на рост — некоторые из них выступают локомотивами роста, обладая сильным мультипликативным, передаточным эффектом. Наибольшее влияние на темпы экономического роста и экономическое развитие НТП оказывает тогда, когда он сильнее всего воздействует на расширение рынка, на структуру хозяйства. В качестве наиболее ярких примеров подобного влияния можно назвать широкое внедрение в потребление электричества таких товаров длительного пользования, как автомобиль, телевизор, электротовары, которые стимулировали другие отрасли. Так, массовое производство автомобилей способствовало увеличению производства в 70 отраслях.

В других случаях НТП, не создавая новых массовых товаров и проявляясь в отраслях, не имеющих большого мультипликативного эффекта, способствует существенному повышению технического уровня традиционных орудий труда и предметов потребления длительного пользования. Здесь влияние технического прогресса более опосредованно. Расширение рынка достигается через снижение издержек производства.

Для 1950—1960-х годов более типичным был НТП первого типа. Тогда технические сдвиги опирались на значительные изменения в отраслевой и производственной структуре, на развитие новых видов

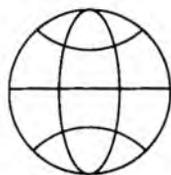
потребления и соответственно в большей мере влияли на ускорение экономического роста.

В последующие десятилетия НТП в основном проявлялся в так называемых функциональных сдвигах внутри сложившейся отраслевой и производственной структуры (исключение — производство переносных телефонов, персональных компьютеров). На рынках преобладают не новые товары, а улучшенные, не новые технологии, а рационализированные существовавшие изделия на базе новшеств. Проведенные обследования показали, что только 8% продукции, появившейся в конце 1970-х годов на мировых рынках, было принципиально новой по своим свойствам и 12% — новой по технологии ее изготовления. Остальная основная часть приходилась на улучшающие или псевдоновации, что сказывалось на изменении отраслевой и производственной структуры и структуры личного потребления, но не в таких масштабах, как в 1950—1960-е годы. В низкой фазе длинной волны Кондратьева преобладало улучшение старой техники и технологии. В 1990—2000-е годы начал возрастать мультипликативный эффект от использования информационной техники. Баланс между имитацией и нововведениями сдвинулся в пользу нововведений. Все большая часть нововведений является принципиально новой, а не улучшающей.

Неравномерное в региональном отношении развитие НТП воздействует на строение мирового хозяйства. Долгосрочное сосредоточение научных исследований и технических нововведений в отдельных странах создает возможности увеличения разрывов в уровнях развития разных стран. Международные рынки продукции научно-технической сферы не соответствуют потребностям бедных стран, они определяются потребностями развитых стран. В свою очередь, различия в доходах на душу населения между странами, по ряду оценок, почти наполовину связаны с использованием научно-технических достижений.

Вопросы к теме

1. Проанализируйте масштабы НИОКР в мире.
2. Охарактеризуйте распространение научно-технических достижений в основных группах мирового хозяйства.
3. Каков характер распространения НТП в различных группах национальных хозяйств?
4. Объясните, как влияет НИКОР на мировое хозяйство.



## Раздел III

# Экономический рост и его качество

---

---

### Темпы и пропорции мирового экономического роста

Использование средств производства и рабочей силы находит свое количественное и качественное выражение в экономическом росте. Он выступает как результат взаимодействия факторов производства и его условий — экономических, политических и социальных, которые определяют общие условия воспроизводства на разных уровнях и в разных группах национальных хозяйств. Производство, экономический рост стимулируются капиталовложениями, которые увеличивают и улучшают средства производства нововведениями и техническими изменениями, которые не только повышают производительность труда, но и создают новые конкурентные преимущества новых товаров и услуг. Производство показывается как функция факторов:

$$Y = f(K, L, T, A),$$

где  $Y$  — показатель производства или дохода;

$K$  — капитал;

$L$  — труд;

$T$  — технология;

$A$  — другие факторы, влияющие на объем производства.

По целому ряду современных исследований накопление капитала и повышение качества рабочей силы (человеческого капитала) — основные источники экономического роста. В разные периоды в разных группах хозяйств один из элементов выступает основным источником роста. Рынок в росте первоначально может основываться на сырьевых источниках и направляться торговлей. Позднее технология и нововведения могут стать основным средством экономического роста. В большинстве случаев процесс развивается не линейно, страны и группы стран часто показывают смешанные средства роста. Элементы экономического роста взаимосвязаны, и успех в одном из них может способствовать успешному использо-

ванию другого. Например, НИОКР стимулирует и производительность труда, и развитие торговли. Соответственно слабое развитие в одной области может оказать отрицательный побочный эффект на другие сферы экономики.

Темпы роста имеют важное значение для определения процессов в развитии хозяйства, для определения периодов существенных изменений. При среднем темпе роста в 1% в год удвоение объема производства достигается примерно за 70 лет, при 3% — за 24 года, при 7% в год — за 10 лет.

#### 14.1. Динамика экономического роста в 1990-е и 2000-е годы

---

##### Темпы экономического роста

Различают понятия «экономический рост» и «экономическое, хозяйственное развитие». Под *экономическим ростом* понимается *количественное* изменение ВВП и ВМП, включая влияние факторов производства.

*Экономическое развитие* — более широкое понятие. Оно включает *качественные* характеристики роста: вопросы распределения и обмена произведенного продукта, его потребление, условия воспроизводства, влияние на окружающую среду, социальную обстановку. Это понятие включает фазы движения капитала и условия их осуществления, т.е. содержит не только материальные, но и социально-экономические аспекты.

В последние десятилетия в развитии мирового хозяйства произошли существенные изменения. Продолжилась тенденция понижений темпов экономического роста, начавшегося в 1970-е годы. Тенденция к замедлению экономического роста охватила все основные группы мирового хозяйства. В целом в мире в 1980—1990-е годы среднегодовые темпы прироста ВМП были самыми низкими за вторую половину прошлого столетия.

В первое десятилетие текущего века мировое хозяйство развивалось более медленными темпами по сравнению с 1990-ми годами. Поддержание экономического роста было обеспечено развивающимися странами (табл. 14.1), среди которых в отличие от прошлых десятилетий сократилось число стран с отрицательными темпами роста.

Таблица 14.1. Среднегодовые темпы роста ВВП

Регион	1971—1980	1980—1990	1990—2000	2000—2010
Мир	3,7	3,3	2,9	2,6
Развитые страны	3,5	3,3	2,5	1,8
Развивающиеся страны	5,0	3,5	3,5	6,1

Источник: *Global Economic Prospects* 2004, 2010. January. 2011. World Bank; *World Development Indicators* 2002, 2009.

Изменения в темпах экономического роста были вызваны целым рядом причин. Экономически рост в мире сопровождался значительным увеличением внешних диспропорций. Важную роль сыграла *цикличность* хозяйственного развития.

#### Цикличность развития

Длительные и среднесрочные циклы, накладываясь друг на друга, создают пеструю картину динамики роста. Общие колебательные движения деловой активности как в отдельных странах, так и в мировой экономике оказываются многокомпонентными, складываясь из нескольких составляющих с различными периодами и механизмами колебаний.

Возможно, своеобразие экономического роста в мировом хозяйстве в 1970—1990-е годы определялось влиянием длинного колебания в 45—60 лет (цикл Кондратьева), нижняя фаза которого приходилась на этот период и включала кризис социально-экономической структуры тогдашних социалистических стран Европы, в которых динамика экономического роста была резко отрицательной — 3,5% в год.

В последние два десятилетия XX в. мировая экономика пережила три крупных кризиса (сокращения производства).

В 1990—1991 гг. произошел спад в англосаксонских странах. В 1991 г. общемировой ВВП практически не увеличился. Главная причина этого — резкое падение производства в странах Восточной Европы. В 1993 г. произошло сокращение производства в континентальной Европе и Японии.

Вторая особенность экономического роста последних десятилетий XX в. заключается в его неравномерности в развивающихся странах в сравнении с развитыми. В 1980-х темпы роста ВВП в развивающихся странах были значительно ниже, чем в странах Запада. В 1990—2000-е темпы роста развивающихся стран значительно превзошли 2000-е соответствующие показатели развитых стран.

В целом, несмотря на более низкие темпы роста ее мировое хозяйство продемонстрировало впечатляющие сдвиги, но эти показатели были ниже уровня 1950—1960-х годов.

В первом десятилетии текущего века произошло два мировых кризиса — один частичный и один общий. В 2001 г. темп прироста ВМП снизился до 1,2%, а промышленное производство сократилось, объем мировой торговли упал примерно на 1%. Абсолютное падение производства произошло в 16 странах. В 2009 г. мировое хозяйство пережило общий кризис — ВМП по паритету покупательной способности валют уменьшился на 1,1%; ВМП, подсчитанный на основе валютных курсов, — на 2,9%. Объем внешней торговли сократился почти на 9%. Кризис охватил прежде всего развитые страны.

#### Изменение уровней экономического развития и производительность

Отмеченные выше особенности роста нашли свое отражение в динамике уровней экономического развития. В 1980—1990-е годы в основных группах национальных хозяйств произошло снижение темпов прироста ВВП на душу населения — более чем в два раза по сравнению с 1950—1960-ми годами.

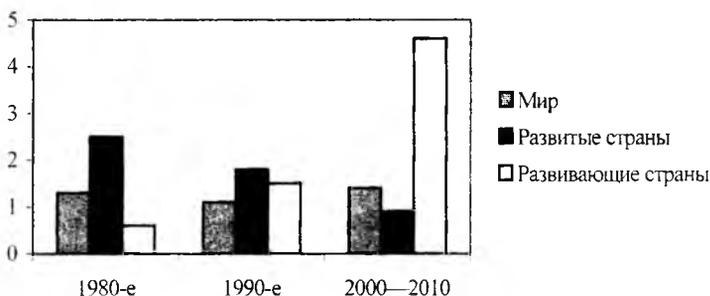


Рис. 14.1. Темпы прироста ВВП на душу населения, %

Источники: *Global Economic Prospects 2005, 2010; World Bank; World Development Report 2010.*

Данные за первое десятилетие текущего столетия показывают ускорение темпов экономического развития в мире. Впервые темпы прироста ВВП на душу населения развивающихся стран в целом стали превосходить эти показатели развитых стран. Этому способствовало повышение цен на минеральное сырье на международных рынках, стабилизация экономической обстановки во многих разви-

вающихся странах. В ряде стран темпы прироста ВВП на душу населения были отрицательными.

Основным источником экономического роста на душу населения выступает *производительность*, в которой воплощаются известные факторы производства, включая накопление капитала, использование рабочей силы и научно-технического прогресса. Динамика производительности характеризует эффективность использования факторов производства.

Для ее оценки используется несколько показателей, в частности *показатель многофакторной (совокупной факторной) производительности*, который представляет собой отношение объема произведенной продукции к показателю затрат капитала и труда. Он обычно подсчитывается как разница между темпами роста производства и средними темпами вводимых факторов производства, взвешенных на их долю в факторном доходе  $w$ :

$$TFP = \Delta Y - \Delta L_w - \Delta K \Delta_w - \Delta R_w.$$

Например, за определенный период объем накопленных инвестиций и рабочей силы возрос на 2%, а ВВП — на 3%, следовательно, МФП — на 1%.

Многофакторная производительность (МФП) понимается как показатель технического прогресса. Ее рост свидетельствует не только о технических сдвигах, но и о росте квалификации и мотивации рабочей силы, совершенствовании методов управления и организации производства, а также о наличии возрастающего эффекта масштаба, когда определенные накладные расходы приходятся на больший объем выпускаемой продукции.

Показатели производительности труда и капиталотдачи дают представление об использовании каждого крупного фактора производства отдельно. *Производительность труда* — это объем произведенной продукции на единицу затрат труда, а *капиталотдача* — отношение произведенной продукции к затратам капитала. Рост производительности нередко является следствием роста капиталовооруженности. По отдельным оценкам, в последние десятилетия наиболее высокие темпы МФП были достигнуты в развивающихся странах, в целом в мировом хозяйстве они составили 1,5% за 1990—2005 гг.

---

#### Позиции основных групп стран

Основными причинами изменений в пропорциях мирового хозяйства выступают мировые и национальные потребности. Они определяют разноплановость изменений в различных группах стран. Долговременные изменения в соотношении факторов производства определяют основные условия развития хозяйства и в конечном

итоге влияют на темпы экономического роста и эффективность производства.

Отмеченные особенности экономического роста нашли свое отражение в распределении совокупного ВВП мира между основными группами стран мирового хозяйства. Основная черта происшедших изменений в мировом производстве в 1990—2000-е годы — изменение позиций развитых стран. Доля развитых стран в совокупном ВВП мира возросла с 67,7% в 1980 г. до 79,8% в 1990 г. За 2000-е годы она вернулась к уровню 1980 г. Кроме того, за 1990—2000-е годы произошло ослабление экономических позиций стран Восточной и Юго-Восточной Европы. Этот район стал периферией мирового хозяйства. Одновременно значительно укрепились позиции стран Восточной и Юго-Восточной Азии, главным образом КНР.

Менялись разрывы в уровнях доходов на душу населения как между основными группами национальных хозяйств мира, так и в отдельных группах стран. За 1990-е годы разрыв в доходах на душу населения между развитыми и периферийными странами возрос до 22,5 раза, в 2000—2010-е годы он снизился до 13 раз (ВМП по валютным курсам).

## 14.2. Структурные сдвиги в мировом хозяйстве

Мировое производство совокупного продукта происходит не только в стоимостной, но и в материально-вещественной форме, так как процесс производства и обращения строго балансируется по стоимости и в натуре, что осуществляется через внутренние и внешние рынки.

*Важнейшие пропорции производства и обращения составляют структуру мирового хозяйства.* В широком понимании в нее входят изменения в составе производства и потребления по воспроизводству, отраслям, технологии, возрасту (инвестиции в основной капитал, средства производства и предметы потребления, трудовые ресурсы, материально-энергетические средства). Важное влияние на функционирование хозяйственной системы оказывает размещение природных ресурсов и капитала по территории мира, а также организационные формы, в которых происходит использование средств производства. Все структурные компоненты взаимосвязаны и оказывают влияние друг на друга.

---

### Отраслевая структура

Последняя четверть прошлого века ознаменовалась серьезными сдвигами в производственной структуре мирового хозяйства. Произошел переход от вещно-товарного производства к оказанию услуг.

К *сфере услуг* относится комплекс отраслей, продукция которых носит невещную форму и выступает как полезный эффект, неотделимый от самой хозяйственной деятельности по обслуживанию всего процесса производства.

Международная стандартная классификация ООН в состав услуг включает коммунальные услуги и строительство; оптовую и розничную торговлю; рестораны и гостиницы; туристические базы и кемпинги; транспортировку; хранение и связь; финансовое посредничество; оборону и обязательные социальные услуги; образование, здравоохранение и общественные работы; прочие коммунальные, социальные и личные услуги. Сфера услуг обеспечивает 69% ВМП (2008).

Изменился состав и характер услуг. В настоящее время услуги глубоко включены в вешное производство, выполняя разнообразные функции по его обслуживанию. Это так называемые *деловые услуги*. Самый быстрорастущий их сектор — кредитно-финансовые учреждения.

Один из важных секторов сферы услуг — обеспечение жизнедеятельности человека, поддержание его здоровья (9,3% ВМП в 2000 г.). В США стоимость обеспечения жизни человека оценивается в 5 млн долл. Деятельность компаний в области медицинских исследований и здравоохранения приносит им большие прибыли. Крупной сферой хозяйственной деятельности выступает деятельность по повышению квалификации и умственному развитию человека. Сфера образования обеспечивает порядка 6% ВМП.

В первую очередь сдвиг в сторону сферы услуг характерен для развитых стран. Если в 1970 г. в индустриальных странах услуги составляли 58%, то в 2008 г. — 73% ВВП. На перелив ресурсов в пользу отраслей сферы услуг воздействует целый ряд причин, и прежде всего *потребности общества*. Они постепенно и неуклонно смещаются от первичных, вешно-материальных к потребностям более высокого порядка, связанным с духовным, профессиональным и физическим развитием человека.

Возвышение потребностей становится возможным по мере развития производительных сил и роста производительности труда, прежде всего в материальном производстве. Рост производительности труда в вешно-материальном производстве по отдельным странам превышал соответствующий показатель по сфере услуг в 1,5—3 раза.

Происходят серьезные изменения в сфере *вещного производства*. Важнейшей сферой в его структуре остается *промышленность*. На ее долю приходится 28% ВМП (2008). Ведущее положение в общепро-

мышленной структуре занимают обрабатывающие отрасли (20% ВМП), которые обеспечивают уровень технического развития других сфер хозяйства, так как они производят средства производства и в них аккумулируются научно-технические достижения.

Доля *добывающей промышленности* в основных группах стран до 2001 г. *сокращалась* (10%). В развитых странах она не превышает 8%, в развивающихся — значительно выше — около 16% валового продукта.

Для последних десятилетий, как и предыдущих, было характерно сокращение доли сельскохозяйственного производства в создании ВВП как в развитых, так и развивающихся странах (3% ВМП). Однако эффективность сельского хозяйства в большинстве районов мира повысилась.

Значительно изменилась *товарная структура внешней торговли*. В целом она сдвигалась в сторону продукции услуг и обрабатывающей промышленности. На услуги приходится 20—21% объема внешней торговли. В торговле товарами 72% объема приходится на продукцию обрабатывающей промышленности, доля сырьевых и сельскохозяйственных товаров сократилась до 28%. Среди продукции обрабатывающей промышленности крупнейшая группа — машины, оборудование и транспортные средства — свыше 40% или почти 1/3 всего объема экспорта.

Сдвиги в отраслевой структуре внешней торговли сопровождались изменениями в товарной структуре по признаку наукоемкости. Высокотехнологичные товары до 2000 г. были самым быстро растущим сектором в мировом экспорте товаров обрабатывающей промышленности. Они составляют 18% их объема (2008), товары средней технологичности — 39%.

Резкий рост спрос КНР и других развивающихся стран на строительные материалы и сырьевые товары способствовал снижению доли товаров высокой и средней технологии в 2000-е годы в мировом хозяйстве.

---

### Структура капиталовложений

Исследования, проведенные в разных странах, показывают, что динамику, тенденции и уровень экономического роста во многом определяют капиталовложения в средства труда. Капиталовложения в средства производства — главный носитель технического прогресса.

В последние десятилетия изменилась *воспроизводственная структура капиталовложений*. В развитых странах преобладающая часть

инвестиций направлялась на возмещение выбытия основного капитала (амортизация). Под влиянием технического прогресса произошло изменение в технологической структуре капитальных вложений. Вложения в машины и оборудование несколько сократилось, составив порядка 25% инвестиций в основной капитал в 2007 г. (33% в 1997 г.). Возросла доля неосязаемых активов.

Как и в прежние десятилетия, крупные капиталовложения были произведены в экологически «грязные» отрасли (химия, металлургия, энергетика, целлюлозно-бумажная, цементная промышленность), в их реконструкцию в целях снижения негативного воздействия на окружающую среду «зеленых инвестиций». Ужесточение стандартов на экологические показатели машин потребовало не только выпуска продукции с улучшенными экологическими свойствами, но и удовлетворения потребностей экономики в очистном оборудовании.

С точки зрения динамики производства особое значение имели сдвиги в целях инвестирования. В результате этого определенная часть капиталовложений не влияла на рост производства. В частности, рост расходов на охрану окружающей среды и технику безопасности отвлекал часть средств от непосредственных целей роста производства и увеличения прибылей. По отдельным секторам хозяйства размер природоохранных расходов в ряде стран доходил до 16% валовых инвестиций.

Показателем крупных технологических сдвигов служит изменение материально-вещественной структуры активной части капиталовложений. В развитых странах в формировании капиталовложений сократилась доля общего и транспортного машиностроения и возросло значение электротехнического машиностроения, производства электронного и информационного оборудования. Во второй половине 1990-х годов капиталовложения в сектор информационной техники в развитых странах достигли 15% общего объема инвестиций (3,1% ВМП). Изменения в технологической структуре капиталовложений создали предпосылки повышения эффективности накопления во всех отраслях хозяйства в сторону сбережения трудовых, материальных затрат и отчасти капитальных.

### 14.3. Теневая экономика

В последние десятилетия на экономический рост и его структуру возросшее влияние оказывала теневая экономика. Этому процессу способствовали политика либерализации хозяйственной жизни и ослабление регулирующей роли государства в экономической жизни.

В широком понимании *теневая экономика* включает в себе несколько довольно близких друг другу понятий: (1) скрытая (теневая), (2) неформальная (неофициальная) и (3) нелегальная деятельность.

Собственно *теневая деятельность* представляет разрешенную законом хозяйственную деятельность, но не отражаемую в официальной отчетности в целях уклонения от уплаты различного рода отчислений. *Неформальный сектор* состоит из некорпорированных предприятий, действующих обычно на законном основании. Это работающие для собственных нужд домашние хозяйства (например, строительство собственными силами) и предприятия с неформальной занятостью, на которых отношения между работодателем и наемным работником не закрепляются документами. К *нелегальной деятельности* относится незаконное производство или сбыт продуктов и услуг. Таким образом, теневая экономика представляет собой систему экономической деятельности, которая складывается вопреки законам, правовым нормам, формальным правилам хозяйственной жизни и находится вне рамок правовых отношений.

---

#### Масштабы и причины теневой деятельности

Теневая, незаконная деятельность приобрела довольно большие масштабы в мировом хозяйстве. В частности, ее объем почти удвоился в развитых странах. По оценкам, в начале первого десятилетия она достигала 36% ВМП, в том числе преступная — 2,4—3,3%.

В криминальной деятельности особое место занимают производство и сбыт наркотиков. По оценке Управления ООН, в конце 1990-х годов их объем равнялся 400 млрд долл.; по другим оценкам, мировой объем розничных продаж наркотиков достигал 150 млн долл., что примерно равно половине легальных продаж фармацевтической промышленности и примерно приближается к расходам потребителей табачных изделий, а также алкоголя. Наиболее значимые рынки сбыта — США и страны Западной Европы, а производители — ряд стран Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, Афганистан.

Как отмечалось в гл. 13, широкое распространение получили различного рода скрытые формы международной продажи людей или современной работорговли. Противозаконная торговля людьми служит потребностям экономики целого ряда развитых стран в дешевой и бесправной рабочей силе. По оценке Госдепартамента США, ежегодно 600—800 тыс. взрослых и детей переправляется через государственные границы (70% из них женщины и 50% — дети).

Свыше половины из них в последующем используются в сексуальных целях. Основным источником поставок людей выступают страны Юго-Восточной Азии, СНГ, а наиболее крупными рынками сбыта живого товара — страны ЕС и США. По отдельным оценкам, в Западную Европу в 1990-е годы ежегодно поставлялось 180—300 тыс. женщин, 14,5—17,5 тыс. женщин и детей ежегодно ввозилось в США. Торговля живым товаром стоит на третьем месте после торговли наркотиками и оружием. По оценкам ЦРУ, доходы от нее достигают 9,5 млрд долл. ежегодно.

Теневая деятельность в различных подсистемах мирового хозяйства и в группах стран распространена неодинаково. Наиболее высокий уровень теневой экономики в периферийных странах, где она превышает 35% их совокупного ВВП и 30% занятых (табл. 14.3).

Таблица 14.2. Уровень теневой деятельности в мировой экономике, % ВВП\*

Регион	1999—2000	2003
Мир	33,6	35,6
Развитые страны	16,8	16,3
Центральная и Восточная Европа	38,1	40,1
Азия	28,5	30,4
Африка	41,3	43,2
Центральная и Южная Америка	41,1	43,4

\*Средние невзвешенные.

Источник: *Schneider F. Shadow Economics and Corruption. All Over the World: What Do We Really Know? IZD. DP. № 2315. September 2006.*

В регионах страновые показатели значительно отличаются от средних. Среди африканских стран по размаху теневой деятельности выделяются Нигерия и Египет — свыше и около 70% ВВП. В Азии в Таиланде уровень теневой экономики оценивается в 70% его ВВП. Примерно такой же масштаб теневого производства в Боливии в Латинской Америке. В группе стран с высоким уровнем дохода выделяются Южная Корея — 28,8% ВВП, Греция — 28,2% ВВП. Наименьший уровень подпольной деятельности в Австрии, Японии, северных странах.

В качестве причин распространения теневой деятельности нередко указывают на общее состояние экономики, уровень жизни населения и исходящих от государства ограничений, в частности тяжесть налогообложения, а также масштабы безработицы. Сравнительный анализ уровня теневой деятельности и макроэкономических показателей в отдельных группах стран только частично подтверждает эти доводы.

Можно выделить две основные причины распространения теневой деятельности: (1) суть капитала и (2) характер государственной власти.

Прибыль, а точнее, *норма прибыли* является движущей силой рыночной экономики. Прибыль характеризует степень выгодности и доходности, Производится все, что обеспечивает прибыль. В середине XIX в британском журнале «Quarterly Reviewer» отмечалось:

Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым... Обеспечьте 10% процентов, и капитал согласится на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах полагается готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы.

Характер власти определяется стоящими у власти политическими силами, интересами классов, групп населения отражаемых ими. Теневая экономика обычно имеет меньшее распространение в странах, где правительственные органы в большей степени отражают интересы всех слоев населения, проводят строгую политику по ограничению преступлений и неформальной деятельности. В странах с резкими противоречиями в обществе, когда правительство ориентировано на обслуживание интересов определенных кругов, создаются условия для теневой активности и мздоимства. Обычно в странах с высоким уровнем теневой деятельности отмечаются большие масштабы взяточничества.

---

#### Теневая деятельность и функционирование мировой хозяйственной системы

Теневая экономика выступает сложной саморазвивающейся системой хозяйственно-волевых отношений, функционируя вопреки общественным нормам в целях быстрого обогащения доминирующих в ней хозяйственных субъектов. Она объективно противоречит общественному развитию. В ней на всех уровнях присутствуют принуждение, волевые методы руководства, ослабление функционирования правовой системы, расширение деятельности преступных организаций, подавление прав человека.

Выходящая за рамки правового поля деятельность ведет к искажению данных национальной статистики, на основе которых разрабатываются основные направления экономической политики государства. Программы развития, основанные на искаженных данных, приводят к несоответствующим результатам, невыполнению поставленных задач.

Распространение теневой деятельности отвлекает средства производства от официального хозяйствования, что может сказываться на развитии законной экономической деятельности. Операции в теневой сфере приводят к снижению доходов в государственном секторе и тем самым понижают способность государства содействовать экономическому развитию за счет снижения качества общественных услуг, управления, уменьшения инвестиций в инфраструктурные отрасли, в подготовку рабочей силы.

Доходы от международной торговли людьми оказывают отрицательное влияние на рынок труда, способствуя потере трудовых ресурсов, понижению стоимости рабочей силы, уровня профессиональной подготовки. В свою очередь, это ведет к последующему торможению производительности и доходов.

Теневая деятельность подрывает доверие агентов рынков к соблюдению существующих правил, способствует снижению валютных поступлений в национальные экономики. В целом скрытая экономика стимулирует экономическую нестабильность, подрывает пропорциональность национальных хозяйственных систем и мировой экономики.

Есть и другие точки зрения, состоящие в том, что неформальная деятельность более конкурентна в сравнении с формальным сектором, и поэтому расширение теневой деятельности способствует общему экономическому росту. В подтверждение данного утверждения приводятся оценки того, что по меньшей мере 2/3 дохода в этой сфере используется в формальной экономической деятельности. Однако опыт показывает, что ни одна страна на пути теневой активности не продвинулась в экономическом развитии.

Резкое возрастание объемов и скорости роста теневой экономики вынудило развитые государства принимать меры на международном уровне по борьбе с этим отрицательным явлением.

#### 14.4. Милитаризация экономики

---

##### Уровень милитаризации хозяйства

Мировое экономическое развитие до 1990-х годов охарактеризовалось значительным уровнем милитаризации. В 1990—2000-е годы бремя военных расходов под влиянием геополитических изменений уменьшилось до 2,7% ВВП в 2009 г. (6,7% в 1985 г.). Сократилось число занятых непосредственно в военном производстве и военно-

служащих до 0,4 и 0,9% рабочей силы. При этом в 2000-е годы расходы увеличились в 1,5 раза. Наибольшие изменения произошли в странах СНГ.

Защита от возможного внешнего нападения — одна из важнейших функций государства. Но накопленные запасы ракетно-ядерного, химического, бактериологического оружия до сих пор многократно превышают оборонные потребности. Процесс накопления вооружений массового поражения уже не отвечает своей главной цели подавления противника, но и ставит под сомнение само дальнейшее существование человека на Земле. По объему военных расходов в мире ведущее место принадлежит развитым странам (2009 г. — 71%, 1985 г. — 51,2%), причем в этой подсистеме доля стран НАТО возросла до 65%. Значительная часть (1/5) военных расходов идет на закупку вооружений.

Среди развитых стран по объему военных расходов в мире выделяются четыре страны: США — 42–43%, Британия — 3,8–4,5%, Франция — 4,2–4,5%, Япония — 3%. Объем военных расходов США почти в два раза превышает расходы стран Западной и Центральной Европы.

Уровень милитаризации ведущих развитых стран, определяемый по величине доли ВВП, расходуемой на создание вооружений и содержание вооруженных сил, остается достаточно высоким — 1–4% (США — 4,3%, Япония — 1% в 2009 г.).

Развитые страны целенаправленно стремятся к сохранению военного преимущества в глобальном и региональных масштабе. Хотя теория сравнительных преимуществ содержит положение о том, что каждый участник получает выгоды от торговли, она также допускает, что более сильная сторона получает большие выгоды. Основной системы «свободного мира» всегда было доминирование американской военной силы.

В последние годы военные расходы обосновываются необходимостью защиты западных ценностей в незападных странах, прав человека и национальных меньшинств, борьбы с терроризмом. Стратегическая концепция НАТО предусматривает возможность использования ее вооруженных сил за пределами зоны ответственности блока и нацелена, по существу, на обеспечение нового мирового порядка.

Высокий уровень милитаризации характерен для развивающихся стран с уровнем развития выше среднего. Страны с низким уровнем дохода на душу населения на военные цели выделяют до 2,4% их ВВП. На них приходится 0,5% военных расходов в мире, но 0,9% ВВП.

Таблица 14.3. Военные расходы основных групп стран, % ВВП

Регион	1992	2000	2009
Мир	3,2	2,3	2,7
Развитые страны	3,1	2,3	2,6*
Развивающиеся страны	3,7	2,1	2,0*

\* Данные 2007 г.

Источники: *World Development Indicators* 2000, 2009. World Bank; *SIPRI Yearbook* 2010.

Большие масштабы военных расходов — непозволительная роскошь для стран, где не решены еще практически все основные проблемы развития. Согласно оценке МБ в первой половине 1990-х годов, треть внешней задолженности некоторых ведущих развивающихся стран могла быть отнесена на счет импорта оружия. Среди развивающихся стран самые крупные военные расходы отмечаются в КНР — 5,8—6,8% (Российская Федерация — 4,3%) общемировых, наиболее высокий уровень милитаризации — в Саудовской Аравии (9—11% ВВП).

#### Влияние военных расходов на экономическое развитие

По своим размерам военные расходы превосходят многие статьи на гражданские цели: образование, здравоохранение, экономику. Они составили: в 1983 г. — 15,5%, в 1993 г. — 11,5%, в 2007 г. — 11,2% общемировых правительственных расходов.

Главными стимуляторами поддержания военной мощи выступают *военно-промышленные комплексы (ВПК)*, состоящие из крупнейших компаний, производящих оружие, военной вертушки, части государственного аппарата, научных учреждений, идеологических структур, которые все вместе объединены общими интересами. Как международные, так и национальные ВПК не имеют четко выраженной структуры и зафиксированного статуса, но оказывают серьезное влияние на принятие военно-политических и военно-экономических решений. Их ядро составляют военно-промышленные концерны, которые особо заинтересованы в устойчивом спросе на военную продукцию.

В основе процесса милитаризации находится военная экономика, связанная с производством, распределением, обменом и потреблением особой продукции, предназначенной для удовлетворения военных потребностей государства. Средства, выделяемые государством на военные нужды, *не являются* ни социаль-

ным, ни экономическим благом. Военная продукция *не служит* ни для производства средств производства, ни для удовлетворения насущных потребностей людей. Поэтому отвлечение материальных ресурсов на военные цели наносит прямой ущерб социально-экономическому благосостоянию наций. Правда, есть утверждения другого порядка. Они базируются на кейнсианском положении о стимулирующем эффекте государственных расходов на уровень национального дохода вне зависимости от того, в каком секторе экономики усиливается инвестиционная активность, занятость.

Действительно, военный спрос может на некоторый срок оживить экономику, но в конечном итоге милитаризация порождает много проблем для экономического развития. Сравнительный анализ ряда исследователей в разных странах показал, что расходы на формирование общественного капитала (строительство дорог, жилья и т.д.) оказывают почти вдвое большее позитивное влияние на экономический рост (уровень национального дохода), чем стимулирование военной промышленности.

*Рост военных расходов — одна из причин увеличения объема бюджета* и образования бюджетных дефицитов, покрываемых главным образом с помощью выпуска государственных ценных бумаг. Как показал опыт предшествующих десятилетий, дефицитное финансирование военных расходов не только не способствует стабилизации хозяйства, но в долгосрочном аспекте оказывалось фактором, усиливающим несбалансированность различных звеньев хозяйства. При определенных условиях выпуск государственных ценных бумаг для покрытия или сокращения дефицита бюджета ведет к повышению учетных ставок. Это означает удорожание кредита, что приводит к торможению инвестиционного процесса. В условиях интернационализации хозяйственной жизни отрицательная роль бюджетных дефицитов в странах, обладающих мультипликативным эффектом, негативно сказывается на состоянии мировой экономики.

*Увеличение расходов на военные НИОКР снижает возможности экономического роста и развития.* Военные исследования и разработки поглощают 10—15% мировых затрат на исследовательские цели, что составляет примерно 10% общего объема военных расходов. В них занята 1/5 исследователей и инженеров мира. Ряд западных экономистов подчеркивают ведущую роль военных НИОКР в определении направлений развития науки и техники. По их мнению, в военных НИОКР решаются технические задачи, результа-

ты которых впоследствии используются для внедрения в производство новейших технологических процессов. Но при этом не учитывается, что использование результатов НТП для наращивания гонки вооружений является непроизводительной растратой производительных сил. Военные исследования ограничивают научные изыскания такими задачами и характеристиками, которые не являются необходимыми для гражданского использования. Только 10—20% военных НИОКР в последние годы находит гражданское применение. Однако в последние пятьдесят лет этот показатель не рос, а сокращался.

Приспособление результатов военных НИОКР для мирных нужд требует дополнительных исследований и разработок.

Немаловажное значение для экономического развития имеет конечное использование финансовых средств в национальных хозяйствах, которые выделяются на военные цели. Так, примерно 95% бюджета Министерства обороны США расходуется в американской промышленности, в то время как свыше 80% военных бюджетов небольших стран НАТО расходуется за пределами этих государств. Из этого следует, что одинаковое в процентном отношении увеличение расходов на оборону больше отзывается на хозяйстве малых стран, которые к тому же имеют меньше возможностей для организации самостоятельной военной промышленности.

Такое же неблагоприятное воздействие на свою экономику испытывают развивающиеся страны, не имеющие военной промышленности. Они получают меньше всего выгод от увеличения военных расходов. Им труднее использовать в гражданских отраслях промышленности научно-исследовательские достижения, доступные военному сектору. Рост расходов на военные нужды неизбежно приводит здесь к сокращению капиталовложений и в целом препятствует экономическому росту.

---

#### Основные поставщики оружия

Крупные развитые страны и Российская Федерация часть военных расходов на производство вооружений и военной техники компенсируют за счет зарубежных поставок на коммерческой основе. Объем экспортных поставок в 1990-е годы резко сократился: в 1,5 раза по сравнению с серединой 1980-х годов, но начал увеличиваться в 2000-е годы (табл. 14.4).

Таблица 14.4. Экспорт основных видов вооружений

Страна	1998—2002		2005—2009	2007	
	%	млн	%	млн долл.	%
США	40,8	37 723	30	7454	30,8
РФ	22,4	20 741	23	4588	19,0
Франция	9,0	8 312	8	2690	11,1
Германия	5,4	4 954	11	3395	14
Британия	5,2	4 811	4	1151	4,7
Всего	100	92 544	100	2492	100

Источники: Ежегодник СИПРИ 2003. *Вооружения, разоружение и международная безопасность*. М.: Наука, 2004. С. 561—562; *SIPRI Yearbook 2010*; *World Development Indicators 2009*. World Bank.

В составе крупнейших поставщиков произошли крупные изменения. В 1998—2003 гг. на США приходилось 30—33% международных поставок вооружений — меньше, чем в 1992 г. (54,6%). В первое десятилетие 2000-х годов РФ вышла на второе место в мире — 19—22% всех военных поставок. Вслед за ведущими странами Европы — Францией, Британией, Германией, но со значительным отставанием в число крупных поставщиков вооружений входят Швеция, Украина, КНР, Белоруссия, Швеция, Израиль.

Крупными импортерами вооружений выступают развивающиеся страны, среди которых ведущее место занимают КНР (9%), Индия, 7,0—6,0%, ОАЭ, Алывар, Пакистан (по 3,0% мирового импорта вооружений).

Во многих частях мира существует понимание необходимости демилитаризации экономики и реконверсии военного производства. Крупное сокращение военного производства (в несколько раз) произошло в РФ, значительное (примерно на 30%) — в развитых странах, где осуществлена реструктуризация военных секторов хозяйства, сближение военных и гражданских отраслей. В отдельных странах военное производство стало меньшим по объему, но более концентрированным. Возросла доминирующая роль американских компаний.

Перевод военной экономики на выпуск мирной продукции связан со значительными сложностями. Они возникают не только с технологической переориентацией производственных мощностей военных предприятий, но и со значительной переподготовкой рабочей силы, что требует крупных средств.

Перевод военной промышленности на мирные рельсы затрагивает не только проблемы экономического роста, занятости, необходимость его диктуется потребностями решения экологических, де-

мографических и других проблем, которые давно вышли за рамки национальных государств.

Вопросы к теме

1. Каковы характерные черты экономического роста в 1980—1990-е и 2000-е годы в мире и в отдельных подсистемах?
2. Расскажите об изменениях, произошедших в отраслевой структуре мирового хозяйства.
3. Какие изменения произошли в структуре внешней торговли в мире и подсистемах хозяйства?
4. Проанализируйте масштабы теневой экономики, ее распространение в отдельных группах стран.
5. Раскройте влияние теневой деятельности на экономическое развитие мира и отдельных стран.
6. Как изменился уровень милитаризации мирового хозяйства в 1980—2000-е годы?
7. Проанализируйте влияние военных расходов на социально-экономическое развитие мира.

---

### Экономический рост и окружающая среда

Экономический рост — важная цель каждой страны. Независимо от идеологии и уровня развития все страны преследуют цели развития экономики и повышения жизненного уровня. Разные страны достигли неодинаковых успехов в осуществлении целей экономического развития, но прогресс мировой экономики в целом достаточно значителен. С 1950 по 2000 г. численность населения увеличилась в 2,1 раза, производство товаров и услуг в мире возросло в пять раз. Мировое хозяйство за 15 дней производит и потребляет столько, сколько за год в 1900 г. Улучшился уровень здравоохранения. При значительных различиях между странами средняя ожидаемая продолжительность жизни в мире превысила 67 лет.

Экономика как система не изолирована. Она, в свою очередь, действует в пределах глобальной экосистемы, обладающей определенными возможностями воспроизводить себя и абсорбировать загрязнения. Как часть биосферы хозяйство не может превзойти ее физические границы. Природа и общество — единое целое, в котором изменение одного компонента прямо или косвенно отражается на состоянии и развитии другого.

#### 15.1. Воздействие производства на окружающую среду

По мере развития производительных сил, развертывания НТП возрастает интенсивность индустриального вмешательства человека в дела природы. Индустриальное развитие превращает всю планету в арену практической деятельности людей.

---

#### Экономический рост и потребление ресурсов

В настоящее время употребляются почти все *возобновляемые* природные ресурсы, и степень использования каждого из них *все больше приближается* к приходной части их баланса. По оценкам, используется около 70% всей почвы, пригодной для сельскохозяйственного производства при современных методах его ведения, около 50% прироста лесов, около 10% пресной воды стока рек, около 70% прироста популяции основных промысловых рыб.

В процессе развития мировой экономики состояние природных систем, обеспечивающих это развитие, ухудшалось. Ущерб, наносимый окружающей среде, оценивается по нескольким позициям: загрязнение и дефицит воды, загрязнение воздуха, твердые вредные отходы, почвенная эрозия, уничтожение лесов, сужение биологического разнообразия и изменение состава атмосферы Земли.

Уже в середине 1950-х годов *аграрный сектор* столкнулся с пороговой ситуацией, когда численность населения планеты постоянно увеличивалась, возможности расширения сельскохозяйственных угодий уже были практически исчерпаны. Сельскохозяйственные производители вынуждены были добиваться увеличения производства продукции на обрабатываемых землях. Производство за 1950—2000 гг. возросло в четыре раза, что в основном было связано с жестким использованием природных ресурсов. Четыре пятых отмеченного прироста обеспечивалось более интенсивным использованием земель. Во многих странах были сверх возможного распаханы сельскохозяйственные земли — и крутые склоны, подверженные водной эрозии, и сухие земли, разрушаемые ветром. Поэтому в отдельные периоды некоторые страны вынуждены были сокращать площади, занятые сельскохозяйственными культурами.

Быстрыми темпами росло поголовье скота, обеспечивающего человека продуктами питания и тягловой силой. Потребности в кормах во многих развивающихся странах превышают продуктивность местных пастбищ и производств кормовых культур. Например, в девяти странах Южной Африки поголовье скота на 50—100% превосходит возможности имеющейся там кормовой базы. В конечном итоге обезлесение, перепас скота, чрезмерная интенсивность использования пахотных земель часто ведут к развитию процесса опустынивания, который проявляется в выдувании и вымывании наиболее тонких частиц почвы и накоплении грубых частиц — песка и гравия.

На протяжении всего геологического времени скорость почвообразовательного процесса превышала скорость эрозии, что вело к образованию на поверхности земли богатого гумусом слоя толщиной 15—25 см и более. В результате в последнее время эта многовековая тенденция нарушилась, что привело к постепенному разрушению этого жизненно важного слоя. Истощение почвы затронуло 2/3 сельскохозяйственных угодий планеты. По имеющимся оценкам, в мире ежегодно смывается или уносится ветром 26 млрд т пахотных земель. За XX в. произошла такая эрозия почвы, как в предыдущие десять веков. Из-за неправильного использования земель ежегодно возникает около 6 млн га пустынь. Особенно интен-

сивно этот процесс идет в семи странах Западной Африки, лежащих в зоне Сахеля, где темпы обезлесения в семь раз превышают средний по развивающимся странам показатель.

Деградация засушливых земель ставит на грань риска почти 1 млрд людей, главным образом в развивающихся странах.

Важную роль в существующих экологических системах, в мировой экономике играет *рыбное хозяйство*. Поставляя 16,9 кг живого веса рыбы и продуктов моря на душу населения, мировое рыбное хозяйство обеспечивает около 23% всех потребляемых животных белков. Быстрый рост улова рыбы в 1950—1960-е годы создал иллюзию неисчерпаемости рыбных запасов. В результате 2/3 рыбных мест (75% морских рыбных запасов) используется на пределе или улов превышает их восстановительные способности. Одно из них — место лова знаменитых перуанских анчоусов, которое ежегодно могло бы давать около 9 млн т. Из-за неудачного ведения рыбное хозяйство ежегодно недополучает около 9 млн т потенциального улова. Впервые за последние десятилетия произошло сокращение вылова рыбы с 100 млн т в 1965 г. до 90 в 2007—2009 гг. (ежегодно). Однако до сих пор улов рыбы на 25% превышает уровень, необходимый для устойчивого воспроизводства рыбных запасов в океанских водах.

*Леса*, являясь важным источником промышленного сырья, играют важную роль в сохранении почвы и воды, поддержании здоровой атмосферы и биологического разнообразия растительного и животного мира. Леса покрывают почти 30% суши, обеспечивая благосостояние 25% населения Земли. За XX в. площадь лесов сократилась на 1/5 — с 5 млн до 4 млн га, за 2000—2005 г. — на 0,6%, в основном в странах Африки и Латинской Америки. Леса оказываются под угрозой вырождения. За счет лесов расширяются сельскохозяйственные угодья, пастбищное животноводство. Продолжается хищнический лесоповал.

По мере увеличения хозяйственной деятельности населения, роста его численности *возможности природы удовлетворять его потребности уменьшаются*. Все большая часть биологической энергии идет на обеспечение потребностей человека. Доля, остающаяся на поддержание прочих видов и сохранение целостности природных систем, становится все меньше, что может привести к разрушению экологических систем.

---

### Воздействие человека на окружающую среду

Большую тревогу практически во всех странах мира вызывает угроза *загрязнения окружающей среды* — одного из проявлений необратимого нарушения равновесия между человеком и природой. Сис-

тема рыночного хозяйства, способствуя экономическому росту, создает отрицательное воздействие на окружающую среду, так как чистый воздух, вода являются всеобщим достоянием. Воздействие материального производства на природу стало столь интенсивным, что ей не удается за счет собственных сил и механизмов компенсировать нарушения экологического равновесия.

Угрожающе растет *загрязнение атмосферы и воды* промышленными выбросами. Главные источники выбросов в атмосферу — производство и потребление энергии (69%). За 1970—2000-е годы темпы прироста общих выбросов несколько сократились, но абсолютные размеры выбросов растут и достигают огромных объемов — 60—100 млн т взвешенных частиц, окисей азота, серы, 22,5 млрд т двуокиси углерода (1990 г. — 16,2 млн т). В связи с этим в последние десятилетия значительно возросла концентрация газов, твердых взвешенных частиц в атмосфере, а также химических элементов, уменьшающих озоновый слой. Концентрация газов, вызывающих *парниковый эффект* (метана, азота, соединений углерода), существенно увеличилась. До промышленного переворота концентрация парниковых газов оставалась относительно стабильной (0,0028% объема атмосферы). В последнее время она составляет 0,036%, что было вызвано различными видами производственной деятельности. Считается, что парниковые газы сохраняются в атмосфере сто и более лет.

Парниковый эффект возникает в связи с тем, что парниковые газы, образуемые при любом процессе горения, беспрепятственно пропускают ультрафиолетовое излучение солнечного спектра, но задерживают отраженное от поверхности Земли длинноволновое инфракрасное излучение.

Серьезная проблема окружающей среды — риск *изменения климата*. Средняя температура на Земле поднялась почти на 1°C за 1850—2000-е годы. В XX в. по сравнению с шестью веками климат потеплел. Земные и водные экологические системы, социозологические системы (сельское хозяйство, рыболовство, лесоводство и водные ресурсы) жизненно важны для развития человека, и все они чувствительны к изменению климата. Повышение температуры может привести к дальнейшему повышению уровня океана, который за последнее столетие поднялся на 20 см. Последнее изменение связывают с «самым крупным провалом рынка», который видел мир. Так как более трети человечества (37%) живет на расстоянии 60 км от береговой линии, то число людей, которые окажутся на положении переселенцев, может достичь беспрецедентных масштабов.

Оценивается, что повышение температуры не должно превышать 2°C по сравнению с доиндустриальной эпохой, что позволит избежать опасного влияния на систему климата. Повышение кли-

мата на 1°C в первой половине текущего столетия приведет к снижению темпов роста стран с низким уровнем дохода на душу населения на два-три процентных пункта (двойное неравенство).

Возникла угроза *разрушения озонового слоя* в нижних слоях атмосферы. Не исключается сокращение ресурсов воздушного океана. За последнюю четверть XX в. сжигание энергоносителей за счет кислорода атмосферы увеличилось в пять раз.

Происходит загрязнение водных систем и почвы. В последние годы на полях рассеивается около 140 млн т минеральных удобрений в год и свыше 3 млн т ядохимикатов. С увеличением числа находящихся в окружающей среде различных видов химических соединений возникает реальная угроза их совместного действия в результате взаимных реакций с участием непредусмотренных катализаторов. Как отмечают, даже при низких концентрациях возможно накопление отрицательных эффектов от действия различных химических соединений.

Для развития человека, производственной деятельности жизненно необходима чистая *пресная вода*. Она также имеет особое значение для нормальной жизни природы. Из имеющихся огромных ресурсов воды только 1% пригоден для потребления людей (97% — это морская вода, из 3% пресной воды 2/3 сосредоточено в ледниках, снеге). В ряде частей света наблюдается общая нехватка, постепенное уничтожение и растущее загрязнение источников пресной воды. Это вызывается увеличением необработанных сточных вод, промышленных отходов, утратой естественных водозаборных площадей, исчезновением лесных массивов, неправильными методами ведения хозяйства и т.д. Примерно 3% людей живет в условиях абсолютной нехватки воды, 30% населения страдает от нехватки воды, в том числе из-за отсутствия нормального доступа. Наиболее остро проблема недостатка воды стоит в странах Тропической Африки, Западной Азии, Северного Китая. Примерно 60% всех болезней в мире и 1/3 смертельных случаев вызвано потреблением загрязненной воды.

Современное производство создает угрозу разрушения исходных условий человека на Земле, а в ряде случаев перешагнуло возможный рубеж. Примером этого является *разрушение* ценных объектов природы, *исчезновение* ряда разновидностей растительного мира и некоторых видов диких животных. По оценкам, после 1600 г. исчезло свыше 100 видов птиц, беспозвоночных, млекопитающих, порядка 45 видов рыб, 150 видов растений. Под угрозой исчезновения находится около 24% видов млекопитающих и 12% видов птиц.

Уменьшение биологического разнообразия представляет серьезную угрозу развитию человеческого общества. Наличие необходимых товаров и услуг зависит от разнообразия и изменчивости генов, биологических видов, популяций и экосистем. Биологические ре-

сурсы кормят и одевают человека, обеспечивают жильем, лекарствами, духовной пищей. Так, около 4,4% ВВП США получают за счет диких видов. Наибольшая экономическая выгода от биологического разнообразия проявляется в медицине.

Немаловажное влияние на состояние окружающей среды и природопользования оказывают *аварийные ситуации техногенного характера*, промышленные катастрофы. В 1984 г. в Индии 2500 человек погибли и десятки тысяч получили отравления, когда произошел выброс токсичного газа из находившегося вблизи густонаселенного квартала в Бхопале предприятия американской химической корпорации «Юнион карбайд». Двумя годами позже произошел взрыв ядерного реактора в Чернобыле. 135 тыс. человек были в спешке эвакуированы, а радиоактивное загрязнение затронуло значительную территорию. Некоторое время спустя другое происшествие на химическом заводе в Сандозе в Швейцарии стало причиной экологической катастрофы в Западной Европе.

Огромный ущерб окружающей среде наносят *военные действия*, применение оружия массового поражения. Во время войны во Вьетнаме в 1967—1972 гг. американская авиация сбросила свыше 15 млн литров дефолиантов. Пораженная территория в 38 тыс. кв. км на несколько десятилетий превратилась в безжизненную пустыню, свыше 2 млн человек оказались пораженными отравляющими веществами.

Нередко растущее воздействие человека на окружающую среду связывается с природными бедствиями и катастрофами. В 1990-е годы их масштабы возросли. Число людей, потерпевших от природных бедствий, возросло со 147 млн в 1980-е годы до 211 млн человек в 1990-е. 2/3 погибших в результате природных катастроф приходится на бедные страны и только 2% — на богатые.

Ряд экономистов полагают, что если темпы экономического роста, характер хозяйственной активности, способы разрешения конфликтов сохранятся при существующих условиях, рост потерь может превысить выгоды данного типа развития. А это будет означать начало эры *антиэкономического развития*, ведущего к бедности, а не к богатству.

Индекс экологического воздействия показывает, что объем потребления ресурсов и производственных отходов на 25% превосходит биологический потенциал планеты. 15 из 24 основных экосистемных услуг, поддерживающих существование человека, в том числе обеспечение свежей водой, восстановление плодородия почв, регулирование климата, используются на пределе или за пределами естественных возможностей. Это касается многих стран. Только страны Африки, СНГ остаются в пределах своей «биоемкости». 3/4 населения планеты проживает в странах, уровень потребления в которых превышает возможности планеты.

Научное осознание последствий хозяйственной деятельности относится к XVI в. и связано с именем немецкого натуралиста *Г. Агриколы*. Он отмечал, что в результате развития горнорудной деятельности стали портиться плодородные земли, вырубаться леса, загрязняться реки, а от рытья копей проистекает больше ущерба для людей, чем выгод от тех руд, которые из них добываются. Однако в отличие от Индии, Китая в Европе возобладали концепции *Альберта Великого* и *Роджера Бэкона*, утверждающие неограниченное господство человека над природой. Они доминировали в экономическом мировоззрении общества до последней четверти XX в.

## 15.2. Потребление и окружающая среда

Одна из причин постоянного ухудшения окружающей среды — *структура потребления*. Стиль жизни и производство многих стран тяжелым бременем ложатся на природные ресурсы. Сегодня индустриальная экономика базируется на использовании большого числа материалов и энергии, и экономическое состояние стран часто ассоциируется с количеством используемого минерального, растительного сырья и биологических ресурсов.

Потребление сырья, за исключением леса, было почти незначительным по сегодняшним меркам до развития промышленности в XIX в. Затем оно росло взрывообразно. Увеличение потребления сырья на душу населения в промышленно развитых странах продолжалось до 1970-х годов, после чего оно приостановилось или даже несколько снизилось. Хотя эта тенденция отмечается в большинстве стран, абсолютные уровни потребления различаются от страны к стране.

Наиболее драматичные различия в *уровнях потребления* сырья отмечаются между развитыми и развивающимися странами. Юг потребляет на душу населения в 5–20 раз меньше, чем развитые страны (алюминий — 16, бумага — 13,5, сталь, железо — 13, пиленая древесина — 11, вода — 1,6 раза и т.д.). Согласно оценкам, только США с 1940 по 1976 г. использовали больше минерального сырья, чем все человечество до 1940 г. Западная Европа не отстает от США. С середины прошлого столетия Франция, Германия, Британия почти удвоили использование стали на душу населения, более чем удвоили потребление цемента и алюминия, утроили потребление бумаги. Значительная часть потребляемых в индустриальных странах Запада материалов обеспечивается из внешних источников.

На развитые страны приходится половина мирового потребления энергии. В развивающихся странах подушевое потребление, например, энергии в пять раз меньше, чем в развитых странах. В странах Тropiche-

ской Африки потребление энергии на человека составляло в 2000 г. 670 кг нефтяного эквивалента, а в США — более 8000 кг, т.е. в 12 раз больше. Различается структура потребляемой энергии. В развивающихся странах в значительных количествах используется органическое топливо (древесина, солома, кизяк). Использование энергии вызывает на 60% образование тепличных газов, что ставит задачу пересмотра структуры ее производства, уменьшения использования ископаемого топлива.

Производство и потребление в развитых странах обеспечивают более половины выбросов в атмосферу, за исключением выбросов взвешенных частиц и окислов серы. На долю развитых стран приходится 50% выбросов двуоксида углерода в год, в том числе США — 22%, Японии — 4,6% (КНР — 19%, РФ — 5,8%, Индия — 4,3%). Выбросы в расчете на душу населения в развитых странах в семь раз превышают уровень развивающихся стран. Развитые страны доминируют в создании бытовых и промышленных отходов. В США на каждого жителя приходится 720 кг бытовых отходов, в Британии — 480 кг, Японии — 410 кг. Промышленность развитых стран вырабатывает большую часть вредных химических отходов, 90% хлорофтороуглеродов, которые разрушают защитный озоновый слой. Ясно, что 1 млрд основных потребителей слишком дорого обходятся для окружающей среды и Земли.

Движущий мотив западной технологии — стремление человека господствовать над природой и выиграть время. Она базируется на вертикальной связи с природой, в основе его лежит стремление к получению прибыли, влияние которой распространяется и на потребление населения. Существенное влияние на рост личного потребления оказывает воздействие социального престижа на массовое сознание, реклама, торговая практика, механизация домоводства.

Росту спроса на сырье способствует внедренный в 1950—1960-е годы стиль общественного потребления, когда максимальный объем продаж достигается при сбыте относительно дешевых конструкций, рассчитанных на небольшой период их использования. Починка, поддержание рабочего состояния продукции стало относительно дорогим делом и в целом более трудным для организации. Это приводит к тому, что многие люди выбрасывают старые вещи и покупают новые. Ежегодные смены моделей делают немодными многие изделия после их покупки. Развитие соответствующих отношений и структур, получивших название «экономика на выброс», означало по сути дела форсированное использование природных ресурсов и ускорение загрязнения окружающей среды.

На рост потребления влияет социальное давление. Традиционные ценности заменены единственным показателем — деньгами, когда в

потреблении господствует принцип «знай нашего». По этому принципу каждый определяет свой статус по правилу «кто впереди, кто сзади».

К потреблению призывает и реклама. Так, каждый американский подросток обычно три-четыре часа в неделю подвергается воздействию телевизионной рекламы. Расходы на рекламу составляют заметную величину ВВП развитых стран, колеблясь в пределах 0,6—0,7% ВВП во Франции до 1,4—1,5% ВВП в США.

Система потребления воздействует на человека как наркотик, который видоизменяет состояние человека до такой степени, что становится необходимым. Конец «эры массового потребления» еще не означает освобождения человека от социокультурной установки строить свою жизнь вокруг соревновательного, бесконечного потребления.

### 15.3. Регулирование природопользования и охраны окружающей среды

---

#### Масштабы потерь и элементы экологической политики

Во второй половине XX в. становятся очевидными теневые стороны экстенсивного развития экономики. За стремлением достичь любыми путями краткосрочных экономических выгод приходится расплачиваться разрушением экосистем, потерей части ВВП. Общий ущерб, наносимый окружающей среде в результате хозяйственной деятельности, включая здоровье человека, оценивается в 5% ВВП. Такие «потери роста» имеют серьезные экологические, финансовые и социальные последствия. Их можно преодолеть или снижением темпов экономического развития, или осуществлением мер по экологизации производства.

Постановка первого предложения связана с именами Дж. Форрестора и Д. Медоуза и публикациями Римского клуба — «Мировые динамики», «Пределы роста». Эта альтернатива оказалась неприемлемой ни для развитых, ни для развивающихся стран. В частности, применение ограничительных мер только ограничивает последствия загрязнения окружающей среды, но полностью не ликвидирует.

Остается путь рационализации использования природных ресурсов в мировой экономике на согласованных между государствами началах и использование НТП для внедрения экологически чистых технологий. Реальный шанс на сохранение природных ресурсов и среды дает ресурсосбережение и утилизация отходов, еще большие возможности в этом направлении открывает организация экономики на принципах *рециклирования*. Это подтверждают успехи в ресурсосбережении за последние десятилетия, достигнутые в развитых странах.

Во многих странах мира были приняты комплексные программы охраны окружающей среды, предусматривающие широкий комплекс мероприятий.

*Экологизация экономического развития* превратилась в одну из серьезных целей как на национальном, так и международном уровне. Определено, что защита окружающей среды — необходимый компонент экономического роста. Парадокс заключается в том, что, вероятно, не более 200 компаний в мире сделали защиту окружающей среды одним из приоритетов своего экономического развития.

Сложность и многоплановость отношений между обществом и природой обусловили многоцелевой характер экологической политики. Важным звеном экологической политики является *мониторинг* — система контроля, оценки и слежения за изменениями состояния окружающей среды под влиянием антропогенных воздействий. Его развитие осуществляется на государственной основе путем создания сети стационарных станций наблюдения, с помощью авиакосмических средств контроля за изменениями параметров, характеризующих состояние среды.

Центральную роль в общей структуре экологической политики играет *система оперативного управления охраны окружающей среды*, задача которого состоит в принуждении и побуждении предпринимателей с помощью определенного инструментария к конкретным практическим действиям природоохранного характера. Инструментарий основывается на законах и административных нормах и на рыночном подходе, включающем возмещение ущерба, платные нормы выброса, налоги на выбросы.

Одно из главных звеньев политики в области охраны окружающей среды — *экологическая регламентация*. Она включает упорядочение эксплуатации природных ресурсов, запреты и ограничения на производство некоторых продуктов либо их использование в качестве компонентов готовых изделий, административные санкции за нарушение природоохранного законодательства, экологические нормы.

Экологические затраты повышают издержки производства. Все это сказывается на конкурентоспособности соответствующей продукции на мировых рынках.

Современные масштабы природоохранных мероприятий потребляют в развитых странах от 0,1 до 1% ВВП. Они затрагивают различные стороны хозяйственной деятельности: темпы роста, процессы накопления, уровень занятости, размещение производства. По отдельным расчетам, макроэкономический эффект расходов на охрану окружающей среды, на экономический рост, производительность, внешнюю торговлю был незначителен. На уровне компаний ценовое влияние бывает существенным. Компании выделяют на природоохранные мероприятия от 2 до 16% инвестиций.

Масштабы природоохранных мероприятий и связанных с ними расходов устанавливаются исходя из экономических условий, потенциала страны, воздействия соответствующих затрат на конкурентоспособность товаров. В ряде развитых стран сложились особые секторы производства, связанные с реализацией природоохранной деятельности, — так называемая «зеленая экономика». Она включает производство товаров и оказание услуг, в число которых входит деятельность от контроля за состоянием природных процессов до осуществления и развития очистных процессов, консультирования по вопросам окружающей среды и производства возобновляемой энергии. По оценкам, сектор товаров и услуг «зеленой экономики» в середине 2000-х годов достиг 0,1% ВВП.

До сих пор основные проблемы окружающей среды остаются глубоко вплетенными в социально-экономическую ткань общества всех групп национальных хозяйств. Хотя ряд стран сократил темпы загрязнения природной среды, общая тенденция ухудшается. Проблема заключается в том, что значительная деградация окружающей среды обычно вызывается богатством на Севере и бедностью на Юге: одни не хотят сдерживать рост богатства, другим нужно преодолеть бедность. Политика в области окружающей среды развивающихся стран может отличаться от соответствующих мер индустриальных стран. Для сохранения окружающей среды развивающихся стран необходимо победить бедность. Они нуждаются в средствах для финансирования экологически чистого развития.

Недостаток средств делает почти невозможным для развивающихся стран увеличивать соответствующие расходы на охрану лесов, почвы, улучшение ирригации. Растущая внешняя задолженность вынуждает их продавать свои естественные ресурсы, которые являются единственным источником получения валютных средств. По сути они должны отвечать за результаты потребления и загрязнения на предпринимательском и личном уровнях в другой подсистеме.

---

#### Концепция устойчивого развития

В 1987 г. Международная комиссия по окружающей среде и развитию, созданная Генеральной Ассамблеей ООН, в своем докладе «Наше общее будущее» в качестве основы для обеспечения интегрированного подхода к разработке экономической политики на 1990-е годы выдвинула *концепцию устойчивого развития*, в основу которой положена идея экологически чистого развития. В последующие годы содержание этой концепции значительно расширилось. Оно охватывает не только проблемы окружающей среды, но и целый ряд других — финансовые, социальные, демографические.

Устойчивое развитие предполагает удовлетворение потребностей общества без ущерба для будущих поколений, без увеличения долгов, которые оно не может оплатить.

Исследователи Экономического и Социального Совета ООН (ЭКОСОС) под устойчивым развитием понимают «сбалансированное сочетание деятельности по наращиванию материального богатства с защитой природной среды и обеспечением социального равенства и справедливости, а не нацеленность исключительно на достижение экономического роста и наращивание частного богатства на основе действия рыночных механизмов».

В оценке устойчивого развития не выработан единый измеритель. Существующие показатели различных аспектов устойчивого развития (чистые сбережения, экологическая устойчивость и др.) приводят к выводу, что с течением времени мировое хозяйство стало менее устойчивым.

Разработанные показатели устойчивого развития природной среды для определения положения отдельных стран показывают, что наиболее высокий уровень сохранения окружающей среды у стран Северной Европы и Канады (свыше 75%), самый низкий — у Чада, Демократической Республики Конго, Судана, Ирака, Гаити.

Переход к устойчивому развитию требует разрешения целого ряда взаимообусловленных проблем. Устойчивое развитие может быть обеспечено только политическими и экономическими средствами. Нужны крупные капиталовложения для осуществления мер по прекращению эрозии почв, повышению использования энергии, предотвращению потепления климата. Изменение направления мировой экономики к устойчивому развитию требует фундаментальных реформ на международном и национальном уровнях. В настоящее время человечество пытается переосмыслить предшествующий опыт и выработать новую концепцию развития.

В июне 1992 г. в Рио-де-Жанейро состоялась Конференция ООН по проблемам окружающей среды и будущего развития цивилизации. На Конференции были приняты: Декларация по окружающей среде и развитию; 27 принципов, определяющих права и обязанности стран в деле обеспечения развития и благосостояния людей; Повестка дня на XXI век — программа того, как сделать развитие устойчивым; Заявление о принципах управления, защиты и устойчивого развития всех видов лесов. Большинство стран подписали Конвенцию об изменении климата и Конвенцию о биологическом разнообразии. Перед развитыми странами была поставлена задача уменьшить выброс парниковых газов до уровня 1990 г. В последующие годы на международных конференциях были кон-

кретизированы и расширены сферы регулирования окружающей среды, в частности в 1997 г. был подписан Киотский протокол по предупреждению глобального потепления.

На конференциях ООН по окружающей среде страны подтвердили основной принцип экологической политики — «ответственность общая, но дифференцированная».

Целый ряд развитых и развивающиеся страны оказались не в состоянии выполнить ранее принятые обязательства. Выбросы углекислого газа за 17 лет после подписания рамочного соглашения по климату в Рио-де-Жанейро стали на 30% больше. Развитые страны готовы брать на себя и выполнять экологические обязательства, которые приносят им прямую выгоду или не снижают конкурентоспособности их компаний на международных рынках.

Прошедшие десятилетия показали, что модель развития, использованная десятком богатых стран мира, исчерпала себя. Интенсивное наращивание в рамках этой модели промышленного потенциала в значительной мере за счет перекачки ресурсов других стран с нанесением огромного ущерба окружающей природной среде, с использованием традиционной рыночной системы, движущей силой которой является частная собственность и стремление к безудержному росту потребления, ведет к резкой дифференциации уровня жизни населения Земли. Такая модель не может быть устойчивой даже для тех, кто уже получил от нее выгоду. Новая модель должна опираться на совместные интересы мирового сообщества и лишь затем на интересы отдельных групп стран.

#### Вопросы к теме

1. Каковы масштабы воздействия хозяйственной активности людей на окружающую среду?
2. Поясните термин «антиэкономическое» развитие.
3. Как бы вы прокомментировали высказывание индийского политического деятеля Махатмы Ганди: «Земля предоставляет все необходимое для удовлетворения потребностей каждого человека, но не его жадности»?
4. Каковы экономические последствия загрязнения окружающей среды?
5. Какова роль отдельных групп национальных хозяйств в загрязнении окружающей среды?
6. Поясните особенности экологических проблем в развитых и развивающихся странах.
7. Отвечает ли интересам развивающихся стран концепция стабильного экономического развития?

---

# Экономический рост и социальный прогресс

Экономический рост и социальный прогресс тесно взаимосвязаны. Экономический рост составляет основу социального прогресса, оказывая непосредственное влияние на развитие человеческого общества через увеличение производительных сил (факторов производства). В любом обществе экономический рост не только увеличивает материальные элементы, но и создает условия для социального развития общества. Постулат постоянного экономического роста — основная концепция целого ряда направлений экономической мысли. Еще в последней четверти XVIII в. Адам Смит сформулировал, хотя и не прямолинейно, принцип, согласно которому непрерывная аккумуляция богатства является важнейшим элементом развития общества, его основной движущей силой и необходимым условием общественного развития. Он отметил, что «ни одно общество не может быть процветающим и счастливым в целом, пока большая часть его населения остается бедной и несчастной». Подобный подход показывает, что целью экономического роста являются не сами хозяйственные достижения, а в конечном счете общество. Конкретно это выражается в создании условий для развития человека.

### 16.1. Экономический рост и социальное развитие

---

Социальный прогресс: общие понятия

Социальное развитие и прогресс — многоплановые понятия. Здесь же они употребляются в их узком значении. Социальное выражение экономического роста рассматривается в ограниченном числе количественных и качественных характеристик, включающих развитие и обогащение потребностей человека, расширение свободы его выбора, освобождение от социального неравенства. Эти критерии непосредственно характеризуют условия жизни людей, и в конечном итоге в них проявляются основные социальные процессы.

Прогресс в сфере потребления должен прежде всего оцениваться по степени освобождения населения от материальной нужды, нищеты и голода. *Потребности человека* формируются под влияни-

ем социальных, экономических и природных условий жизни. Они подразделяются на две укрупненные группы: *неотъемлемые*, или *абсолютные*, и *социально обусловленные*, или *относительные*. К первой категории относятся потребности человека в пище, одежде, крове, они существуют независимо от общественно-экономических систем, и экономический прогресс имеет тенденцию к удовлетворению большей их части. Как только они удовлетворены, непрерывный экономический рост расширяет реальные возможности общества и ведет к повышению общественного благосостояния.

С увеличением доходов на душу населения спрос начинает смешаться от наиболее простых жизненных благ к более сложным и разнообразным их видам, которые связаны с физиологическим и духовным совершенствованием человека. Человек, по замечанию Карла Маркса, отличается «безграничностью своих потребностей и их способностью к расширению».

Большая часть относительных потребностей порождается *производством*. Это означает, что наряду с производством новых товаров, услуг экономический рост постоянно создает новые потребности, предопределяя тем самым набор товаров, услуг, которые должны быть произведены для удовлетворения этих потребностей. Часть потребностей выражает постоянную погоню за социальным статусом, и они изменяются высокими темпами. Провести четкую грань между нормальной склонностью к разнообразию и изменениям, с одной стороны, и быстро растущими современными потребностями, с другой стороны, трудно.

Зависимость между общественным благосостоянием и экономическим ростом прямо связана с этапом развития того или иного общества. Выделение этапов основывается на общепринятом разграничении потребностей на объективно необходимые и социально обусловленные. На низком уровне экономического развития в период индустриализации абсолютные потребности доминируют, и каждый прирост в национальном доходе ведет к дальнейшему удовлетворению этих потребностей. На этапе, когда экономика оказывается более или менее зрелой и развитой, каждому проценту последующего увеличения материального производства соответствуют относительно меньшие изменения в общественном благосостоянии.

---

#### Измерение общественного благосостояния

Для определения изменений общественного благосостояния используется *индекс экономических аспектов благосостояния*, подсчет которого базируется на статьях личного потребления (потребление домашних хозяйств). Это обусловлено тем, что расширение реальных возможностей для членов общества способствует росту их экономиче-

ского благосостояния, в то время как включаемые в ВВП компоненты, например капиталовложения, прямо не влияют на благосостояние. Использование показателя личного потребления вместо показателя общего потребления связано с тем, что последний включает потребление общественного сектора, значительная часть которого носит промежуточный, корректирующий характер (военные расходы, пожарная охрана, полиция и т.д.). Расходы общественного сектора, например на здравоохранение и образование, которые прямо повышают общественное благосостояние, включаются в этот индекс.

Если исходить только из показателей расходов домашних хозяйств, то за последние десятилетия они увеличились — их доля в ВВП поднялась с 59% в 1990 г. до 61% в 2008 г. Благосостояние заметно увеличилось в развитых странах и в странах с низким уровнем доходов. В странах с доходами ниже и выше среднего уровня произошло сокращение расходов домашних хозяйств в ВВП.

Повышение или понижение общественного благосостояния зависит от соотношения между предельными полезностями различных компонентов общественного благосостояния. На современном, достаточно высоком уровне экономического развития развитых стран предельный рост экономических аспектов благосостояния может быть меньше экономического роста, так как для определенных приростов отдельных аспектов благосостояния требуются большие приросты ВВП.

---

### Демонстрационный эффект

Совершенствование производительных сил влечет за собой расширение потребностей человека и изменение способов их удовлетворения, образа жизни человека и повышения субъективного фактора. С другой стороны, расширение и возвышение потребностей человека — мощный стимул развития производительных сил. Производственные мощности создаются в конечном итоге для удовлетворения потребностей человека. Взаимосвязь между экономическим ростом и социальным развитием в разных подгруппах мирового хозяйства, находящихся на разных стадиях экономического развития, не проявляется линейно.

Распространение средств массовых коммуникаций, мировые масштабы их деятельности привели к тому, что возвышение потребностей приобрело новые механизмы. Совокупный потребительский спрос менее развитых стран, формируясь на базе денежных доходов отдельных индивидов, но под внешним влиянием стал концентрироваться на товарах и услугах, производство которых опирается на более высокие по сравнению с традиционными технические стандарты. Возник так называемый *демонстрационный эффект*. Под его влияни-

ем в менее развитых странах материальные потребности обгоняют экономический рост и развитие. В результате во многих странах углубился разрыв между уровнем развития производства и характером потребностей, что усложняет задачи экономического развития и содействует нарастанию социальной напряженности.

## 16.2. Распределение дохода и имущественное неравенство

В процессах мирового производства важное место принадлежит распределению доходов, поступающих в распоряжение домашних хозяйств. Состояние и важность распределения были центральными в концепциях *Д. Рикардо* и *К. Маркса*.

Для измерения неравенства в доходах широко используется статистический прием деления населения на равные доли — *децилы* и *квинтели* (1/10 и 1/5 части исследуемой совокупности). Измерение включает сопоставление между собой доходов в верхних, средних и нижних группах. Распределение доходов по децилям, квинтелям отражает степень дифференциации доходов и уровни концентрации покупательной способности населения.

При анализе распределения доходов в мире используются три метода подсчета. В первом подходе (*межстрановой*) используются показатели ВВП или ВНД на душу населения страны независимо от размера населения, и этот показатель сравнивается с подобными данными других стран. Он скорее показывает неравенство между отдельными группами стран (уровни их развития) и не измеряет неравенства между жителями мира.

Второй (*международный*) также измеряет неравенство в доходах между странами, но с учетом доли их населения в мире. И в этом случае каждый житель страны имеет одинаковый доход.

При третьем методе (*мировой*) измеряется неравенство, исходя из размеров полученных доходов всех жителей мира, из распределения доходов всех групп населения разных стран на основе данных домашних хозяйств и охватывает неравенство как между странами, так и внутри стран. При сравнении доходов населения в разных странах чаще используются *валютные курсы ППС*.

Эти методы подсчетов дают различные показатели неравенства, а также направления динамики. При использовании первого и третьего методов обычно отмечается увеличение неравенства в распределении доходов в мире, при втором (международном) — уменьшение неравенства в связи с быстрым экономическим ростом в КНР и Индии.

Мировой (глобальный) подход показывает увеличение разрывов в доходах. Так, в 1990—2005 гг. у 2/3 стран неравенство доходов увеличилось. Возросли также разрывы в заработной плате беднейшего и богатейшего децилей. Подсчет на базе ППС 2005 г. показывает, что в 2002 г. на богатейший квинтель пришлось 57,5% всех доходов в мире против 51,4% в 1988 г. (рис. 16.1). На 5% населения мира приходится почти 1/3 мировых доходов.

На дециль беднейшего населения, или первый дециль, приходится всего 0,61% мирового объема доходов. Разрыв в доходах 10% самого богатого и самого бедного населения превышает 90 раз. Первый дециль в основном определяется населением стран Тропической Африки, т.е. наименее развитыми странами. На него приходится всего 0,61% мирового объема доходов. Для сравнения отметим, что совокупный доход 582 млн жителей наименее развитых стран, входящих в первый дециль, почти в восемь раз меньше совокупного богатства 200 самых крупных миллиардеров, оценивавшегося в 1135 млрд долл. в 1999 г.

40% беднейшего населения, или 4 верхних дециля населения мира, получают только 5% мировых доходов. Примечательно, что величина среднего дохода приходится на 8-й дециль.

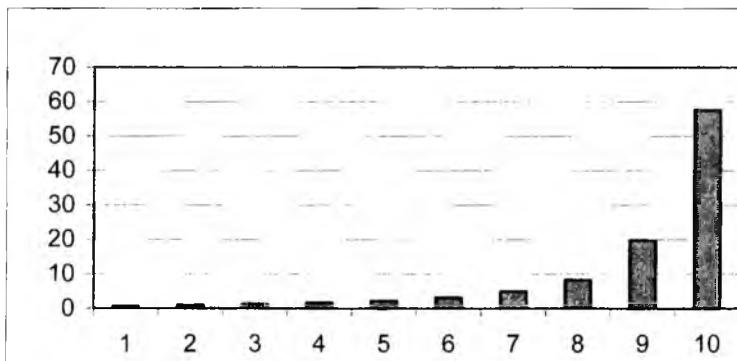


Рис. 16.1. Распределение доходов в мире по децилям населения, % (ППС 2005 г.)

Источник: *Milanovic B. Global inequality recalculated: The Effect of New 2005 PPP Estimates on Global Inequality.* <http://www.bmilanovic@worldbank.org>

В рассматриваемый период сильно изменился состав децилей, особенно 6—8, в которых находились страны Восточной Европы, а также страны Латинской Америки. Эти страны частично возвратились в прежние децили по сравнению 1990-ми годами, хотя доход латиноамериканцев

риканских стран в 1990-е годы, возможно, впервые за 200 лет опустился ниже уровня самой бедной западноевропейской страны.

Другой способ анализа личного дохода — *построение кривой Лоренца*. На горизонтальной оси располагают получателей дохода по долевым группам по отношению ко всему населению — обычно в децилях или квинтелях. На вертикальной оси откладываются доли общего дохода, получаемые каждой группой. Конец каждой оси равен 100%, и они равны. График заключается в квадрат, и из нижнего левого угла к верхнему правому проходит диагональ. На каждой точке диагонали процент полученного дохода равен доле получающего его населения. Это линия равенства в распределении дохода. Каждой процентной группе получателей дохода достается точно такой же по величине процент общего дохода.

В мире нет ни одной страны, в которой существовало бы полное, идеальное равенство в распределении дохода, поэтому кривая Лоренца всегда расположена правее диагонали, идущей из нижнего левого угла. Чем неравномернее распределяется доход между процентными группами населения, тем сильнее изогнута кривая Лоренца в сторону горизонтальной и правой вертикальной оси.

Чаще всего относительное неравенство в доходах показывается в виде *коэффициента Джини*, или *коэффициента концентрации Джини*. Он может быть подсчитан путем деления площади между диагональной линией и кривой Лоренца на площадь половины квадрата, в которой лежит данная кривая. Коэффициент Джини представляет собой совокупный, агрегированный показатель и может изменяться от 0 до 1.



Рис. 16.2. Расчет коэффициента Джини

Показатель, равный нулю, означает полное равенство населения в распределении доходов, в то время как показатель, равный единице, означает полное неравенство в распределении доходов. Таким образом, чем выше величина коэффициента Джини, тем больше уровень неравенства в распределении доходов в стране. В странах с неравномерным распределением доходов коэффициент колеблется от 0,5 и выше, а в странах с относительно равномерным распределением доходов — от 0,20 до 0,35.

Коэффициент Джини глобального неравенства в распределении доходов в мире в отмеченные 1988—2002 гг. повысился с 0,684 до 0,708, или в 1,03 раза. В этот период бедные страны и ряд средне-развитых стран испытывали большие трудности в своем развитии.

С увеличением неравенства в распределении доходов в мире связан вопрос о положении «среднего класса», концепция которого в последние десятилетия получила широкое звучание. Анализ данных обзоров домашних хозяйств показал, что 75% населения мира живет на доходы ниже среднего. При определении среднего класса, исходя из уровня доходов в пределах 75—125% от медианного, к нему относится только 14,1% мирового населения (примерно 900 млн человек). По другой оценке — 7,6% населения. На средний класс приходилось только 4,5% дохода в мировом хозяйстве (1993). По расчетам ВВП на одного человека он лишь на 30% выше среднемирового. Как видно, «средний класс» в мире не только мал по своей доле, но и мало обеспечен.

---

#### Имущественное неравенство в группах стран

Градации получателей доходов показывает значительно более глубокое имущественное неравенство в периферийных странах, чем в развитых. Разрыв между беднейшими и богатейшими 10% населения в развитых странах составляет 10 раз, а в периферийных странах — почти 15 раз. В 1990-е годы разрыв между беднейшими и богатейшими группами несколько увеличился в развитых странах, а в развивающихся странах остался на прежнем уровне.

В развитых странах в XX в. произошло снижение уровней неравенства в распределении богатства, а на периферии мирового хозяйства — усиление неравенства.

Если выделить группы стран по уровню дохода на душу населения, то между этими группами отмечаются также значительные, но неоднозначные различия. Среди развитых стран существуют относительно небольшие внутристрановые (и еще меньше межстрановые) различия в распределении доходов домашних хозяйств (коэффициент Джини — соответственно 0,41 и 0,25). В странах со сред-

ним уровнем дохода отмечаются большие неравенства в распределении доходов, но между странами небольшие. Так, в странах Латинской Америки отмечаются самые большие различия — коэффициент Джини 0,53. В регионе на долю самых бедных 10% населения приходилось около 2% доходов, а самых богатых 10% населения — более 30% доходов, т.е. разрыв составляет 15—17 раз.

В странах с низким уровнем дохода отмечаются умеренные различия в распределении доходов внутри стран и между странами (коэффициент Джини — 0,42 и 0,37). В подгруппе наименее развитых стран внутристрановые различия значительно выше. В целом самые большие неравенства в распределении доходов отмечаются в странах со средним уровнем доходов и в наименее развитых странах.

Общие направления изменений в распределении доходов в периферийных странах не подтверждают тезис *С. Кузнеця* о том, что неравенство в распределении доходов на ранних стадиях развития (при переходе от аграрного к индустриальному обществу) увеличивается, а затем начинает сглаживаться.

Сохранение, а в целом ряде стран углубление неравенства не меняет имущественного положения значительной части населения. Неизменная или понижающая доля низших групп в доходах иногда сопровождается сокращением их доходов в абсолютном выражении. Проблема распределения доходов как между странами, так и внутри стран, особенно развивающихся, составляет одно из острых противоречий в мире. Экономическая политика, основанная на растущем неравенстве в распределении доходов или сохранении подобного положения, противоречит развитию.

Раньше в отдельных концепциях утверждалось, что большее неравенство в доходах может оказывать положительное влияние на экономический рост путем перераспределения дохода в пользу богатых, которые сберегают его, а бедные нет. Эта точка зрения исходит из того, что более высокий рост может быть достигнут ценой большего неравенства.

Практический опыт уже давно показал, что меньшее неравенство может увеличивать эффективность производства и экономический рост. По мере сокращения разрывов в доходах решаются проблемы обеспечения здравоохранения и образования рабочей силы. Хотя отношения между социальным неравенством и экономическим ростом четко не просматриваются, неравенство снижает экономический рост, так как уменьшает стимулы к капиталовложениям на несовершенных рынках капитала, уменьшает стимулы к заимствованию, ведет к неравномерности роста национальных экономик. Социальное неравенство приводит к растрате людских ресурсов в связи с выпадением бедных из трудового процесса, их способностью вы-

полнять только низкоквалифицированную работу. В странах с большими разрывами в доходах богатых и бедных существует угроза концентрации экономической власти в руках немногих богатых людей. Социальное неравенство означает отсутствие демократии.

### 16.3. Развитие человека

Одна из важнейших целей экономического роста — увеличение возможностей *развития человека*, т.е. обеспечение «полного благосостояния и всестороннего развития всех членов общества». Роль человека, его существо предопределяются тем, что он и фактор производительных сил, и субъект производственных и всех других общественных отношений. Именно человек воплощает весь спектр общественных отношений. Доход является одним из компонентов, и очень важным, но не единственным в жизни человека. Здоровье, образование, свобода являются не менее важными компонентами благосостояния.

Рост национального дохода создает возможности для расширения потребностей и является необходимой предпосылкой развития человека.

---

#### Концепция развития человека

Развитие человека предполагает, что оно не замыкается в отдельных группах населения ряда стран, а охватывает все общество в глобальном масштабе. Все люди должны быть в центре развития. Это должно быть, как отмечают исследователи ООН, развитием человека, на благо человека и при участии человека. Концепция развития человека исходит из того, что каждое общество должно вкладывать материальные средства в образование, здравоохранение, питание и социальное обеспечение его членов, с тем чтобы они могли играть свою роль в экономической, политической и социальной жизни страны.

*Развитие при участии человека* имеет в виду, что через соответствующие структуры принятия решений люди должны активно участвовать в планировании и воплощении стратегий развития. Эти стратегии развития должны обеспечивать достаточные возможности для роста доходов и занятости, с тем чтобы способности человека полностью проявились и человеческая созидательная энергия находила также свое полное выражение.

*Развитие на благо человека* означает, что экономическое развитие должно приводить к удовлетворению потребностей каждого и обеспечивать возможности для всех. Только тогда оно будет действитель-

но ориентировано на человека. Это также предполагает наличие достаточно широкой сети социального обеспечения. Таким образом, при осуществлении указанных целей развитие увеличивает выбор человека. При этом должны соблюдаться определенные условия:

- (1) усиливая выбор человека или одного сектора общества, не следует ограничивать выбор других, что требует равенства во взаимоотношениях членов общества;
- (2) улучшая жизнь нынешнего поколения, нельзя отдавать в залог выбор будущих поколений, а это означает, что экономический рост должен быть устойчивым.

#### Количественные показатели

С 1990 г. был введен *индекс развития человека (ИРЧ)*. Ряд исследователей считают, что он более полно отражает уровень экономического развития, чем ВВП на душу населения. Он строится как агрегированный индекс, объединяя показатель *национального дохода на душу населения* с двумя социальными индикаторами — *грамотностью взрослых* и *ожидаемой продолжительностью жизни*. Образовательный уровень измеряется сочетанием показателя грамотности и лет обучения в среднем. В конце 2000 г. был введен дополнительный показатель социального неравенства, что привело к понижению прежнего общего индекса на 24%. Шкала ИРЧ — от 0 до 1; бедной считается страна, для которой показатель ниже 0,4.

Общий показатель развития человека за 1990—2010 гг. повысился на 18%. Наиболее важной чертой развития человека выступает долгая и здоровая жизнь. Один из показателей здоровья — ожидаемая продолжительность жизни. За 1985—2007 гг. она поднялась в мире с 63,1 до 69,3 лет, сократился разрыв между бедными и богатыми странами. Наибольшее увеличение средней ожидаемой продолжительности жизни произошло в странах Юго-Восточной Азии. В ряде регионов — странах Тропической Африки и Восточной Европы — отмечалась противоположная тенденция. В восточноевропейских странах ожидаемая продолжительность жизни снизилась с 70 до 69,5 лет.

Таблица 16.1. Индексы развития человека

	1980	1990	2000	2010
Развивающиеся страны	0,361	0,440	0,510	0,592
Наименее развитые страны	0,251	0,292	0,325	0,386
ОЭСР	0,754	0,768	0,852	0,879
Мир	0,455	0,526	0,570	0,624

Источник: Human Development Report 2010. UNDP.

В течение столетия продолжительность жизни тесно связана с доходом на душу населения, но еще большую роль играет распределение дохода. В 1971 г. в Японии и Британии были примерно одинаковые распределение доходов и продолжительность жизни. В 2010 г. продолжительность жизни в Японии была одной из самых высоких в мире (примерно 83,2 года), доход распределялся более равномерно, а в Британии, где неравенство в распределении доходов увеличилось в 1980—1990-е годы, ожидаемая продолжительность жизни оказалась на три года меньше, чем в Японии. Кроме того, в странах с более высоким уровнем образования отмечается лучшее состояние здоровья.

Положение отдельных стран и групп стран в показателях развития человека изменилось. В 1990-е годы у 20 стран из Африки и Восточной Европы произошло снижение ранее достигнутого уровня.

Ведущее место по показателям занимают развитые страны. Среди них выделяются Норвегия, Австралия, Новая Зеландия, США, Ирландия, Нидерланды, Швеция, Канада.

Среди периферийных стран низшую группу составляют страны тропической Африки: Зимбабве, ДРК, Нигер, Бурунди, Мозамбик, Гвинея-Бисау, Чад.

Значительные разрывы отмечаются между группами стран и внутри их. Коэффициент стран Тропической Африки более чем в 1,2 раза ниже стран Латинской Америки, стран Южной Азии — почти в 1,3 раза ниже показателя стран Восточной Азии. При этом следует отметить, что за вторую половину прошлого века в отличие от показателей ВВП на душу населения развивающиеся страны уменьшили отставание от развитых стран по показателю развития человека. Страны Южной Азии и Африки приблизились к североамериканскому уровню 1870 г.

*Развитие человека невозможно без равенства мужчин и женщин*, но во многих странах отмечаются различия в индексе развития человека и положения женщины. Наиболее высокое положение женщин в северных странах, где уровень грамотности у взрослого населения одинаковый, охват обучением женщин выше, средняя ожидаемая продолжительность жизни женщин на семь лет выше, чем у мужчин (биологическая разница в возрасте оценивается в пять лет), и средний доход женщин составляет 3/4 от дохода мужчин.

Во многих развивающихся странах положение женщин резко отличается от положения мужчин. Среди неграмотных в два раза больше женщин, чем мужчин, среди бедных 70% составляют женщины. Большинство женщин заняты в неоплачиваемой, непризнанной и недооцениваемой сфере деятельности. По оценкам, эта занятость выражается в почти половине объема ВМП.

---

### Роль государства

Улучшение благосостояния, как уже отмечалось, невозможно без экономического роста. Но неверно предполагать, что высокие темпы хозяйственного роста автоматически воплощаются в высокий уровень развития человека. Исследования показывают, что страны с более высоким уровнем национального дохода на душу населения необязательно имеют больший уровень развития человека.

Взаимосвязь между коэффициентом развития человека и уровнем дохода не является прямолинейной. Из 169 анализируемых стран 97 имеют более высокие показатели ИРЧ по сравнению с величиной ВВП на душу населения по ППС. К примеру, уровень грамотности в Саудовской Аравии ниже, чем в Шри-Ланке, хотя там доход на душу населения в несколько раз выше. В Бразилии детская смертность в 1,7 раза выше, чем на Ямайке, где подушевой национальный доход ниже. Это связано с тем, что рыночные механизмы сами по себе не выравнивают экономический рост и показатели развития человека.

Процесс развития человека во многом определяется ролью государства в *социальной политике*. Исторически высокий экономический рост способствует увеличению или поддержанию на высоком уровне правительственных ассигнований без увеличения бюджетных дефицитов и инфляции. Снижение темпов роста в мировой экономике в последние десятилетия уменьшило возможности увеличения социальных расходов на развитие человека. В целом уровень правительственных ассигнований на социальные цели несколько увеличился и в ВВП, и в общих правительственных расходах.

В развитых странах для поддержания социальной безопасности перераспределяется 15—26% ВВП, что создает предпосылки развития человека. Основное место в этих расходах занимает социальное обеспечение. Оно составляет от 52% в Люксембурге до 18% всех государственных расходов в Исландии.

Важное значение при этом имеет целевое распределение средств, выделяемых на социальные сферы. По некоторым оценкам, примерно 70—85% всех расходов развивающихся стран на здравоохранение, оплачиваемых государственным и частным секторами, идет на лечение и только 20% — на профилактику, остальная часть — на коммунальные услуги. В лечебном секторе более 80% расходов направляется на госпитализацию и мало употребительные лекарства. Проблема этого сектора связана с ограниченностью средств и направлением их на наиболее дорогостоящие и относительно менее эффективные секторы обслуживания населения. Примерно такие же тенденции в распределении средств отмечаются в сфере образования.

---

## Свобода человека

Развитие человека неполно без свободы человека. На протяжении всей истории люди боролись против социальных и других ограничений свободы, что являлось движущей силой общественного прогресса. До сих пор в мире существует скрытые формы работорговли. По данным МОТ, как минимум 2,5 млн человек находятся в состоянии, приближенном к рабству.

Признано, что любой индекс развития человека должен давать соответствующий вес свободе человека в достижении материальных и социальных целей. Пока индекс развития человека не включает оценку свободы. Проблема заключается в том, что о свободе легко говорить, но ее трудно измерить. Многие виды этого понятия включают «отрицательные» свободы: свобода от чего-то — свобода от произвола, лишений, социального гнета, от ареста, от посягательств на личность, имущество. Другие охватывают «положительные» свободы: свобода делать что-то. Это права человека: право на жизнь, безопасность, на труд, свободу на объединения, свободу религии т.д.

Выработаны определенные классификации прав и методы их измерения, которые дают определенное представление об уровне развития свободы человека. На основе конвенций ООН и международных соглашений выделено *40 критериев определения свободы*. Страны ранжируют, используя простой метод оценки — свобода гарантирована, свобода нарушается. По этому критерию в верхнюю группу входят Швеция, Дания, Нидерланды, Финляндия, Новая Зеландия, в низшую группу — развивающиеся.

Мера свободы, которой в каждую конкретную эпоху обладают люди, в общем определяется уровнем развития производительных сил, социальным и политическим строем общества. Она тем больше, чем лучше люди осознают свои реальные возможности, одновременно понимание свободы человека определяется культурно-историческими особенностями того или иного общества, и вряд ли оно достаточно достоверно может выражаться в едином показателе. Хотя в вышеприведенном индексе отмечается положительная связь между степенью свободы и экономическим развитием, отношения между причиной и следствием в данном случае неясны.

В конце 1990-х были предприняты шаги отойти от понятия свободы человека к *индексу прав человека*, который предполагает признание страной разработанных международных норм, участие страны в международных процедурах по их соблюдению, реакцию на предложения международных организаций.

## 16.4. Бедность

Как уже отмечалось, последняя половина XX в. характеризовалась существенным экономическим прогрессом. Совокупный ВНД на душу населения более чем утроился. Произошли существенные сдвиги в уровне жизни больших масс населения мира. Достаточно быстрый и устойчивый рост уровня жизни был достигнут за счет стратегии, направленной на расширение занятости, распространение на все слои населения социальных услуг, особенно медицинской помощи, начального образования, обеспечения минимума питания.

Отмеченная тенденция экономического и социального прогресса не развивалась равномерно. В отдельных географических регионах в последние два десятилетия существенных изменений не происходило. В странах СНГ, Тропической Африки уровень жизни практически не изменился, возросли масштабы бедности.

Понятие *бедности* основывается на *абсолютных* стандартах жизни части общества и отличается от понятия неравенства, которое базируется на относительных стандартах жизни всего общества. В частности, исследователи МБРР определяют бедность как *неспособность* поддерживать минимальные стандарты жизни.

Для того чтобы сделать это определение практичным и употребительным, его выражают в едином показателе. *Доходы и расходы домашнего хозяйства на душу населения, включая собственное производство*, которое очень важно для всех бедных людей, являются соответствующим показателем уровня материального положения. Текущее потребление, куда входит потребление собственной продукции, отражает способность домашнего хозяйства поддерживать уровень материального положения с помощью сбережений и займов, несмотря на колебания дохода. В этом отношении потребление является более лучшим измерителем благосостояния, чем доход.

Понятие бедности, основанное на *потреблении*, включает два элемента: (1) расходы на приобретение минимума питания и (2) расходы на удовлетворение других необходимых потребностей, которые различаются по странам. Первая часть определения является относительно точной — стоимость минимума пищи определенной калорийности. Вторая часть определения субъективна. Методологически она представляет материальное или стоимостное выражение ценностей, соответствующих уровню прожиточного минимума.

Для определения бедности используется два показателя: (1) бедность и (2) абсолютная бедность. Показатель *абсолютной бедности*

составляет 1,25 долл. дохода или потребления в день. Этот показатель выражает минимальный уровень потребления, ниже которого возникает угроза выживания человека. Устанавливаемый на уровне выживания показатель не охватывает бедных в развитых странах, в которых уровень потребления значительно выше. Показатель бедности исходит из потребления на 2 долл. в день. При подсчете используется «международный доллар» базового года, т.е. рассчитанный на основе покупательной способности валют того же года. Установленный показатель не охватывает бедных в развитых странах, у которых уровень потребления выше. Чаще всего он устанавливается исходя из величины среднего дохода в стране, на уровне 50–60%.

### Распространение бедности

С середины 1980-х годов численность бедных в мире сократилась в основном в результате изменений в КНР и Индии, где проживает 38% населения мира. В целом бедняки составляют 47% населения.

Бедность распространяется неравномерно среди регионов мира и районов отдельных стран. Почти 43% бедняков живет в Южной Азии, на долю которой приходилось примерно 25% населения. Около 22% всех бедняков сосредоточено в странах Тропической Африки, значительное их число проживает в Восточной Азии, КНР. Примерно такие же соотношения показателей характерны для распространения абсолютной бедности (табл. 16.2).

Таблица 16.2. Показатели абсолютной бедности (живущие менее чем на 1,25 долл. в день, ППС 2005 г.)

Регион	1981		1990		2005	
	млн чел.	%	млн чел.	%	млн чел.	%
Всего	1898,0	52,2	1818,5	47,1	1373,5	25,2
Европа и Центральная Азия	7,0	1,8	9,1	2,0	17,3	3,7
Латинская Америка	47,0	12,9	49,6	11,3	45,1	8,2
Средний Восток и Северная Африка	14,0	7,9	9,7	4,3	11,0	3,6
Восточная Азия, Океания	1072,0	77,7	873,3	54,7	316,2	16,8
Южная Азия	548,0	59,4	579,2	51,7	595,6	40,3
Тропическая Африка	211,0	53,4	297,5	57,6	388,4	50,9

Характерная черта 1990-х — начала 2000-х годов — появление масштабной бедности в странах Восточной Европы и Центральной Азии (9% населения). Размеры абсолютной бедности здесь возросли до 4% населения. Наиболее высокий уровень бедности отмечается в Таджикистане (80%), Киргизии, Туркмении. Абсолютная бедность неглубокая, она в основном концентрируется около уровня бедности в 1,25 долл. по покупательной способности дохода и потребления в день.

Увеличение бедности в странах СНГ — результат снижения экономической активности, увеличения городской безработицы и снижения реальных заработков. Появилась категория «новых бедных», чей доход несколько выше черты бедности. «Новые бедные» имеют доступ к образованию, медицинскому обслуживанию, имеют жилище, но у них потерян постоянный источник дохода.

В наибольшей степени проявляется бедность в сельских районах. Она распространяется на крестьян, имеющих небольшие участки земли, и наемных рабочих. Различия между ними часто бывают условными. Многие временные наемные работники также имеют небольшие лоскутки земли, которые недостаточны для выживания семьи, но в случае хорошего урожая дают дополнительный доход и иногда страхуют от риска.

Географически наибольшее сосредоточение бедняков в сельской местности отмечается в долине реки Ганга в Индии, на острове Ява в Индонезии, на Андском нагорье в Южной Америке и в Сахеле в Африке.

Бедные имеют меньший доступ к распределению общественных товаров и услуг по сравнению с другими группами населения. Они часто лишены возможностей пользоваться культурными и образовательными учреждениями. Бедные люди играют небольшую роль в политике. Низкий уровень жизни бедных и, как следствие, их слабое здоровье, плохое образование снижают их хозяйственную активность и приводят к замедлению темпов экономического роста.

Бедность в наибольшей степени затрагивает женщин и детей. Расширение занятости, улучшение положения женщин в экономической и социальной жизни — наиболее действенные инструменты уменьшения бедности. Исследования международных организаций показывают, что общий экономический рост благотворно влияет на социальное положение всех слоев населения пропорционально их первоначальному уровню жизни. Степень уменьшения бедности в связи с экономическим ростом сильно колеблется от страны к стране. Отдельные исследования констатируют, что повышение среднего уровня экономического развития только в незначительной

степени определяет сдвиги в числе людей, проживающих в бедности. Увеличение ВВП на душу населения только на 15—25% определяет сдвиги в доле беднейшего населения. Для того чтобы выбраться из бедности, бедняки должны иметь не только возможности, но и способности воспользоваться возможностями роста. Для этого необходимо проведение многосторонней политики, целенаправленные усилия властей на многие годы.

## 16.5. Качество жизни

Развитие производительных сил и функционирование хозяйства в конечном итоге осуществляются для человека. Произведенный продукт проходит через распределение и обмен и затем потребляется. Без потребления производство теряет смысл. Удовлетворение потребностей человека, его развитие — предназначение общественного производства.

---

Качество жизни — объективные и субъективные показатели

В предыдущих разделах был рассмотрен целый ряд показателей социального развития, многие из которых относятся к экономическим характеристикам жизни человека. Понятие «*качество жизни*» включает не только экономические аспекты. Чтобы оценить благосостояние человека во всем объеме, необходимо исследовать неэкономические, или *качественные*, стороны общественного благосостояния (изменение природной или общественной среды, динамику общественной и производственной отчужденности, преступность, страх, счастье и т.д.). Все вместе они составляют понятие качества жизни.

Показатели качества жизни имеют объективный и субъективный характер. *Объективные* показатели отражают такие величины, как доход на душу населения, миграция населения, процент смертности, степень равенства при распределении дохода, система образования, или такие явления, как преступность, алкоголизм, разводы, самоубийства и т.д., которые относят к «нервозности» современного общества.

*Субъективные* показатели относятся к оценкам восприятия, которые присутствуют главным образом в различных социальных обзорах или опросах общественного мнения. Хотя ценность показателей восприятия часто подвергается сомнению, они используются в качестве дополняющих величин для менее бесцветных объективных показателей. Объективные показатели также относительны, когда

материальное положение потребителя определяется уже не абсолютной суммой его дохода, а относительным положением по шкале доходов, положением в обществе. Человек может выиграть от роста абсолютного уровня своего дохода, но если доход других возрастает в той пропорции, он в конечном счете будет считать свое положение неизменившимся по шкале доходов-расходов. Понятие «необходимые товары» и «товары роскоши» со временем становятся в высокой степени взаимозаменяемыми как при сравнении стран с различным уровнем развития, так и при сравнении различных этапов развития одной и той же страны.

Качество жизни — многогранное понятие, и его трудно определить единым показателем, хотя такие попытки делались. Чаще всего оно измеряется определенным набором экономических и социальных показателей, которые отражают отношение индивидов к условиям жизни и их благосостоянию: показатели роста благосостояния, стиля жизни, индивидуального восприятия счастья.

Благосостояние определяется показателями ВВП на душу населения, ожидаемой продолжительности жизни. Статистические данные показывают значительный прогресс во многих группах стран. Темпы улучшений замедляются по мере возрастания уровня экономического развития. В развитии некоторых элементов качества жизни существуют определенные пределы, как, например, в ожидаемой продолжительности жизни или потреблении калорий.

*Социальные индикаторы* отражают усредненное распространение социальных достижений среди всех групп населения. Они по меньшей мере показывают, что доля людей, пользующихся социальными благами, возрастает. Однако во многих странах неравенство в распределении доходов и социальных благ между группами населения увеличилось в 1990—2000-е годы. Возросли межотраслевые различия. Домашние хозяйства в аграрной сфере получали меньший доход, чем в других секторах хозяйства. Обычно различия более глубокие в развивающихся странах по сравнению с индустриальными государствами.

Социальные индикаторы имеют свои границы. Они не включают элементы, связанные с благополучием людей, такие как страх, страдания, общественная несправедливость, желания, удовлетворенность жизнью. В целом объективные улучшения в возможностях жизни, которые измеряются показателями здоровья, образования, дохода на душу населения не сопровождаются соответствующими улучшениями психологического удовлетворения и чувства благополучия. Как показывает анализ специальных исследований, разница между оценками качества жизни в бедных и богатых странах в от-

дельных аспектах не столь велика, как разница в уровне экономического развития. Например, относительные показатели счастливых среди групп населения с низкими и высокими доходами равны, в Нигерии среди низкооплачиваемых групп населения процент счастливых выше, чем в Японии. В РФ каждый пятый житель считает себя полностью или очень счастливым, 40% населения — скорее счастливыми. Но в целом среди населения с более высоким уровнем дохода считающих себя счастливыми больше, чем среди бедных. Понятие «счастье» люди в большей мере связывают с личными моментами: соответствием доходов, положением в семье, здоровьем, а не с национальными и общими социальными проблемами. Это подтверждает тот факт, что люди обычно определяют свое положение, сравнивая его с положением других групп своей страны, а не других стран.

Субъективные оценки не являются решающими измерителями прогресса и достижений в качестве жизни. Тем не менее, если число считающих себя несчастливыми растет, это может привести к различным формам социального разобщения и, в свою очередь, повлиять на качество жизни остальной части населения.

---

#### Качество жизни и экономический рост

В развитых странах произошло существенное улучшение жизненных стандартов и материального положения. Во многих из них на одну жилую комнату приходится 0,5—0,8 человека, два—четыре человека — на один легковой автомобиль, один-два человека — на телефон, телевизор. Одновременно рост материального благосостояния сопровождался ослаблением социальных устоев, проявившемся в росте убийств, преступности, наркомании, самоубийств, разводов. Эта тенденция вызывает сомнение в том, что экономический рост способствует социальному прогрессу и повышению качества жизни.

Но при ослаблении экономического роста происходит увеличение негативных явлений. Проявления антикультуры находят питательную среду среди молодежи и взрослых в связи с потерей надежд на осуществление позитивных жизненных планов. Психология гражданского индивидуализма, доминирующая во многих странах, ослабление семейных уз, которые гарантировали экономическое выживание, способствуют росту отрицательных социальных стрессов. Возрастают случаи глубоких депрессий, особенно среди молодежи. Быстрые технические сдвиги, вызывая изменения в потребностях и спросе на рабочую силу, образе жизни, выбивают определенные группы населения из общего направления развития. Их по-

требности соответствуют возможностям мировой экономики, но социально-экономические системы стран не могут их удовлетворить. К этому добавляются утрата глубоких духовных ценностей и подмена их стремлениям к потребительству.

Как показывают данные, в развивающихся странах, как и в развитых, отмечаются такие же тенденции в соотношении роста материального благосостояния и социальных болезней. Процесс индустриализации, отдаление рабочего места от дома подорвали влияние семьи, рост индивидуализма понизил значение родства, долга. Социальные проблемы остро стоят в городах, где бедность и недостаток материальных возможностей соседствуют с бросающимся в глаза предложением и потреблением. Они вызывают у людей материальные стремления, которые они не могут осуществить при низких доходах. Преступность сместилась в низшие группы городского населения. Нередко это происходит в связи с тем, что целью жизни многих людей является просто борьба за выживание. В мире насчитывается около 100 млн бездомных детей.

В большинстве стран мира экономический рост сопровождался улучшением жизненных условий, связанных с материальным благополучием. Одновременно, как показывают опросы общественного мнения, удовлетворение качеством жизни отстает от экономических показателей. Эти противоречивые тенденции развития материального прогресса и социального дискомфорта характеризуют качество жизни многих стран.

Анализ основных аспектов взаимосвязи экономического роста и социального развития показывает, что экономический рост должен рассматриваться не как благо сам по себе, а как средство, которое может привести к улучшению общественного благосостояния. Повышение его уровня необязательно является длительным историческим процессом. В Китае, например, за 1980—2002 гг. уровень детской смертности снизился с 65 до 32 на тысячу новорожденных, средняя ожидаемая продолжительность жизни поднялась с 52,7 до 73 лет, население обеспечено здоровой питьевой водой, необходимыми санитарными услугами. Другие положительные примеры — Коста-Рика и Куба. Развитие этих стран дает важный урок — социальный прогресс в них не явился чистым результатом экономического роста, большое значение имела социальная направленность политики этих государств.

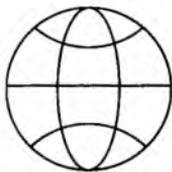
Экономическое и социальное поступательное развитие обладает известной самостоятельностью, и между ними существуют определенные противоречия. Развитие мировой экономики дает немало случаев, когда экономический рост не сопровождается адекватным

прогрессом в социальной области. В 1990-е годы Пакистан имел довольно высокие темпы экономического роста, но социальные показатели не увеличивались соответствующим образом: у страны наиболее низкий уровень охвата начальным образованием в мире.

Этот пример показывает, что экономический рост должен осуществляться без снижения качества социальных услуг и подрыва социальных ценностей. Он должен повышать общественное благосостояние не только материально, но и способствовать всестороннему развитию индивида, поддержанию социальной справедливости в обществе.

#### Вопросы к теме

1. Какова относительная динамика удовлетворения потребностей человека и экономического роста в основных группах стран?
2. Охарактеризуйте изменения в распределении доходов в мире по подгруппам стран.
3. Уменьшаются ли разрывы между бедными и богатыми по мере повышения уровня экономического развития?
4. Охарактеризуйте положение с развитием человека в группах стран.
5. Поясните роль государства в обеспечении развития человека.
6. Увеличивается ли бедность в мире, какие изменения произошли в ее показателях?
7. Назовите объективные и субъективные показатели качества жизни.
8. Охарактеризуйте соотношение между экономическим ростом и качеством жизни.
9. Является ли общество с неравным распределением богатства более жестоким?



## Раздел IV

### Развитые страны

---

### Развитые страны в мировом хозяйстве

---

Развитые страны занимают господствующее положение в мировом хозяйстве. По методологии МВФ и МБ ним относятся 33 государства. Все они, за исключением Японии, Южной Кореи, Тайваня, Сингапура, являются европейскими или производными от Западной Европы. Их отличает единый в социально-экономическом плане воспроизводственный процесс в рамках национальных хозяйств, интенсивный тип развития экономики, высокий уровень развития производительных сил. В странах этой подсистемы проживает 15% населения мира, но она сосредоточивает подавляющую часть экономического и научно-технического потенциала мира — порядка 70% ВМП, подсчитанного на основе валютных курсов, и 54% ВМП, определяемого на базе ППС, используя при этом основную часть ресурсов мира. Их торговая открытость составляет 62%, а финансовая превысила 130% ВВП.

Подсистема развитых стран воздействует на мир универсально. Хозяйственное развитие этих стран, их внутриэкономическая и внешнеэкономическая политика предопределяют основные направления научно-технических сдвигов и структурной перестройки в мировом хозяйстве, состояние мирового рынка. Помимо экономических применяются военно-политические инструменты воздействия. Подсистема развитых стран представляет собой не только определенное социально-экономическое единство, но и выступает своеобразным орденом меченосцев, выражением которого является военно-политический блок НАТО, объединяющий практически все развитые страны и распространяющий свое влияние на весь мир.

#### 17.1. Основные признаки развитых стран

Развитые страны имеют много общих черт в своем социально-экономическом строе.

1. *Абсолютное господство индустриальных производительных сил*, т.е. все эти страны являются индустриальными. Производство с использованием механизмов обеспечивает подавляющую часть продукции. Механизация труда достигает высокого уровня не только в вещно-материальном производстве, но и в сфере услуг.

**2. Высокий уровень развития капиталистических производственных отношений** с доминированием частной собственности на средства производства, которые, в свою очередь, определяют формы и характер распределения, обмена и потребления произведенного продукта. Производство товаров и услуг повсеместно носит рыночный характер. Практически все товары и услуги производятся для обмена. Товарные отношения почти в той же степени распространяются и на рабочую силу.

Для докапиталистических отношений было типично непосредственное, внеэкономическое принуждение к труду. Раб, крепостной были лишены личной свободы и принадлежали своему хозяину — рабовладельцу, феодалу. Личное и экономическое подчинение работников, крестьян, ведущих самостоятельное хозяйство, но лишенных права свободно владеть и распоряжаться результатами своего труда, своим наделом, сковывало развитие производительных сил (факторов производства). Под внеэкономическим принуждением они вынуждены были отдавать не только прибавочный, но и часть необходимого продукта в виде феодальной ренты — отработочной, продуктовой, денежной. Границы общего производства определялись потреблением феодала. Поэтому феодализм в основном характеризовался натуральным производством, которое жестко замыкало все экономические процессы в рамках локальных единиц. Оно соответствовало такому уровню развития производительных сил и производственных отношений, которые предопределяли ограниченную цель производства. Капиталистические производственные отношения отрицают ограничение производства — стремление к получению прибыли снимает его.

**3. Высокий уровень экономического развития развитых стран.** По производству ВВП на душу населения, подсчитанного на основе валютных курсов, они в 4,5 раза превышают среднемировой уровень (при подсчете по ППС — в 3,6 раза). За последнее десятилетие, как и в предыдущие, разрыв в этих показателях не сократился, а увеличился (2000 г. — в 4,2 и 3,2 раза). Такие различия в уровнях экономического развития не являются выражением только особых условий второй половины XX в., это результат длительного социально-экономического и исторического развития.

Определяющая роль производства — получение прибыли побуждает повышать производительность труда, вводить новую технику, новые системы управления производством. Новые товары и услуги, удешевление продукции расширяют рынки сбыта. В конкурентной борьбе побеждают те, на чьих предприятиях производятся более качественные товары с меньшей индивидуальной стоимостью.

Помимо социально-экономических преимуществ западные страны, как отмечалось в гл. 1, укрепили свое экономическое положение в мире за счет войн, колониальных захватов, широкого использования работорговли, пиратства.

4. *Классовые отношения профилируют социальную структуру общества развитых стран*, хотя непрерывно меняющееся экономическое и социальное положение многих групп и прослоек населения смазывает четкую картину классового деления.

В докапиталистических обществах господствовали социально-иерархические принципы фиксации социальной позиции человека. Личный статус задавался в момент его рождения. Жесткое членение закреплялось государственными установлениями и освещалось религиозными нормами. Сословно-иерархический принцип приобретения статуса по принадлежности вступал в противоречие с потребностями рыночной экономики и был упразднен в ходе буржуазных революций. Класс всегда оставляет свободным переход отдельных личностей из одного социального состояния в другое.

Класс в отличие от всех других социальных общностей представляет собой не социально-политическую и социально-психологическую, а социально-экономическую общность людей. Исходным моментом классового деления является отношение людей к собственности на средства производства, так как распределение средств производства предшествует всякому производству и образует его предпосылку. Классы отличаются по роли в общественной организации труда и, следовательно, по способам получения и распределения той доли общественного богатства, которым они располагают. Доход выступает как один из признаков класса, когда накопление трудовых и нетрудовых доходов открывает доступ к контролю над средствами производства.

Кроме классов, в обществе имеется много других общественных групп и слоев. Группы и прослойки населения, наделенные признаками двух смежных классов, не могут быть отнесены ни к одному классу с полной определенностью. Промежуточные слои разнородны. Значительную группу среди них составляют люди, занимающиеся умственной деятельностью высокого уровня, и крестьянство.

Рабочий класс, буржуазия, мелкая буржуазия, расположенные между ними промежуточные слои — таковы основные элементы классовой структуры развитых стран. При определении классовой принадлежности тех или иных групп населения обычно отмечают-

ся многочисленные отклонения. Это дает возможность выделять внеклассовые группы, в частности «средний класс», в который включают главным образом профессиональных и технических специалистов.

5. *Гражданское общество, сложившееся* в ходе общественно-исторического развития как совокупность форм социальной организации, распространяющихся на все общество и его крупные составные части. Оно представляет собой совокупность самостоятельных организаций, связывающих все общество по горизонтали. Эти организации не сводятся к государству, а нередко и противостоят ему.

Гражданское общество возникло в результате преодоления общинного типа взаимоотношений (родство, соседство, обычай, традиции), когда на смену ему пришел вешный тип отношений людей. Связанность людей с социальной группой, без которой они не могли бы выжить, обычаями, обязательными для всех нормами, которые предписывали каждому человеку одну из ролей, принадлежащих к весьма ограниченному набору, разрушилась. При этом происходило обособление индивида в обществе. Начиная с XVIII в. «различные формы общественной связи выступают по отношению к отдельной личности как всего лишь средство для ее частных целей, как внешняя необходимость» (*К. Маркс*). Человек при таком стереотипе стал выступать сам по себе, а не как ячейка общества.

На уровне индивида происходило облегчение условий социального продвижения, расширение социальной мобильности. В политической области формировались организации, построенные на демократической основе и ведущие борьбу на основе осознанных классовых, профессиональных и других интересов.

В итоге развитые страны характеризуются *трехслойной* общественной структурой, в основе которой находится всеохватывающая товарно-капиталистическая экономика. Политическую организацию составляют государственные институты самостоятельной демократии. Между ними существует структура самостоятельной организации добровольного членства. Они связаны с государством прежде всего через политические партии. Государство реализует в буржуазном обществе политическое господство ведущего класса, а институты гражданского общества — его идейное и нравственное руководство.

Как подсистема мирового хозяйства развитые страны являются самоорганизующимися образованиями, находящимися в состоянии развития и взаимодействия с внешней средой.

## 17.2. Развитые страны в мировом производстве

Подсистема развитых стран неодинакова по экономической мощи национальных экономик, уровням национального дохода на душу населения. Так, разрыв в уровнях развития между богатым Люксембургом и относительно бедной Мальтой составляет три раза. Доминирующие позиции в производстве занимают США, на которые приходится 33—36% совокупного ВВП этой группы стран. Ни одна другая страна близко не приближается к ним. Вторая по величине японская экономика обеспечивает только 11% производства рассматриваемой группы стран.

Следует отметить, что в отличие от прежних десятилетий разрыв между уровнем развития США и других развитых стран в целом в 1980—2000 гг. увеличился.

По уровню научно-технического потенциала развитые страны также делятся на несколько групп. Страны с высокоразвитым потенциалом, в число которых входят почти все крупные государства, исключая Италию, а также Швеция, Нидерланды, Южная Корея. Низшую группу составляют страны, заимствующие технологию, — Греция, Португалия, Ирландия, Кипр, Мальта, Словения.

---

Экономический рост, факторы и условия воспроизводства

Экономический рост развитых стран в последние три десятилетия характеризовался снижающимися темпами (табл. 17.1). В 1990—2010 гг. темп прироста ВВП был в 1,3 раза ниже показателей двух предшествующих десятилетий.

В 1990—2010 гг. рост ВВП развитых стран отставал от общемирового, что определялось низкими темпами роста в странах ЕС и Японии. Среди крупных стран наиболее высокие темпы экономического роста были в США.

Таблица 17.1. Динамика ВВП развитых стран, %  
(валютные курсы)

Страны	1971—1980	1880—1990	1990—2000	2000—2010
Развитые страны	3,5	3,3	2,7	1,8
Мир	3,7	3,3	2,9	2,6

Источники: *Global Economic Prospects*. 2004, January 2011; *World Development Indicators* 2002, 2009. World Bank.

В 2009 г. развитые страны пережили самое крупное сокращение производства с середины 1930-х годов — 3,3% ВВП, которому предшествовал банковский кризис 2008 г. Центром банковского и экономического кризисов были США.

Экономический рост развитых стран в последнее десятилетие характеризовался сильной асинхронностью, ростом внутренних и внешних дисбалансов. Одновременно произошло снижение этой группы стран в международных валютных резервах с 40,8% в 1999 г. до 25,2% в 2008 г.

Относительно низкие темпы роста сопровождались увеличением доли доходов в ВВП. Однако это не привело к росту нормы накопления, а во многих крупных странах произошло ее понижение — в целом она равнялась 19,4% ВВП за 2000—2010 гг. Сочетание высокого уровня прибылей и относительно низкой нормы капиталовложений определялось финансовым сектором, в котором внедрение новых финансовых инструментов и стремление к повышению оплаты высших должностных лиц сместили управление компаний с долгосрочных целей роста на краткосрочные цели получения прибылей — возобладали «капитализм казино».

Определенное влияние на экономические процессы в развитых странах оказывало состояние *государственных финансов*. В отличие от 1990-х годов в 2000-е годы несколько возросли бюджетные дефициты — 3,7% совокупного ВВП, но они были ниже, чем в 1980-е годы.

Бюджетные проблемы вызвались более быстрым ростом государственных расходов, которые в 1990—2008 гг. составляли 39—41% ВВП (в период экономического кризиса поднялись до 45%). При этом государственное потребление в 1980—1990-е годы оставалось почти неизменным, большие сдвиги произошли в переводах: государственные пенсии и процентные платежи. В 1980 г. переводы в среднем составляли 17% ВВП, в 2000 г. они поднялись до 25% ВВП. Эти платежи составляют примерно треть ВВП во Франции, Италии, Норвегии и Швеции.

Растущие дефициты государственных финансов вели к *увеличению государственного долга*, который поднялся с 59,4% в 1991 г. и 68,9% в 2001 г. до 100% в 2010 г. (чистые обязательства равны 60% ВВП). В ряде стран (Греция, Италия, Япония) величина валового долга еще до кризиса 2009 г. превзошла объем их ВВП.

Нараставшие дефициты не нарушали товарно-денежных отношений. В первое десятилетие текущего века уровень инфляции снизился. Индекс потребительских цен составил 2% в 2000—2010 гг. против 2,9% в 1991—2000 гг. Улучшились условия кредитования. Краткосрочные и долгосрочные процентные ставки снизились до

2—5%. При этом следует отметить, что низкая инфляция является одной, но не единственной причиной, которая способствует благоприятному инвестиционному климату и экономическому росту. Если низкая инфляция достигается за счет жесткой денежной политики, которая ограничивает капиталовложения, то конечное влияние на инвестиционный процесс может быть отрицательным. Кроме того, снижение процентных ставок могло способствовать усилению движения ссудного капитала в развивающиеся страны, где их уровень был выше.

---

#### Технические и социальные сдвиги

В рассматриваемый период развития этой группы стран продолжалось совершенствование нового технического базиса производства, который определяет возможности перехода к новой модели экономического роста. Уже созданы его важные звенья: автоматизированные системы проектирования продукции, управления производственными процессами; технологическое оборудование с программным управлением, информационная техника и технологии. Их соединение с действующей системой машин при новых формах организации производства позволяет придать необходимую гибкость технологическим процессам, разнообразить виды продукции, повысить производительность труда.

Технологические сдвиги сопровождались повышением доли высокопрофессионального труда. Произошло увеличение в составе рабочей силы лиц с третьим уровнем образования. Их доля среди занятых в 2007 г. достигла 35% при больших различиях по странам: 10% в Португалии и свыше 50% в Канаде. Быстро увеличивается число работников, получивших кандидатские / докторские степени.

Складывается массовое производство, основанное на знании наемного труда, — «экономика знания». Она включает высокотехнологичные отрасли промышленности, отдельные секторы сферы услуг с высококвалифицированными работниками, такие как здравоохранение и образование. Оценивается, что в предпринимательском секторе развитых стран «экономика знания» обеспечивает 51% производства товаров и услуг (другая оценка — 38% добавленной стоимости стран ОЭСР).

Складываются новые хозяйственные и социально-экономические структуры. Производственная структура становится ресурсосберегающей, более ориентированной на применение творческих элементов. В этих условиях меняется соотношение между факторами производства.

Переход к новому технологическому базису сопровождается перестройкой общехозяйственного накопления. В единое целое объе-

деляются три вида накопления: инвестиции в науку, производственное накопление, воспроизводство рабочей силы (человеческий капитал). Основное внимание обращается на сращивание накоплений в науку и рабочую силу. Происходит пересмотр исторически господствующей системы приоритетов к ускорению экономического роста на базе технического совершенствования. Возросло значение качества развития с учетом экологических, социальных, культурных ценностей.

#### Многофакторная производительность

Показателем технического прогресса выступает *многофакторная производительность* (МФП). Несмотря на его продвижение, расширение объема НИОКР, информатизацию производства показатели отдачи основных факторов производства в целом в 1990—2000-е годы не изменились (табл. 17.2). В крупных странах еврозоны они несколько снизились. Наиболее высокий уровень МФП отмечается в США, Ирландии.

Таблица 17.2. Прирост МФП, %

	1985—1995	1995—2005
Средние показатели	0,98	0,98
Низшие (пять стран с самыми низкими показателями)	-0,02	-0,444
Высшие (пять стран с самыми высокими показателями)	1,7	1,84

Источник: *OECD Multyfactor Productivity*. <http://stats.oecd.org/Index.asp?DatasetCode=HS1988@lang-en>

Особенность ситуации в том, что у ведущих развитых стран доля интенсивных факторов в их экономическом развитии понизилась с 57% в 1950—1973 гг. до 54% в 1973—1998 гг. Это было обусловлено рядом причин:

- (1) быстрая смена видов продукции и связанное с этим снижение экономии масштаба приводили к увеличению капиталоемкости;
- (2) немалую роль в динамике производительности труда, капиталотдачи играли структурные сдвиги в производстве и занятости. Как известно, во всех развитых странах происходили снижение доли занятых в сельском хозяйстве и в промышленности и рост ее в сфере услуг. Перемещение работающих из отраслей с более высоким уровнем производительности труда в отрасли с более низким, естественно, не

могло не оказывать влияние на снижение темпов прироста совокупной производительности;

- (3) во многих развитых странах произошло сокращение рабочего времени.

С конца 1980-х в развитых странах снизились темпы прироста производительности труда в среднем с 1,7% в 1990—2000 гг. до 1,2% в 2000—2010 гг, при этом прирост числа занятых также снизился.

#### Изменение уровня развития

Относительно низкие темпы экономического роста привели к снижению прироста ВВП на душу населения: 0,9% в 2000—2010 гг. против 2,5 и 1,8% в 1980-е и 1990-е годы. В 2000—20010 гг. впервые за многие десятилетия темпы прироста ВВП на душу населения в этой группе стран были ниже общемировых — в 1,6 раза (табл. 17.3). Как уже отмечалось, в отличие от предшествующих десятилетий в 1990—2000-е годы усилилась неравномерность экономического развития. Повысился уровень США в сравнении со странами ЕС и Японией — исключение Британия, Ирландия.

Таблица 17.3. Темпы прироста ВВП на душу населения, %

	1980-е	1990-е	2000—2010
Развитые страны	2,5	1,8	0,9
Мир	1,3	1,2	1,5

Источники: *Global Economic Prospects* 2006, 2010. World Bank; *World Development Indicators* 2009. World Bank.

В большинстве стран отмечалось увеличение неравенства в распределении доходов по сравнению с серединой 1980-х годов. Только в нескольких странах (Франция, Британия, Греция, Испания) отмечался сдвиг в сторону большего равенства.

#### Позиции в мировом производстве

Неоднозначно изменялось положение развитых стран в мировом производстве. Подсчет ВВП в текущих ценах показывал возрастание их доли в мировом производстве в 1980—1990-е годы и снижение в нулевые (70% в 2010 г. и 77 % ВМП в 2000 г.).

Эта тенденция находит свое отражение и при подсчете их совокупного ВВП на базе паритета покупательной способности валют. И в этом случае их доля в мировом производстве превышает половину объема ВМП (2000 г. — 57%, 2010 г. — 52,0% ВМП).

Такой подсчет отражает большую долю товаров и услуг периферийных стран, которая не попадает в каналы международного обмена.

Как видим, произошло относительное ослабление позиций развитых стран в мировом производстве. Учитывая неравный уровень их развития, этот процесс вызывает необходимость уточнения роли разных стран в выработке основных направлений экономического развития в мире.

Развитые страны удерживают свои позиции в выпуске обработанных товаров (73% мирового объема), упрочив их в производстве отдельных видов средств производства. Они занимают преобладающие позиции в развитии наукоемких товаров, информационно-компьютерных изделий промышленного назначения. Развитые страны сохраняют доминирующие позиции (свыше 80% в 2007 г.) в производстве оборудования связи, радио, телевидения, конторского оборудования, печатной и звукозаписывающей продукции, автомобилей; преобладающие позиции (60—70%) в производстве металлоизделий, бумаги, изделий из дерева, машин и оборудования, химикатов и химических продуктов.

В других отраслях, выпускающих средства производства и промежуточные товары, такие как продукция черной металлургии, нефтепереработки, металлообработки, электрических машин, микрокомпьютеров, судостроения, произошло сокращение относительной конкурентоспособности. Большинство этих производств относится к категории среднего технологического уровня, которые все шире развиваются в индустриализующихся странах.

Несмотря на изменение сравнительных преимуществ, западные страны удерживают достаточно сильные позиции в производстве продукции пищевой промышленности (58%).

Общая тенденция в изменении их положения в мировом производстве заключается в том, что они постепенно сокращают выпуск традиционных товаров, сосредоточивая основные усилия на новейших и модифицированных. Позиции рассматриваемой подсистемы в производстве высокотехнологичных товаров промышленного назначения — результат их доминирования в научно-технической сфере.

Подсистема развитых стран занимает положение ведущего производителя отдельных видов сельскохозяйственной продукции, особенно мясных продуктов. Механизация аграрной сферы, повышение сопряженности в использовании всех факторов производства оказали решающее воздействие на рост эффективности выпуска продукции, который обгонял прирост населения.

Развитые страны обладают наиболее развитой инфраструктурой. В этих странах самый высокий уровень использования телефонов, Интернета. На их долю приходится 70—80% транспортных услуг.

Положение развитых стран в мировом производстве находит свое отражение в функционировании международных рынков капитала. Все основные финансовые центры расположены в экономической развитой части мира — 21 из 31 финансового мирового центра. Почти все ведущие кредитно-финансовые объединения развитых стран входят в число крупнейших в мире. Однако их позиции в последние годы были потеснены банками КНР ( по объему капитала).

Развитые страны занимают ведущие места по показателям конкурентоспособности национальных экономик — 25—27 среди первых 30 мест (2004—2005), исключение составляют Италия, Греция, Мальта, Кипр. Европейский экономический форум для оценки положения страны использует индекс глобальной конкурентоспособности. Он исчисляется на основе девяти групп показателей: институты, инфраструктура, состояние макроэкономики, здоровье и начальное образование, высшее образование и квалификация, эффективность рынков, технология, уровень развития предпринимательства, нововведения. Взаимовлияние всех этих условий создает динамичную и стимулирующую среду.

В развитых странах сложилась *техносфера* — искусственная среда жизнедеятельности человека. Ее образует сочетание промышленности, техники и обслуживающих отраслей. Техносфера предоставляет значительной части населения развитых стран высокий уровень и качество жизни. Ее развитие и поддержание базируются на все увеличивающемся использовании ресурсов и капитала всего мира. Для удержания своего привилегированного положения в мировом хозяйстве Запад после распада социалистической системы ищет противостояния и стимулы к развитию, используя цивилизационный подход, чему служит концепция столкновения цивилизаций *С. Хаттингтона*.

### 17.3. Развитые страны в международных экономических отношениях

Развитие индустриальных стран неразрывно связано с внешней сферой: капитал может развиваться, только постоянно расширяя масштабы своего влияния. Раздвигая рамки внутренних рынков, внешнеэкономические связи могут содействовать смягчению социально-экономических диспропорций или усугублять их. За счет

внешнеэкономических отношений обычно достигается снижение издержек производства и повышение его эффективности.

Развитие внешнеэкономических связей приводит к усилению взаимозависимости стран, открытости хозяйств.

---

#### Роль внешнеэкономических связей в развитии экономики

Отношение внешнеторгового оборота (экспорт + импорт) к ВВП значительно возросло в 1990—2000-е годы. 30% совокупного ВВП этой подсистемы мирового хозяйства реализуется за рубежом, и примерно такая же часть ВВП обеспечивается за счет импорта. Сегодня более половины компаний производят и реализуют свою продукцию за пределами страны происхождения, примерно половина сырья и промежуточных продуктов приобретает по импорту или производится за границей их дочерними компаниями.

Наиболее высокая степень участия во внешнеэкономических связях характерна для малых хозяйств, в которых развитие производительных сил, факторов производства уже давно вышло за рамки внутренних рынков. В них объем экспорта и импорта превышает 60% их валового продукта. Следует отметить, что в 1990-е годы открытость экономики ведущих развитых стран превысила уровень начала XX в., что было достигнуто экономическими методами, а не путем внеэкономического принуждения.

Важную роль в экономическом развитии этой группы стран играет международное движение капитала, рабочей силы, технологических разработок, в частности, приток ИПК обеспечивает около 10% капиталовложений в основной капитал (2006—2008).

Развитие современных международных экономических отношений, рост открытости экономик определяются воздействием противоречивых тенденций. С одной стороны, усиливается интернационализация, мировизация хозяйственной жизни, а с другой — стремление отдельных государств занять более выгодные мирохозяйственные позиции.

---

#### Движение капитала

Центральное место в сегменте внешнеэкономических связей развитых стран занимает движение капитала, определяя развитие других форм.

Индустриальные страны выступают основными субъектами и объектами приложения предпринимательского и ссудного капитала, при этом их позиции как кредиторов понизились в последнее десятилетие

Положение развитых стран в движении финансовых средств в мировом хозяйстве остается почти неизменным. В 1980—2000-е годы развитые страны выступали нетто-импортерами финансовых средств, за исключением первой половины 1990-х. Основными объектами притяжения капитала выступают США, а также Британия. Япония, Германия длительное время являются чистыми кредиторами. Между тем до 1980-х годов Япония была нетто-импортером капитала, а США до конца 1970-х годов — чистым экспортером.

#### Движение предпринимательского капитала

Наиболее крупные потоки капитала перемещаются в форме прямых и портфельных инвестиций, которые стали важным фактором экономического развития. Об этом свидетельствуют значительное превышение темпов роста прямых иностранных капиталовложений над темпами внешней торговли и совокупного ВВП (в 2000-е годы — в 2,5 и 1,7 раза), активизация деятельности практически всех стран по привлечению иностранных инвестиций и глобализация стратегий международных компаний. Прямые иностранные капиталовложения являются не только самостоятельным фактором экономического развития, но и в значительной степени влияют на динамику и структуру торговли, передачу технологии и потоки финансовых средств.

В международном движении предпринимательского капитала резко возросла роль прямых капиталовложений — на их долю приходится 52% чистого потока капитала, на портфельные инвестиции — 33%. Увеличение значения прямых капиталовложений произошло в связи с либерализацией хозяйственной жизни в этих странах. Прямые иностранные капиталовложения (ИПК) являются не только самостоятельным фактором экономического развития, но и в значительной степени влияют на динамику и структуру торговли, передачу технологии и потоки ссудного капитала.

Доля развитых стран в мировом вывозе прямых капиталовложений при определенных колебаниях в последние десятилетия осталась на прежнем уровне: в 1990 г. около 90%, в 2009 г. — 90,5% накопленного в мире объема вывезенного капитала в форме прямых инвестиций, в импорте ИПК — снизилась с 86 до 71%.

Основные их потоки капитала движутся внутри подсистемы развитых стран (1987—1992 гг. — 74%, 1996—1998 гг. — 71%, 2006—2008 гг. — 73%).

Одной из примечательных черт в движении капитала в подсистеме развитых стран и в мировом хозяйстве в целом было сохранение США своих позиций в качестве крупнейшего экспортера и

объекта приложения ИПК. В 1980 г. иностранные инвестиции в США равнялись 17% общемирового объема зарубежных капиталовложений, а в 1990 г. — 20,3%, в 2009 г. — 17,6% (табл. 17.4). Крупным объектом приложения ИПК стала Франция, возросла роль Японии, и снизились доли Британии и Германии.

Таблица 17.4 Распределение ИПК по странам (на базе ввоза), %

Регион	1990	2000	2009
Развитые страны	86,6	68,8	71,3
ЕС	38,8	31,2	42,0
Британия	9,8	7,6	6,3
Германия	5,3	3,6	4,8
Франция	4,7	5,2	6,4
США	25,9	37,4	17,6
Япония	0,5	0,7	1,1
Всего в мире, млрд долл.	2081,8	7442,5	17 743,4

Источник: UNCTAD. World Investment Report, 2010. UN.

Иностранные компании играют важную роль в обрабатывающей промышленности и кредитной сфере развитых стран. Они дают от 2,3% в Японии до 70% производства обрабатывающей промышленности в Ирландии (США — 15,7%, Германия — 12,8%, Франция — 31%, Италия — 24,6%, Британия — 30,5%).

Прямые капиталовложения оказывают неоднозначное влияние на принимающие страны. *Позитивное* влияние в значительной степени проявляется через передачу технологии и других неосязаемых активов, которые ведут к увеличению производительности, улучшению эффективности используемых факторов производства и повышению уровня экономического развития. Это влияние может быть прямым, если дочерние компании ТНК более производительны, чем местные фирмы, если они осуществляют передачу технологии и других активов. Оно может быть косвенным, если увеличивающаяся межфирменная конкуренция повышает эффективность всех компаний в том или ином секторе хозяйства. ИПК могут способствовать повышению уровня квалификации местной рабочей силы через ее использование на предприятиях ТНК.

*Отрицательное* влияние иностранного капитала на принимающую страну также имеет прямой и косвенный аспекты. Прямой отрицательный аспект может возникать от рыночной силы ТНК и их способности использовать свою силу для обеспечения монопольных прибылей и перевода их в страну пребывания. В дополнение к этому ТНК могут создавать косвенное отрицательное воздей-

ствие путем давления на экономическую политику, использования местных научных разработок, перекрещивающего законодательства страны пребывания и приложения капитала.

Сочетание отрицательного и положительного аспектов влияния ИПК может меняться от страны к стране и в разные периоды времени. Так, в США официальная политика в 1950—1970-е годы всегда поддерживала тезис о положительном влиянии иностранных инвестиций. В конце 1980-х годов, когда там резко возросли иностранные инвестиции, у многих политиков стало вызывать сомнения их положительное влияние на экономическое развитие и были проведены некоторые ограничительные меры. В целом многие исследователи сходятся во мнении, что приток иностранных прямых инвестиций оказывает чистый положительный эффект на экономику развитой страны.

Несомненно влияние экспорта прямых капиталовложений на экономику страны происхождения, т.е. *экспортера*. Зарубежные компании расширяют сбыт товаров, обеспечивают поступление значительных прибылей, норма которых обычно выше, чем на внутренние капиталовложения. В то же время зарубежные капиталовложения могут приводить к сокращению занятости, если с их участием часто создают за границей конкурирующие мощности. Считается, что если явная цель зарубежных капиталовложений — снижение издержек производства (более низкая заработная плата), то может произойти замещение рабочей силы и экспорта в стране — экспортере капитала. Но в целом развитие зарубежного производства содействует расширению деловой активности в стране — экспортере капитала. Отдельные расчеты показывают, что каждый доллар, вложенный компаниями США за рубежом, сопровождается увеличением капиталовложений внутри страны на 3,5 долл.

#### Экономическая помощь

Особое место в движении капитала занимает экономическая помощь развитых стран. Она предоставляется странам с развивающимися рынками (исключение Израиль). Ее объем составляет 11% всего чистого оттока капитала из развитых стран. Помощь формально классифицируется как официальное финансирование развития и делится на два подвида — официальная помощь развитию и другое официальное финансирование развития. Различия между ними определяются условиями предоставления средств. Наиболее льготны средства официальной помощи развитию, в меньшей мере — другое официальное финансирование развития, но и оно более выгодно, чем кредиты, полученные на рынках капитала. Основное место пре-

ди различных видов занимает официальная помощь развитию — до 4/5 средств.

В настоящее время в оказании помощи развитию участвуют все развитые страны. Страны-доноры предоставляют экономическую помощь за счет бюджетных средств на двухсторонней основе и через международные организации. Наибольшие усилия по оказанию помощи прилагают Скандинавские страны, которые выделяют на эти цели до 1% ВВП. В целом развитые страны направляют на экономическую помощь 0,22—0,33% ВВП. Существующий целевой показатель выделения помощи в 0,7% ВВП до сих пор не достигнут.

Динамика экономической помощи неустойчива. Ее абсолютные размеры сократились в 1990-е годы и в 1,6 раза возросли в 2000-е, превысив в 2008 г. 119 млрд долл. Основная масса помощи идет на развитие образования, здравоохранение, совершенствование государственного и местного управления. 10% идет на списание долгов. 2/3 двухсторонней официальной помощи развитию предоставляется в форме даров. Крупнейшим донором являются США, представляющие развивающимся странам до 26 млрд долл. ежегодно.

Экономическая помощь обычно компенсирует недостатки в функционировании рыночных механизмов или невозможность их функционирования в международном масштабе. Часто она направляется на удовлетворение необходимых нужд или создание инфраструктурных объектов, которые обеспечивают условия для проникновения частного капитала.

Предоставление капитала в форме экономической помощи не является чистым вычетом из национального дохода развитых стран. В ее составе присутствует условие закупки товаров и услуг страны донора — так называемая *связанная помощь*. Примерно 1/4 часть помощи всех стран была связана с поставками их товаров и услуг. Для получающих стран эта часть помощи обходится дороже на 15%, чем при обычных торговых операциях. В последние годы доля «связанной помощи» сократилась, ряд стран отказался от ее предоставления.

Экономическая помощь нередко направляется на осуществление крупных проектов, прежде всего в транспортное строительство, энергетику, связь, поставки для которых обычно имеют связанный характер и выгодны для ТНК. При оказании некоторых видов помощи средства неизбежно расходуются в стране, предоставляющей помощь. Примером этого является техническая помощь. Из 15—22 млрд долл., идущих ежегодно на консультирование, проектирование, подготовку кадров, свыше 90% расходуется на оплату консультантов страны, предоставляющей помощь.

Государственное финансирование поставок по программам экономической помощи закрепляет позиции стран-доноров в мировой

торговле, оно создает или удерживает за компаниями страны-донора рынок, в значительной степени независимый от платежеспособности покупателей и реальной конкурентоспособности поставляемой продукции или оказываемых услуг. Уровень привязки помощи к экспорту понижается, когда она предназначается для удовлетворения нужд беднейших стран, но и в этом случае компании страны-донора могут легче закрепиться на рынке принимающей страны. По оценкам, положительный эффект предоставляемой помощи на платежный баланс стран-доноров часто равен или превышает объем выделяемых средств.

Несомненен аспект политического влияния стран, предоставляющих экономическую помощь, особенно на двухсторонней основе. Значительная часть ее (32%) предоставляется на укрепление или перестройку социальных и административных структур принимающих стран в соответствии с интересами развитых стран. Политические цели определяют направление масштабной помощи в Израиль. Так, только по программе помощи развитию в 2000 г. на каждого израильянина приходилось 128 долл., больше чем в любой наименее развитой стране, получающей помощь (в Эфиопии — 11 долл. на человека, там подушевой доход составлял 100 долл., а в Израиле — 1670 долл.).

---

#### Внешняя торговля

Непосредственное влияние на экономическое состояние развитых стран и всего мира оказывает внешняя торговля. Расширение внешней торговли обеспечивало до 15% прироста совокупного ВВП в каждый период за счет экономии масштаба и специализации. Динамика внешнеторгового оборота развивалась неравномерно. За 2000—2010 гг. темпы прироста снизились в 2,2 раза по сравнению с 1990—2000 гг. В последние десять лет среднегодовой темп прироста составлял 3,6% — в 1,5 раза ниже мирового показателя.

Неравномерность развития внешней торговли приводила к изменению положения развитых стран в мировом экспорте и импорте. Их удельный вес в мировом экспорте товаров и услуг характеризуется следующими показателями: 1970 г. — 71%, 1981 г. — 61%, 1990 г. — 75,7%, 2000 г. — 71,8%, 2010 г. — 63,3%. Для сравнения отметим, что в 1900 г. эта группа стран сосредоточивала 73% мирового экспорта, т.е. она удерживала свои позиции в течение века.

Наиболее высокие темпы роста экспорта были у малых стран. Среди ведущих стран выделялись США и Германия. Резкая неравномерность развития внешней торговли способствовала сохранению

значительных различий в уровнях внешней торговли между странами. Разрыв в торговле на душу населения выше, чем в ВВП. Так, при сравнении торговли Бельгии и Греции он составляет 19 : 1, а в ВВП — 1,4 : 1 (2008).

Сдвиги в производственной базе и структуре спроса на мировых рынках вызвали значительные изменения в структуре экспорта и импорта. Расширение сферы услуг в экономике этой подсистемы предопределило увеличение третичной сферы во внешнеэкономических отношениях. Ее доля поднялась до 21% всего экспорта (1982 г. — 17,7%). Более быстрыми темпами возрастал экспорт предпринимательских услуг, среди которых телекоммуникационные и услуги программного обеспечения. На долю развитых стран приходится почти 90% этого вида экспорта. Среди крупнейших экспортеров предпринимательских услуг США, Британия, Франция и Нидерланды выступают как чистые экспортеры, Германия, Италия и Япония — как чистые импортеры.

Основу внешней торговли составляет товарный (вещный) обмен, где ведущие позиции занимают обработанные изделия. Расширение *вывоза продукции* обрабатывающей промышленности зависит не только от наделенности капиталом, технологией и квалифицированной рабочей силой, в которых индустриальные страны обладают конкурентными преимуществами, но и стоимости рабочей силы. Поэтому в целом развитые страны в 1990—2000-е годы ослабили свои позиции в экспорте обработанной продукции (табл. 17.5). Позиции развитых стран ослабли на рынках продукции с устоявшейся технологией (судов, станков, черных металлов, текстиля), а также высокотехнологичной продукции потребительского назначения, по производству которой ТНК развитых стран создали предприятия в развивающихся странах. В 2007 г. доля высокотехнологичной продукции составляла 18% объема экспорта обрабатывающей промышленности развитых стран (у периферийных стран — 19%).

Ведущие позиции развитых стран сохраняются в экспорте изделий промышленной электроники и информационной технологии, в частности оборудования для автоматической обработки данных, деталей и принадлежностей, полупроводников, полупроводниковых приборов и электронных микросхем. Темпы роста этих товаров были значительными и превышали аналогичные показатели по другим основным группам экспортных товаров. Основными экспортерами этой группы товаров среди развитых стран остаются США и Япония. При этом следует отметить, что доля развитых стран в торговле товарами и услугами информационно-коммунального сектора уменьшилась с 75 до 50% за 1997—2007 гг.

Таблица 17.5. Доля развитых стран\* в мировом экспорте по основным товарным группам, %

Товарная группа	1990	2000	2008
Сырьевые товары	45,1	44,9	48,1
Продовольствие	63,0	67,2	64,1
Сельскохозяйственное сырье	62,2	61,0	53,5
Топливо	23,0	29,9	27,8
Руды	56,8	52,3	54,9
Обработанные товары	73,3	68,5	53,4
Текстиль	42,1	46,9	39,6
Химикаты	81,0	79,6	74,0
Машины и транспортные средства	79,7	71,7	62,6
Металлы	65,2	61,6	56,2
Другие товары	74,6	70,0	—

\* Развитые страны без Южной Кореи, Тайваня и Сингапура.

Источник: *World Economic and Social Survey*. 2002. UN; *Monthly Bulletin of Statistics*. November, 2009.

Особенность участия развитых стран в международном разделении труда в последние два десятилетия заключается в том, что они практически сохранили свою долю на мировых рынках сырьевых и продовольственных товаров главным образом за счет топлива, доля которого увеличилась с 23% в 1980 г. до 30% в 2000 г. и понизилась до 28% в 2008 г.

Сдвиги в структуре производства и спроса под влиянием НТП вызвали существенные изменения роли развитых стран в *мировых закупках*. В 1990—2000-е годы произошло значительное увеличение импорта в их общем потреблении — до 1/5. Стремительный рост доли импортной продукции в общем потреблении позволяет во многих случаях снижать издержки производства и сдерживать инфляцию. Он происходит за счет как конечных товаров, так и особенно промежуточной продукции.

Произошло увеличение доли индустриальных стран в мировом импорте ряда сырьевых товаров, в первую очередь топлива и руд цветных металлов. В русле общей тенденции находится рост доли импорта машин и оборудования, транспортных средств и черных металлов.

Одним из важнейших факторов усиления позиций той или иной страны или подсистемы на мировом рынке является использование научно-технических достижений. Они усиливают тех поставщиков, которые добились наибольших успехов в их освоении.

## Международный обмен технологиями

Воплощаемый в машинах, знаниях, квалификационных навыках международный обмен технологиями осуществляется в виде лицензий, технических услуг вместе с движением прямых капиталовложений, торговлей оборудованием. Характерная черта этой сферы — усиление технологических обменов между самими развитыми странами и увеличение их доли в этом сегменте мировых обменов с 85% в начале 1970-х годов до более 90% в начале и 86% в конце 2000-х годов. Развитые страны сохраняют позиции чистых экспортеров в сравнении с другими группами стран. Положительное сальдо обеспечивается восемью странами, в том числе США, Британией, Швейцарией, Канадой, Японией.

Крупнейшим экспортером технических достижений выступают США, чистые поступления которых увеличились с 14,3 млрд долл. в 1991 г. до 25,5 млрд долл. в 1998 г. и 57,6 млрд долл. в 2007 г. В этих показателях отражается как увеличение реальных обменов научно-техническими достижениями, так и динамика цен. Основной объем торговли технологией происходит в рамках внутрифирменной торговли производственных комплексов ТНК.

Внешнеэкономические связи выступают важным условием развития индустриальных стран. Оно отражается в показателе *условия торговли (ToT)*, под которым понимается соотношение экспортных и импортных цен определенного товара, страны, группы стран. Его увеличение ведет к росту доходности внешней торговли, а сокращение к его ухудшению:

$$ToT = \frac{P_x}{P_{im}},$$

где  $P_x$  — экспортные цены, индекс экспортных цен;

$P_{im}$  — импортные цены, индекс импортных цен.

В 1980-е — первой половине 1990-х происходило улучшение условий торговли развитых стран на 1%, а за 1996—2008 гг. незначительное их ослабление (–0,1% в год) в связи с повышением цен на нефть. Изменение условий торговли отразилось на состоянии платежей по текущим операциям. В 1990-е платежные балансы по текущим операциям в целом сводились с положительным сальдо, а в 2000—2010 гг. — с отрицательным (–1,4% ВВП). При этом в группе ведущих стран отрицательное сальдо постоянно отмечалось у США (до 6% ВВП), Британии (до 3,4% ВВП), Испании (до 10% ВВП), что приводило к дестабилизации экономических отношений среди развитых стран и в мировом хозяйстве.

Анализ позиций развитых стран на мировых рынках показывает, что *интернационализация* их хозяйств возросла. Их позиции на рынках современных товаров и услуг во многих секторах до сих пор остаются определяющими.

Важной особенностью участия индустриальных стран в международном разделении труда является развитие этого процесса прежде всего в рамках данной подсистемы. Между ними существует горизонтальная взаимозависимость, потоки капиталов и товаров, технологии идут внутри секторов экономики в двух направлениях. Эти процессы способствуют их интеграции на региональном уровне и содействуют асимметричному развитию мировой хозяйственной системы. Подсистема развитых стран воспроизводит прежде всего себя, используя другие страны в своих интересах. Наряду с рыночной прибылью они получают доходы (ренту) от олигопольного использования мировых ресурсов.

### 17.3. Основные модели хозяйственного устройства развитых стран

При всей общности внутренних факторов и условий производства различное сочетание или набор элементов общественно-экономической (социально-экономической) структуры, механизмов регулирования хозяйственных и социальных процессов имеет свои особенности и определяет типы хозяйственного устройства национальных экономик развитых стран.

Факторы производства используются в разных условиях, определяемых соотношением различного рода политических и социально-экономических сил в их взаимоотношениях. Сюда входят отношения собственности, государства и предпринимательства (структурная, промышленная, научно-техническая политика, стратегия обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности), организация функционирования рынка, национальные особенности хозяйственной деятельности, систем внутрифирменного управления, трудовые отношения, структура предпринимательства, включая различные образования, кланы, т.е. формальные и неформальные организации и связи. Все эти силы взаимосвязаны, оказывают влияние друг на друга. При этом сложившиеся неформальные отношения могут оказывать сильное влияние на хозяйственные процессы.

Структура и особенности организации собственности, взаимодействия различных хозяйственных институтов и их характер, организация экономических процессов, составляя основу хозяйствен-

ных механизмов, придают национальным экономикам определенные характерные черты. Вместе с социально-культурной и политической обстановкой они создают среду, которая влияет на динамику экономического роста и развития. Все вместе это формирует неповторимость хозяйственных систем. При этом развитие факторов производства, разность скоростей развития отдельных стран во многом зависят от форм, методов, инструментов регулирования процесса национального воспроизводства. Именно хозяйственный механизм воспринимает все сдвиги в факторах производства и дает простор их развитию.

Исходя из роли отдельных элементов хозяйственного механизма (государство, институциональная структура рынков) можно выделить ряд моделей национальных экономических систем.

---

#### Либеральная модель

Пример либеральной модели — хозяйственное устройство США. Оно характеризуется превосходством частной институционально-акционерной собственности (40—60% акций находятся в портфелях институциональных инвесторов) и доминированием частных решений в сфере производства, инвестирования, сбыта, использования рабочей силы. Формально банки не владеют акциями нефинансовых корпораций. Управляющие не входят в состав компаний. Акционерная собственность достаточно часто переходит из рук в руки. Конкуренция и акционерный капитал физически и юридически заставляют управляющих максимально увеличивать прибыли.

Государственная собственность относительно небольшая, она в основном охватывает производственную инфраструктуру и землю. Правительство в ряде случаев играет активную роль в макро- и микроэкономических процессах. Национальные и местные органы власти регулируют частный сектор через законодательство и административными мерами в целях содействия конкуренции, смягчения провалов рынка или защиты интересов определенных групп.

Американская практика в области использования рабочей силы имеет свои отличительные черты: отсутствие массовой рабочей партии, практика заключения трудовых соглашений на уровне предприятий, устойчивость экономического индивидуализма при доминировании крупных компаний в экономике.

Низкий уровень объединения наемных рабочих, децентрализованная структура профсоюзного движения, фрагментарный характер трудовых отношений не способствуют развитию единства рабочей силы.

Коллективные соглашения заключаются на уровне компаний на трехлетний срок. Темп изменения заработной платы закладывается в контракт, исходя из условий, сложившихся на момент его заключения, поэтому любые макроэкономические изменения не отражаются на динамике заработной платы. Трудовые соглашения заключаются не в один период в разных компаниях и отраслях, а распределяются на протяжении трехлетнего цикла.

Под действие системы коллективных трудовых соглашений в США попадает менее 14% рабочей силы, ниже, чем в других развитых странах. Одними из примечательных черт положения рабочей силы являются длительный фактический рабочий день и значительные разрывы в уровнях заработной платы. В отличие от других стран растущий разброс в уровнях заработной платы там напрямую зависит от уровня образования.

Модель хозяйственного механизма данного типа называется также дарвинистской или, исходя из историко-культурных традиций, англосаксонской. Для нее характерны доминирование частных предприятий, стремящихся максимизировать краткосрочные прибыли для инвесторов, низкий уровень профсоюзного движения, децентрализованные переговоры по заработной плате, ограниченное трудовое законодательство. Помимо США эта система распространена в Канаде, Британии, Ирландии, Новой Зеландии, Австралии.

---

#### Либерально-социальная модель

Близка к либеральной либерально-социальная модель. Она представляет собой регулируемое рыночное хозяйство с достаточно развитой государственной системой социального обеспечения и стабильностью собственников акционерного капитала. В правлении компаний представлены основные заинтересованные группы: акционеры, финансовые структуры, профсоюзы. Государственное регулирование преследует цель обеспечения равных условий конкуренции и решения социальных задач.

С определенными отличиями эта модель хозяйственного механизма присуща странам Северо-Западной Европы. Для этих стран характерны большая устойчивость заработной платы и достаточно сильное, но снижающееся профсоюзное движение, различные по масштабу охвата переговоры о трудовых соглашениях, обширное трудовое законодательство, которое стремятся урезать. Эту модель также называют *рейнской*: она охватывает Германию, Швейцарию, Нидерланды, Бельгию.

---

### Социально-корпоративистская модель

Эта модель представляет собой систему регулируемого рынка, где отмечаются интенсивные формы государственного участия совместно с организованными социально-экономическими группами (союзами предпринимателей, профсоюзами). Этот тип можно назвать *социал-демократическим* или социал-реформистским.

*Социал-демократический корпоративизм* преобладает в странах, где долгое время у власти находились правительства социал-демократов, довольно высок уровень государственного предпринимательства, в частности в Швеции и в меньшей степени в других северных странах, в Австрии. В этой системе осуществляется содействие экономическому росту и общему социальному благосостоянию, выравниванию доходов посредством координации общественных и частных интересов через совокупность национальных институтов и согласовании между ними в отношении процессов на рынке капитала, материальных ресурсов и рабочей силы.

Эта модель основана на поиске социального согласия между предпринимателями и рабочими. Предпочтение отдается адаптации рабочей силы путем постоянной профессиональной подготовки. Для нее характерны сильные профсоюзы, пользующиеся в основном монополией на представительство, централизованные переговоры по заработной плате, развитая трудовая регламентация, составляемая на основе коллективных переговоров и законодательства, высокий уровень пособий по безработице, активная политика занятости.

От других ее отличают идеология социального сотрудничества, четко выраженная на общенациональном уровне и закрепленная в соответствующих соглашениях предпринимателей и профсоюзных центров, относительно централизованная и концентрированная система выражения интересов различных групп, добровольная и постоянная координация конфликтных целей участников экономического процесса посредством переговоров. В отличие от либеральной модели экономические решения осуществляются при совместном формировании предпочтений. Эта модель обладает достаточной гибкостью и приспособляемостью к новым условиям, поскольку сама структура переговоров не является раз и навсегда заданной.

---

### Другие модели: классификация

В начале 2000-х годов сложилась *либерально-иерархическая модель*, характеризующаяся наличием черт соподчиненности в регулировании использования факторов производства в Японии и Южной Ко-

рее. Она отличается активным участием государства в обеспечении деловой активности в стране при его невысокой доле в предпринимательском секторе. Существуют тесные связи между правительством и рядом корпораций, частично сохраняется межфирменное владение акциями, которые позволяют исходить из долгосрочных интересов, частично снижая краткосрочную прибыльность капитала.

Формально профсоюзы занимают значительное место в деятельности компаний, но в основном они отражают интересы предпринимателей. Рынок труда достаточно оперативно реагирует на изменения цен и хозяйственной обстановки. Его организация стимулирует повышение производительности труда и расширение внутреннего спроса. Постоянно прилагаются усилия по повышению профессиональной подготовки.

Выделяется *средиземноморская модель* хозяйственного устройства. Своеобразие хозяйственного механизма этой группы стран состоит в преобладании семейного типа собственности, высокого уровня единоличного владения акциями, высокой степени централизации (консолидации) капитала. Компании широко используют различные формы договорных отношений, они в незначительных размерах выходят на фондовую биржу.

В хозяйстве заметные позиции занимает кооперативный сектор, государство активно участвует в производственной деятельности. Средиземноморская модель выделяется среди других высоким уровнем неформальной хозяйственной деятельности.

Рассмотренное деление на модели не является устоявшимся. Нередко все хозяйственные системы делят на две группы: *модель акционерного капитализма* и *модель капитализма соучастия*. Еще чаще выделяются модели отдельных стран, к примеру голландская («капитализм с человеческим лицом»), шведская и другие, каждая в отдельности.

Широко известна *социально-рыночная модель Германии*. Она выделяется высоким уровнем социального обеспечения, предусматривает постоянную поддержку тех, кто испытывает социальные трудности в нерегулируемом капитализме. Это молодежь, фермеры, малообеспеченные семьи, а также мелкие и средние фирмы, которые не могут противостоять напору крупных компаний и ТНК. В социально ориентированном хозяйстве совмещается большая экономическая активность государства с широкими обязательствами в обеспечении благосостояния. В значительной степени эта система опирается на негласный консенсус общественных и политических сил, тесное взаимодействие банков и других компаний.

Модели не являются застывшими, а находятся в постоянном изменении. По словам Й. Шумпетера, экономика должна быть творче-

ски деструктивной, т.е. оказывать давление на те организации и структуры, которые не могут измениться в новых условиях.

Изменения в условиях воспроизводства вызывают определенные сдвиги в системах хозяйствования. В 1990-е годы проявилась тенденция к распространению либеральной модели хозяйствования. Данные же об экономическом развитии индустриальных стран второй половины прошлого столетия показывают, что наибольших успехов достигли те страны, которые могли управлять процессом своего развития на основе согласия общественных сил. Оно становилось инструментом обеспечения баланса экономической эффективности и определенной социальной справедливости.

Вопросы к теме

1. Раскройте основные признаки развитых стран.
2. Какова роль основных факторов производства в экономическом развитии промышленных стран?
3. Охарактеризуйте условия воспроизводства в развитых странах в 1990—2000-е годы.
4. Какие изменения происходят в техническом базисе производства развитых стран?
5. Проанализируйте изменения, произошедшие в положении развитых стран в мировом производстве (ВМП, промышленное производство и т.д.).
6. Какие изменения произошли в интернационализации воспроизводственных процессов рассматриваемой группы стран?
7. Охарактеризуйте положение развитых стран в международном движении капитала — прямые, портфельные инвестиции, ссудный капитал, экономическая помощь.
8. Какие изменения произошли в позициях этой группы стран в мировом экспорте и импорте?
9. Применительно к группам стран и отдельным странам раскройте характерные черты моделей хозяйственных механизмов. Какая из них наиболее эффективная?

### Внутренние рынки развитых стран

---

Экономическое развитие стран во многом определяется характером и глубиной общественного разделения труда, в процессе которого происходит развитие внутренних рынков. Условия их функционирования влияют на эффективность производства как отдельных его видов, так и экономической системы в целом. *Внутренний рынок*, под которым подразумевают систему обмена внутри национального хозяйства без экспортно-импортного сектора (ВВП минус импорт, минус экспорт без импортного компонента), выступает первичным элементом всей системы функционирования мирового хозяйства. Он включает внутренние связи, которые характеризуют масштабы и формы взаимодействия различных видов производства, входящих в состав хозяйства. Внешние связи обслуживают участие национального хозяйства в мировой экономике. Они возросли, значение внутренних рынков во второй половине XX в. снизилось, но они определяют общий спрос в большинстве стран. Анализ внутренних рынков показывает движущие силы хозяйственных процессов во многих странах и в определяющей степени в группе развитых стран в целом.

#### 18.1. Показатели объема и уровня развития внутренних рынков

*Совокупный объем внутренних рынков развитых стран* выделяется среди всех стран мира. Внутренние рынки большинства стран входят в число 50 ведущих рынков. Только при подсчете валового продукта на базе покупательной способности валют, при котором учитывается нерыночный сектор развивающихся стран, позиции развитых хозяйств выглядят несколько слабее.

Целый ряд развитых стран отличается очень *высокой степенью интернационализации* их хозяйственной деятельности. Так, внешне-торговая квота Австрии, Нидерландов, Швейцарии превышает 100% ВВП, а у Сингапура — 400%. Следовательно, объем внутренних рынков малых стран относительно ВВП невелик и они во многом зависят от определенных секторов мирового рынка. У крупных развитых стран иностранный сегмент в производстве и реализации ВВП составляет 20—25%, у США — 26%.

По мере развития международного разделения труда, интеграционных процессов значение внутренних рынков развитых стран снижается. В 2007 г. почти 62% производства и реализации ВВП обеспечивалось с участием внешней торговли.

Обобщающим показателем объема и уровня развития внутреннего рынка служит также *доход на душу населения*. В целом этот показатель по развитым странам в зависимости от методов подсчета в 3,5—5 раз превосходит среднемировой уровень. Все страны рассматриваемой подсистемы мирового хозяйства входят в число 40 ведущих по этому показателю стран мира. Первые места по величине ВВП на душу населения занимают Люксембург, Швейцария, США, Норвегия, Дания, а в низшую группу входят Греция, Испания, Португалия наряду с Южной Кореей, Кипром, Мальтой.

Объем рынка зависит от *числа обслуживаемых потребителей*. Чем больше общество, на потребности которого рассчитано внутреннее производство, тем шире возможности для его развития, хотя определенная часть потребителей выступает в качестве производителей. Поэтому численность населения служит определенным ориентиром потребительного и производительного потенциалов общества, хотя прямой связи между размерами населения и объемом внутреннего рынка нет. Роль числа потребителей обычно обратно пропорциональна уровню развития страны. Большинство развитых стран относится к числу средних и малых. Только у двух государств (США и Япония) численность населения превышает 100 млн человек, у четырех — 50 млн человек, а у 15 стран она не превышает 10 млн. у Исландии, Кипра, Люксембурга и Мальты число потребителей менее 1 млн. Небольшая численность населения наряду с высоким уровнем развития производительных сил способствует специализации производства и активному участию в международном разделении труда, побуждает малые и средние страны к экономической интеграции.

Характерная черта рынков развитых стран — *удовлетворение спроса почти всего населения товарным производством*. Это обусловлено распространением наемного труда, качественным характером найма. В среднем доля лиц наемного труда составляет порядка 85% самодельного населения, в том числе в Британии и США — свыше 90%. Неформальная деятельность в большинстве развитых стран играет относительно небольшую роль. Определенное исключение составляют южноевропейские страны. Соответственно важной чертой внутренних рынков выступает тесная взаимосвязь сферы производства и потребления.

Объем внутренних рынков находится в зависимости от *взаимосвязи между подразделениями и отраслями экономики*, от их спроса на основные элементы конечного продукта. В рассматриваемых странах внутренние рынки характеризуются высоким уровнем межотраслевых и внутриотраслевых поставок, включающих промежуточную продукцию и продукцию инвестиционного назначения. Основной фактор межотраслевых связей — вертикальная интеграция, которая приводит к усилению зависимости воспроизводственных процессов в каждой отрасли от других отраслей по линии как спроса, так и предложения.

Один из важнейших показателей развития внутренних рынков — *уровень развития денежных отношений рынка*, выразителем которого может служить отношение кредитных обязательств внутри страны к ВВП. Кредиты частному сектору в развитых странах превышают 190% ВВП по сравнению со 108% в 1990 г. Почти половина взрослого населения использует кредиты.

Наряду с общей емкостью внутренних рынков важное значение имеют *состав и характер потребления*, которое складывается из производственного и потребительского спроса. Производственное потребление входит в процесс производства и включает производство средств производства (орудий и предметов труда) и потребление рабочей силы, т.е. расходование его физической и духовной энергии. Непроизводственное потребление происходит за пределами производства. В процессе его используются или окончательно потребляются предметы потребления. Таким образом, в процессе производственного потребления продукты создаются, а в процессе непроизводственного они потребляются.

Производственный спрос определяется состоянием производственной сферы, а совокупный потребительский спрос — денежными требованиями в основном физических лиц.

## 18.2. Потребительский спрос

Ведущим фактором экономического роста индустриальных стран выступает потребительский спрос. Его влияние более значительно в малых странах, где довольно ограничен потенциал внутреннего рынка производственных товаров. Активный потребительский спрос создает предпосылки для увеличения занятости, так как обычно основная масса рабочей силы сосредоточена на предприятиях, экономическая деятельность которых стимулируется спросом населения. Они часто имеют более высокую трудоемкость в силу их социальной и технологической специфики.

---

### Структура потребления домашних хозяйств

Основу потребительского спроса составляет потребление домашних хозяйств (63—64%). Приобретение товаров и услуг выступает неотъемлемой частью повседневной жизни жителей развитых стран. В течение длительного исторического периода основную долю потребительских расходов населения составляли продукты питания и одежда. В Англии в конце XVIII в. они превышали 93%, в начале XX в. — 91%, в конце 1930-х годов — свыше 35% расходов домашних хозяйств.

В последние десятилетия произошли существенные изменения в структуре стоимости *личных* потребностей. Относительно сократились первичные потребности, в то время как потребности более высокого порядка расширились. Это привело к усилению эластичности между спросом и уровнем доходов.

В вещественной структуре спроса важная роль принадлежит потребительским товарам длительного пользования, к которым относятся предметы домашней обстановки, мебель, бытовые электроприборы и радиоэлектроника, автомобили, книги, драгоценности, спортивный инвентарь. Крупнейшее место по объему спроса занимают автомобили и бытовая техника, в частности компьютеры. Компьютеры стали массовым потребительским товаром. Большей частью они используются для развлечений, а также для информации и расчетов по домашнему хозяйству. Важнейшим товаром, поглощающим значительную часть потребительского спроса, выступают жилье и коммунальные услуги. Продовольствие, напитки составляют 16% расходов домашних хозяйств в ЕС, 27 и 7,7% — в США.

Высока зависимость от потребительского спроса у третичного сектора, т.е. сферы услуг, экономики развитых стран, в том числе в связи с тем, что эксплуатация товаров длительного пользования невозможна без организации сети услуг.

Темпы прироста частного потребления развитых стран в 1990—2000-е годы замедлились по сравнению с предыдущими десятилетиями — 2,8% в 1997—2006 гг. против 3,2% в 1985—1994 гг. На это повлияло насыщение рынка первичных потребностей и достижение достаточно высокого уровня социально обусловленных потребностей, а также изменение социально-экономической обстановки.

---

### Факторы потребительского спроса

Структура и масштабы личного потребления определяются уровнем богатства и доходов населения. Для национального хозяйства *функция потребления* выглядит следующим образом:

$$C = \alpha W + \beta V,$$

где  $\alpha W$  — предельная склонность к потреблению по национальному богатству;

$\beta V$  — предельная склонность к потреблению по доходу

В краткосрочном периоде общая экономическая обстановка играет ключевую роль в развитии потребительских рынков. В долгосрочном плане большее воздействие на него оказывают изменения в структуре населения и рабочей силы, определяемой возрастом и устройством жизни, структурой домашних хозяйств, миграцией населения. Наибольшее влияние на потребительский спрос оказывает население в возрасте 25—45 лет. В этот период жизни людей формируются домашние хозяйства и достигаются высокие доходы.

Основная масса наемной рабочей силы в индустриальных странах состоит из квалифицированной рабочей силы, оплата которой достаточно высока — примерно 40 тыс. долл. в год по ППС.

Таблица 18.1. Заработная плата занятых, тыс. долл. США по ППС

Регион	1993	2000	2003
ОЭСР	25,8	32,9	35,8
Еврозона	28,2	33,4	36,4
США	23,0	31,2	35,8
Япония	23,1	28,0	30,6

Источники: OECD Factbook 2008; *Economic, Environment and Social Statistics*. OECD. P. 150.

Заработная плата во многом определяет объем всего потребительского спроса. Во многих странах в 1990—2000-е годы произошло замедление ее роста, что не могло не сказаться на темпах потребительского спроса. Темпы прироста заработной платы в предпринимательском секторе развитых стран снизились с 7,6% в среднем за 1976—1986 гг. до 4,3% в 1987—1996 гг. и 3,7% в 1997—2005 гг.

Изменения в динамике заработной платы привели к заметным структурным сдвигам в распределении доходов населения. Несмотря на значительное повышение уровня благосостояния населения во второй половине текущего столетия, разрывы в доходах между различными слоями населения оставались большими, увеличившись в 1980—2010 гг. до восьми раз между 10% самого богатого и бедного населения. В распоряжении 20% самых богатых людей сосредоточивается от 35 до 50% всех доходов. Наибольшее неравенство в доходах отмечается в США и Британии, а наибольшая степень равенства — в Норвегии и Финляндии.

В отличие от 1950—1960-х годов последние десятилетия характеризовалась увеличением разрывов в распределении доходов между различными слоями населения развитых стран. В эти годы стала преобладать тенденция, когда богатые становились богаче, а бедные — относительно беднее. Усиление неравенства объясняется многими факторами, и в первую очередь неоконсервативной политикой правительств развитых стран, которая привела к изменению структуры рынка труда и системы налогообложения. Изменение налоговых систем оказало прямое и косвенное или динамичное воздействие на распределение доходов. Общее снижение уровня налогообложения сопровождалось большим уменьшением ставок налогообложения высоких доходов, чем доходов других групп населения. Косвенное воздействие было связано с инфляционными тенденциями. В этот период произошли сдвиги в возрастной структуре семей. Доля семей с главами в возрасте до 44 лет и выше 64 лет возросла по отношению к группе в 45—64 года, которые получают более высокие доходы.

Усиление неравенства в распределении доходов обострило проблемы бедности в индустриальных странах. Бедность определяется относительным показателем: на национальном уровне — менее половины медианного дохода. Почти каждый десятый в 2005 г. имел доход ниже 50% медианного уровня.

Бедными являются 70—90% верхнего по доходам квинтиля населения. Это в основном семьи с одним родителем, многодетные и престарелые семьи. Один из путей, ведущих к бедности, — безработица. Масса неимущих пополняется за счет неквалифицированных рабочих, низшей прослойки служащих.

Увеличение доли бедных сдерживает рост потребительского спроса. Малоимущие слои населения основную часть получаемых ими средств расходуют на предметы первой необходимости, которые обладают слабой эластичностью не только к росту цен, но и к возможности их замещения.

Изменения в личном богатстве (жилье, акции, облигации) в большей мере оказывают влияние на потребительские расходы, чем изменения в доходах. Так, в Британии в течение 1982—1995 гг. увеличение личного богатства на 3% и более приводило к увеличению потребительских расходов на 2,5%. В отношении распределения богатства в развитых странах отмечались неоднозначные изменения. Они произошли в основном в рамках 10% самых богатых домашних хозяйств. Так, по данным Федеральной резервной системы США, в конце 1990-х годов 1% самых богатых домашних хозяйств владел 38% чистого национального богатства страны (1981 г. — 25%). Незначи-

тельное увеличение богатства подавляющей части населения явилось одной из причин медленных темпов роста потребительского спроса и соответственно увеличения ВВП.

Существенную роль в формировании спроса играет потребительский кредит. Противоречия между предложением и спросом вызвали увеличение продаж в рассрочку. Частичное перераспределение денежных фондов позволяет создать дополнительный платежеспособный спрос населения, что способствует ускорению реализации продукции и сокращению сроков обновления ассортимента потребительских товаров и услуг. Без потребительского кредита сбыт определенной части национального продукта был бы невозможен. Рост потребительского кредита имеет определенные пределы — растет *задолженность*. Задолженность домашних хозяйств в крупнейших странах превышает 100% ВВП. Рост личной задолженности сам по себе становится фактором, сдерживающим рост потребления, так как ведет к росту платежей по обслуживанию долга (18—14% дохода домашних хозяйств в США). В результате отмеченных изменений расходы домашних хозяйств в 1997—2006 гг. росли более медленными темпами, чем раньше.

### 18.3. Производственный спрос

Ключевое положение в совершенствовании факторов производства занимает производственный спрос. Он предъявляется на орудия и предметы труда, в которых воплощается научно-технический прогресс общества. На его масштабы оказывает влияние межотраслевая и внутриотраслевая специализация производства. Величина производственного спроса определяется *объемом производственных капиталовложений*. Их годовой объем увеличивался, но норма этого вида накопления в индустриальных странах в последние десятилетия снизилась.

Основная масса производственных капиталовложений направлялась в материальную базу отраслей инфраструктуры и сферы услуг. Стабильным приоритетом пользовались инвестиции в транспорт и связь, что отражало постоянство потребностей в создании условий для эффективного функционирования как сферы производства, так и сферы потребления. Почти удвоилась доля вложений в преобразование финансовой системы, что обусловлено значительным расширением ее функций, в частности, по обслуживанию населения.

Доминирующей тенденцией в технологической структуре основных фондов, как уже отмечалось в гл. 14, было повышение ак-

тивной части машин и оборудования, а в последней — повышение доли современной электронной и электрифицированной техники. В начале 2000-х годов она составляла до 30% по всему хозяйству, что явилось основным сдвигом в технологической структуре капиталовложений в последней четверти прошлого столетия.

Высокая доля машин и оборудования в 1980—2000-е годы связана не только с обновлением капитала в промышленности, но и в сельском хозяйстве. В связи со специализацией производства сельское хозяйство почти полностью зависит от приобретения основных средств производства, начиная от закупки техники, удобрений, комбикормов и кончая семенами и молодняком.

#### 18.4. Структура предложения

Состояние и развитие внутренних рынков определяются как спросом, так и *предложением*, или *товарным обеспечением*, структурой и динамикой национального производства. Между спросом и предложением существует тесная взаимосвязь. Развитие производительных сил и качественная дифференциация трудовой деятельности ведут к обособлению различных видов труда и потребления. Сдвиги в предметной структуре предложения происходят под влиянием несоответствий в темпах роста отдельных отраслей экономики и непосредственно зависят от параметров воспроизводства: величины и динамики ВВП, размеров фонда накопления, эффективности его использования. В свою очередь, изменение отраслевой структуры хозяйства оказывает непосредственное влияние на темпы и пропорции производства.

Каждому относительно длительному периоду в развитии производительных сил соответствует определенная структура предложения или отраслевая структура хозяйства, опирающаяся на реальный спрос. Исходным моментом ее выступает техническая база, средства производства. Во второй половине прошлого и начале текущего века структурные сдвиги в экономике развитых стран отличаются значительными преобразованиями, особенно в последние десятилетия. При умеренных темпах роста они происходят прежде всего на микроуровне, внутри отдельных секторов и отраслей хозяйства (табл. 18.2).

Одной из важнейших особенностей отраслевой структуры стало *расширение сферы услуг*, которая аккумулирует огромные материальные и трудовые ресурсы. В 2008 г. здесь было сосредоточено более 60% всех занятых, создавалось 72% ВВП (1913 г. — 33%). Перелив ресурсов в пользу отраслей невещной сферы обусловлен воздейст-

вием целого ряда факторов. Услуги непосредственно обслуживают производство, выполняют функции обмена, распределения. Особая роль принадлежит отраслям невещной сферы в постоянном воспроизводстве интеллектуального потенциала как важнейшего фактора развития производства, повышения его эффективности.

Анализ данных показывает, что крупнейшими секторами сферы услуг являются *услуги населению*, к числу которых относится быстро развивающийся комплекс предприятий отдыха. В современных условиях использование достижений науки и техники повышает требования, предъявляемые к рабочей силе. Усложнение производственных процессов ведет к увеличению объема и качества знаний, требует от работников устойчивости к длительным нервно-психическим нагрузкам. Интенсификация труда, вызванная его механизацией, означает все большее уплотнение рабочего времени, возрастание однообразия процессов. Все это ведет к увеличению физической усталости и нервного напряжения. Большое влияние на повышение роли отдыха в процессе воспроизводства рабочей силы оказывают условия жизни в городах.

Таблица 18.2. Отраслевая структура ВВП развитых стран,  
% (текущие цены)

Отрасль	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2008 г.
Сельское хозяйство	4	3	2	1
Промышленность	36	31	26	26
Обрабатывающая промышленность	24	21	18	17
Услуги	60	63	70	73

Источник: UNCTAD. Handbook of Statistics. 2000, 2005 UN; World Development Report 2010. World Bank.

Развитие сферы услуг и повышение ее доли в развитых странах и послужили основанием для появления *концепций постиндустриального общества* (Д.Белл, Х. Кан, А. Тоффлер), в которых критерием его выделения принимаются отраслевые, технико-экономические сдвиги. Эта концепция предусматривает повышение значения духовных ценностей в жизни людей, повышение роли высокообразованных специалистов в хозяйственных и политических процессах.

В сфере материального производства важнейшим сектором остается *промышленность*, ее доля в ВВП рассматриваемой подсистемы мирового хозяйства росла до середины 1960-х годов. Сейчас она составляет 26%. Преобладающее значение в общеиндустриальной

структуре сохраняет *обрабатывающая промышленность*, составляя примерно 65%. В ее составе основное место занимают машиностроительные отрасли, доля которых в начале 2000-х годов составляла 45%, а в 1980 г. — 35%. *Машиностроение* играет исключительную роль в формировании активной части производительного капитала, что реализуется как за счет активной разработки и внедрения научно-технических нововведений в отраслях самого машиностроения, так и обеспечения всех сфер и отраслей экономики средствами труда, воплощающими достижения науки и техники.

В 1950—1960-е годы преобладающий удельный вес занимали традиционные отрасли: станкостроение, промышленное оборудование, авто- и судостроение. В последующие десятилетия произошло увеличение удельного веса электронной техники, средств связи, контрольно-измерительных приборов), удельный вес которых в общем объеме продукции машиностроения в ведущих странах превысил 40—50%.

Появление большинства новейших отраслей и производств вызвано не только ростом потребностей в сборе, передаче и обработке информации, но и необходимостью автоматизации процессов управления и производства как наиболее перспективного средства повышения производительности труда и экономии средств производства.

В удовлетворении производственного и потребительского спроса особое значение имеет *строительство*, в котором создается 6% ВВП. В стоимостной структуре строительного производства преобладает производственная сфера, на долю которой приходится 3/4 работ, жилищное строительство занимает оставшуюся долю. В последние десятилетия наблюдался рост доли материальных затрат в объеме строительных работ. Это происходило под влиянием развития индустриальных методов строительства, применения материалов и конструкций более высокой заводской готовности, снижающих затраты живого труда. В структуре материальных ресурсов увеличилась доля новых материалов и конструкций с применением пластмасс, легких металлов, комплектующих узлов и частей, что свидетельствует о расширении межотраслевых связей строительства за счет появления новых стадий и звеньев в производственных процессах.

Большим производственным потенциалом обладает *сельское хозяйство*, хотя его доля в ВВП развитых стран невелика — 1,0% (1913 г. — 1/3). Тенденция к снижению доли сельскохозяйственного производства идет с начала XX в. в связи с повышением его эффективности и, прежде всего, производительности труда. Вследст-

вие роста доходов и спроса населения на высококачественные белковые продукты в структуре сельского хозяйства преобладает животноводство, а в нем — мясное направление, при этом увеличались доли свиноводства и птицеводства. Произошло существенное улучшение качественной структуры продукции — содержание питательных веществ, товарный вид, пригодность к промышленной технологии и переработке.

Повышение требований пищевой промышленности к качеству сельскохозяйственной продукции, идущей на промышленную переработку, потребовало перестройки селекционной работы, генетических методов изменения продуктов и сопровождалось углублением специализации ферм. Региональная структура производства стала в большей мере соответствовать природным и экономическим ресурсам районов и зон и содействовала увеличению производства относительно дешевых продуктов высокого качества.

Переход к индустриальным методам производства привел к формированию *агропромышленного комплекса* в экономике развитых стран, созданию производственной и социальной инфраструктуры. Изменилась система единичного разделения труда на отдельных предприятиях. Роль первичной технико-производственной единицы перешла от фермы к агропромышленному объединению. Непосредственное сельскохозяйственное производство превратилось в часть агропромышленного комплекса национального хозяйства. Это способствует развитию технологической специализации, когда ферма производит не целый продукт, а выполняет только одну операцию в процессе его производства. Данный процесс ведет к углублению внутриотраслевой специализации, возрастанию объема промежуточного продукта.

Сельское хозяйство развитых стран превратилось в одну из самых капиталоемких отраслей экономики. В сельском хозяйстве ведущих стран в расчете на одного занятого применяется больше основного капитала, чем в промышленности. Технический прогресс в этой отрасли уже выражается не столько в увеличении массы применяемых средств производства, сколько в их усовершенствовании и тем самым зависит от скорости обновления основного капитала.

Обеспечение предложения, воспроизводственного процесса невозможно без поддержания определенных пропорций в развитии отраслей производственного и потребительского назначения. По мере повышения технического уровня производства и в целях поддержания высокой конкурентоспособности своих товаров на международных рынках развитые страны отказываются от производства более простых потребительских и инвестиционных товаров, а дис-

пропорции на внутренних рынках нивелируются импортом из других стран. Одновременно значительная часть высокотехнологичной и качественной продукции производится для реализации на внешних рынках.

### 18.5. Институциональная структура внутренних рынков

Функционирование внутренних рынков определяется не только спросом и предложением, их структурой, но и институциональной, организационной структурой, характером взаимоотношений контрагентов. *Институциональная структура рынков*, т.е. хозяйствующих субъектов и норм их поведения, имеет отраслевой, размерный и социальный аспекты. Немаловажное значение имеет *размерная структура*, которая формируется в результате концентрации и централизации производства. Она характеризуется определенным соотношением предприятий различных размеров. Тип размерной структуры определяется в основном степенью дифференциации отраслевой продукции и размером ее рынка.

---

Крупные и крупнейшие компании, формы их возникновения и организации

Организационная структура экономики представляет собой соотношение различных компаний с точки зрения достигнутой интеграции, форм организации в стоимости продукции отрасли, страны, числе занятых, в общем числе компаний. На рынках целого ряда крупных стран во многих секторах *ведущее место занимают крупные и крупнейшие компании* (число занятых соответственно свыше 250 и свыше 500 человек). Доля крупнейших компаний в производстве разных странах составляет 24—53%. Основой возвышения крупных и крупнейших компаний являлась концентрация и централизация капитала в рамках отрасли, а затем нескольких связанных отраслей. В результате роста масштабов компаний развивались горизонтальная, внутриотраслевая интеграция и вертикальная, межотраслевая интеграция, благодаря чему образовывались крупные вертикально объединенные компании (комбинаты).

В 1950—1960-е годы возникла *диверсифицированная многоотраслевая компания*. Она представляет собой систему комбинатов, связанных к отраслевому ядру. Деятельность всех его составляющих осуществляется в отраслях, дополняющих основную специализацию компании. В организационном плане эти компании представляют *концерны*, которые являются едиными, хотя и сложными по струк-

туре, капиталами. Под влиянием НТП характер концернов меняется. В наукоемких отраслях они представляют собой своего рода научные и организационные центры, координирующие работу специализированных предприятий, а их центральные службы — научно-прикладные лаборатории. Концерны в большинстве своем растут централизацией капитала.

В 1970—1980-е годы прошла волна образования *конгломератных объединений*, отдельные части которых не имеют производственных связей. Она стала завершающей формой интеграционного процесса на микроуровне. Образовавшаяся структура хозяйства включила совокупность разнообразных форм организации предпринимательской деятельности, которую образуют две большие группы одноотраслевых и многоотраслевых компаний. Последние имеют форму комбинатов, концернов и конгломератов. В национальном плане интеграционный процесс в основном завершился в 1970-е годы, затем он переместился на мирохозяйственный, глобальный уровень.

Важным стимулом роста компаний является экономия на накладных расходах, когда происходит переход товаров от одной технологически обособленной структуры к другой. Сокращение этих потерь достигается за счет ограничения объема рыночных отношений с помощью вертикальной и горизонтальной интеграции, диверсификации и интернационализации.

Крупные компании имеют лучшие возможности для получения конкурентных преимуществ на отраслевом, национальном и международном рынках за счет общего объема операций (*экономика масштаба*), возможности внутриотраслевого и внутрифирменного перераспределения ресурсов в зависимости от специфики национального государственного регулирования, изменения валютных паритетов, национальных систем цен, тарифов, оперативного реагирования на изменение обстановки на национальных рынках. В долгосрочном плане не существует оптимального размера, к которому стремится фирма. Теоретически рост ограничивается только ресурсами и способностью управляющих приспособиться к новым масштабам организации и сохранить целостность фирмы. С ростом корпорации обычно радикально изменяются управленческая функция и внутренняя структура корпораций.

Средняя ожидаемая продолжительность существования крупной компании с международными связями составляет 40—50 лет, некоторые компании существуют более ста лет. Развитие процессов интеграции на микроуровне на основе концентрации и централизации в отраслях, где уровень концентрации был традицион-

но высок, как правило, не приводит к господству одного-единственного объединения.

Основная эволюция отраслевых структур состоит в формировании *олигополии* либо иных структур, дающих приблизительные формы *монополистического господства* и нередко приводящих к обострению конкуренции. Современная крупная и крупнейшая компания развитой страны является прежде всего *капиталом*, а потом уже монополией, олигополией. Она присваивает себе именно прибавочную стоимость, а не иные формы прибавочного продукта, конкурирует с другими капиталами.

Сектор крупных и крупнейших компаний сосредоточивает основную долю промышленных товаров, услуг связи, транспорта, торговли и операций кредитных учреждений — 40—70%. В 1970—1980-е годы произошло некоторое сокращение доли крупнейших компаний в производстве продукции обрабатывающей промышленности. Так, доля ста крупнейших компаний за 1970—1990-е годы снизилась во многих странах — исключение США, где их доля в производстве повысилась.

Крупнейшие компании развитых стран составляют подавляющую часть *крупнейших промышленных и банковских компаний мира*. Из 500 крупнейших по обороту компаний мира свыше 410 базируются в развитых странах. Ведущие позиции занимают американские и японские корпорации — соответственно 158 и 37 в 2010 г. Компании европейских стран, отдельно взятых, представлены значительно меньшим количеством: Британия — 27, Франция — 23. Для последних десятилетий было характерно уменьшение числа крупнейших компаний из США и — значительно-японских.

Произошли постепенные изменения в составе крупнейших компаний на страновом и отраслевом уровнях. Так, потеряли самостоятельность за 1980-е годы 1/3 этих компаний, а в 1990-е годы — 2/5 компаний. Это свидетельствует о существенной структурной перестройке олигопольных структур в эти годы в отличие от 1950—1960-х.

По размеру оборотов на первом месте стоят банковские, страховые, нефтяные и электронные, автомобильные и электротехнические концерны. Предложение на внутренних рынках товаров массового спроса во многих западных странах характеризуется высокой степенью монополизации. Например, в Италии «Монтэдиссон» контролировал около 40% национального производства химических продуктов, «ФИАТ» — 80% выпуска автомобилей и т.д.

Современная крупная компания покоится на *основе собственности акционерного общества*. Она создает условия для сосредото-

ния собственности и контроля над основной массой богатства в руках узкого слоя собственников. В последние годы произошли изменения в структуре акционеров крупнейших компаний. Если до середины 1980-х годов в 1000 крупнейших американских корпорациях около 57% акций принадлежало институциональным инвесторам (пенсионные, взаимные фонды, инвестиционные компании), то в середине 1990-х годов их доля понизилась до 42% и возросла доля индивидуальных инвесторов (1994 г. — 57%). Акционерный капитал индивидуальных держателей высококонцентрирован. Так, в США 50% акционерного капитала принадлежит 2% семей (на долю работников приходится 4% акций).

Ведущие компании западных стран являются *транснациональными корпорациями* (ТНК). Важнейшие решения и общая стратегия инвестирования в значительной мере вышли из-под влияния внутренних рынков. Обладая огромной экономической мощью, исследовательским аппаратом, крупнейшие ТНК вполне могут контролировать некоторые рынки в малых индустриальных и развивающихся странах.

---

#### Малые и средние компании

Возникновение многоотраслевых концернов и становление массового производства создали необходимость в автономном существовании мелкого и среднего производства как элемента общественного разделения труда. По числу занятых к малым и средним компаниям относятся объединения с числом занятых до 250 человек в обрабатывающей промышленности, а в оптовой торговле — до 100, розничной торговле и других отраслях сферы услуг — до 50 занятых.

Мелкие и средние относятся к мелкотоварному и товарному производству. Основной социально-экономической чертой этого сектора является его *неустойчивость*, структурный характер которой предопределяет возможность длительной стабилизации отдельных сфер приложения мелких и средних капиталов. Степень учреждения фирм (отношение новых к существующим компаниям) колеблется от 8 до 12%. Три четверти новых фирм являются мини-предприятиями, их возникновение обычно связано с неудовлетворенным спросом на товары и рабочую силу в ряде отраслей. Столь же высок уровень банкротства малых предприятий, особенно в первый—третий год после регистрации.

Важное явление в развитии мелкотоварного и товарного секторов — его подчинение крупным и крупнейшим компаниям на основе технико-экономической перестройки и специализации. Реальность этого подчинения выступает в виде контроля основных пара-

метров экономической деятельности мелких и средних предприятий по линии поставок и сбыта продукции. Часть малых и средних компаний непосредственно контролируется крупным капиталом, являясь дочерними и ассоциированными фирмами.

В большинстве стран более 90% общего числа фирм являются малыми и средними, и на их долю приходится более половины всех занятых, продаж и производства. Роль этих компаний обычно выше в национальных хозяйствах со средними и малыми внутренними рынками. Мелкие и средние компании действуют в секторе услуг предпринимателям (25%), далее идут обрабатывающая промышленность, информационные технологии.

Масштабы деятельности малого и среднего предпринимательства отражают процесс приспособления экономики к новым условиям воспроизводства в период изменений в структуре предложения и спроса. Наличие на рынках малых и средних предприятий повышает жизнестойкость экономики, придает ей необходимую степень гибкости. В частности, в периоды спадов и структурных перестроек небольшие фирмы первыми проникают на новые рынки. Проникновение на них, как правило, сопряжено с большим риском, и крупные компании идут на это неохотно из-за боязни ослабить свои позиции в конкурентной борьбе. Мелкие фирмы более мобильны, и риск является неотъемлемым элементом их существования. Именно быстрая приспособляемость мелких фирм к меняющемуся спросу обеспечивает их жизнеспособность. Во время прошедших экономических кризисов они увеличивали занятость, в то время как крупные сокращали.

В инновационной сфере роль малых и средних компаний не проявляется так четко, как в занятости и производстве, в частности, из-за трудностей учета. Традиционным мерилем уровня нововведений выступает объем НИОКР на занятого, отношение патентов, новых продуктов, производственных процессов на одного занятого. На малых предприятиях основная часть нововведений обычно осуществляется владельцами или управляющими, а в крупных компаниях — исследовательским персоналом. Крупные компании лишь ненамного превосходят малые и средние фирмы по числу зарегистрированных нововведений, а количество нововведений на миллион занятых в малых и средних компаниях больше. Малые и средние компании имеют более высокую долю нововведений по сравнению с долей в НИОКР.

В целом ряде стран значительная часть малых и средних компаний (40—50%) обслуживает только внутренний рынок, их роль в экспорте невелика.

Возрастание доли мелких и средних компаний связано с изменением характерной для 1950—1960-х годов тенденции к росту экономики на масштабах производства в связи с дроблением спроса, его большей индивидуализацией и соответственно специализацией производства. В ряде отраслей обрабатывающей промышленности в соответствии со сдвигами в продуктовой сфере, прогрессом науки и техники произошли изменения в технологической и организационной структуре производства: снижение оптимальных размеров концентрации усилило позиции малых и средних предприятий. Если до 1970-х годов средняя численность занятых на новых заводах крупнейших корпораций составляла 644 человека, то уже в 1980-е годы — 210 человек. В ряде стран этот процесс привел к снижению средне-статистических размеров предприятий.

---

#### Взаимодействие компаний

Наличие различных по размеру компаний определяет организационную структуру национального хозяйства, которая является *трехъярусной*. На верхнем ярусе находятся крупные компании и их союзы, на среднем — более мелкие корпорации, работающие в основном на внутренний рынок, и далее — мелкие компании и отдельные производители. Между ними развивается *взаимодействие*, в основе которого находится стремление уменьшить риск и разделить расходы на разработки в связи с сокращением цикла жизни товаров. Это позволяет быстрее реагировать на изменения в спросе.

Другая группа причин взаимодействия фирм связана с *развитием субконтрактных систем и поставок товаров точно в срок*, это позволяет снижать издержки на складировании, осуществлять контроль качества продукции на отдельных стадиях производства. Развитие взаимодействия компаний привело к созданию устойчивой структуры отношений, построенной по *сетевому* признаку. В сетевую модель входят открытые, подвижные системы с преобладанием взаимовыгодных партнерских связей между независимыми фирмами во всему спектру их деятельности — от исследований до сбыта продукции. Широкие корпоративные связи помогают выживанию крупных фирм.

Поведение компаний в конкурентной борьбе не ограничивается внутренними рынками. Крупные и крупнейшие объединения вступают с хозяйствующими субъектами других стран во взаимодействие в целях сохранения и расширения своих позиций как на национальном, так и международных рынках. Подобные взаимоотношения различны по времени, организационным формам взаимодействия. Это *картельные соглашения* о ценах, разделе рынка, стратегические соглашения или союзы.

В 1990-е годы в международных взаимодействиях широкую известность приобрели *стратегические союзы* отдельных компаний ведущих стран, как правило, в высокотехнологичных отраслях. Стратегические союзы создаются для достижения определенных конкретных целей, формально выходящих за рамки ценовой и сбытовой политики. Сюда входят сокращение затрат, уменьшение риска при реализации крупных производственных проектов, разработки и внедрения новых видов продукции, использования сбытовой сети, торговых марок союзников для проникновения на новые рынки.

Под стратегическим союзом может пониматься долгосрочное кооперативное соглашение, в рамках которого капитал и управленческие структуры используются для совместного достижения индивидуальных целей каждой из участвующих компаний. Они образуются при участии в собственности и без участия в ней.

Стратегические союзы — своеобразная форма конкурентной борьбы в технологических отраслях, которая, ограничивая ее в отдельных географических сегментах, обостряет ее в мировом или региональном пространстве. Они могут способствовать олигопольной организации международных рынков. Лишь 9% вновь созданных союзов оказываются успешными.

---

### Социальная структура предприятий

Изменение размерной структуры экономических агентов и производственных единиц, технологических параметров производства сопровождалось сдвигами в социально-экономической (общественно-экономической) структуре внутренних рынков промышленных стран. Эти сдвиги определялись значительным сокращением числа и роли предприятий, находящихся в государственной собственности, дальнейшим снижением роли кооперативных предприятий и увеличением роли предприятий различных форм организации, находящихся в частной индивидуальной и коллективной собственности.

Наряду с формированием новой модели роста, определяемой быстрорастущей диверсификацией спроса и предложения, важное влияние на этот процесс оказали общий политический сдвиг вправо, интернационализация и глобализация хозяйственной жизни, формирование и упрочение позиций монополистических центров регулирования хозяйственной жизни. Растущие масштабы производства сопровождалось совершенствованием иерархической организации и системы внутрифирменного планирования. Количество новых форм кооперации, слияний увеличивалось, что порождало новую волну концентрации. Крупномасштабная экономика способ-

ствовала созданию олигополии, несмотря на усиление конкуренции на отдельных рынках.

Процессы концентрации позволили уменьшить риски и увеличить эффективность принятия инвестиционных решений. Благодаря стратегии самофинансирования крупные компании могут избегать игры конкурентных сил. Создавался ограниченный, автономный рынок капитала, в рамках которого распределение средств происходит на уровне внутренних решений. Этому способствовала трансформация рынка капиталов в связи с укреплением богатого слоя населения.

В результате отмеченных социально-экономических процессов доля государственных предприятий в создании ВВП сократилась до 5% по сравнению с 8—8,5% в 1979—1982 гг.

*Производственные кооперативы* не играют существенной роли в экономике развитых стран, за некоторыми исключениями. Кооперация, потеряв свой производственный характер, в основном превратилась в фермерскую закупочно-сбытовую и городскую кооперацию потребителей. Главная сфера деятельности кооперации в городах — розничная торговля, на долю которой приходится примерно 10% всего оборота. Кооперация охватывает целый ряд других отраслей — сферу кредита, жилищное строительство.

Наибольшие масштабы кооперативной деятельности отмечаются в Западной Европе. Развитие кооперативного движения зависит от конкретных политических и экономических условий каждой страны. Основные центры кооперативного движения нередко формируются не по отраслевому, а по политико-идеологическому принципу. В ряде стран существует несколько центров кооперативного движения.

Институциональная структура внутренних рынков определяет характер взаимоотношений хозяйствующих субъектов в обмене произведенной продукцией и услуг. Условно их можно разделить на закрытый, или защищенный, сектор, где существуют некоммерческие отношения, и открытый, или конкурентный, сектор, включающий разовые, краткосрочные сделки, черный рынок.

*Закрытый, или защищенный, сектор* опирается на различные формы защиты от конкуренции: юридическая зависимость, доленое участие, кооперация, государственные поставки и закупки (космическая промышленность, производство вооружений), государственное регулирование, технологическая зависимость пользователей от поставщиков, которые занимают постоянные технологические ниши в производстве сложной или специализированной продукции. Защищенные секторы конкурируют посредством технологии, мак-

симизацией их доходов на базе большей или меньшей редкости продукции и ее технологических преимуществ. В США защищенный сектор охватывает 95% вооружений и космической промышленности, 90% — атомной промышленности, 75% — авиации и профессиональной электроники, 65% — в фармацевтике, 30% — в информатике. Наличие закрытых секторов ограничивает рыночные отношения в развитых странах.

## 18.6. Динамика внутренних цен

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

На протяжении многих лет динамика цен претерпела огромные изменения. В 1950—1960-е годы происходило относительно умеренное увеличение цен, а отдельные скачки носили кратковременный характер. Среднегодовые темпы прироста розничных цен составляли 3—4%. В 1970—1980-е годы западные страны пережили самую длительную и широкую инфляцию в мирное время. Ни одна страна не избежала резкого роста цен. В шести ведущих странах годовой уровень инфляции колебался от 5 до 15%. Во второй половине 1990-х годов темпы инфляции упали до уровня, невиданного с 1960-х годов (рис. 18.1).

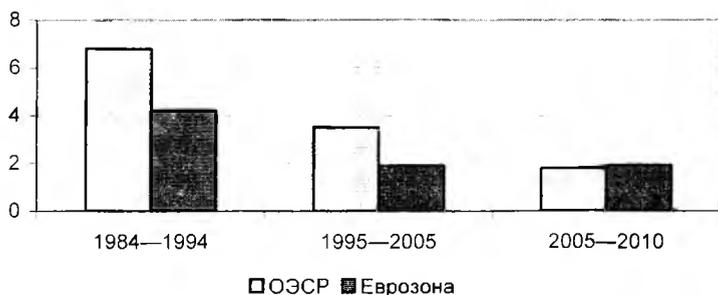


Рис. 18.1. Динамика цен ВВП в развитых странах, %

Источники: *OECD Economic Outlook*. June 2009.

*Постоянный рост цен* в XX в. в значительной мере связан с функционированием механизма олигополии, сложившейся в большинстве отраслей. По мере перехода от свободной конкуренции к монопольным, олигопольным рыночным структурам рост цен вызывается причинами производства и предложения товаров. В росте цен отражалось влияние крупнейших компаний, которые, сосредоточив в своих руках огромные материальные и трудовые ресурсы, проводили политику повышения цен, стараясь не допустить снижения прибылей. Определенную роль в ускорении темпов роста цен занимали факторы, связанные с издержками производства и динамикой производительности труда.

Интенсивный и длительный рост цен обычно создавался достаточно высоким платежеспособным спросом в хозяйстве, превосходящим объем товарной массы и услуг в обращении. Платежеспособный спрос в определенной мере был искусственно расширен с помощью кредитно-денежной системы. В качестве фактора расширения спроса выступали государственные расходы, которые не-редко вели к дефицитам государственных бюджетов. Связь дефицитов бюджетов с ростом денежной массы обусловлена непосредственно механизмом размещения в центральных банках облигаций государственных займов для покрытия бюджетных дефицитов. Огромные суммы государственного долга, размещенные в банковской системе, позволяют ей пополнять свои резервы, предъявляя к оплате или продавая правительственные ценные бумаги. Это давало возможность коммерческим банкам увеличивать объем своих операций, что приводило к огромному увеличению всех форм кредитования, которое поддерживало спрос в экономике и закрепляло достигнутый уровень цен.

В последние десятилетия темпы роста государственных расходов были снижены, в ряде стран усилена денежная политика, длительное время поддерживались положительные темпы экономического роста, что привело к снижению роста цен.

*Изменение внутренних цен* оказывает неоднозначное влияние на экономический рост. По отдельным оценкам, увеличение инфляции на 1% пункт уменьшает рост на 0,02—0,03% пункта. Следовательно, при 100%-ной инфляции экономический рост замедляется на 2—3% пункта. Это немалая величина. Но когда происходит сокращение темпа инфляции с 7 до 2%, экономический рост увеличивается только чуть больше 0,1% пункта. Значит, цена снижения уровня инфляции оказывается большой, так как это требует сокращения государственных расходов, занятости. Данные показывают, что во второй половине прошлого столетия при более высоком уровне роста цен были более высокие по сравнению с предыдущими периодами темпы прироста ВВП.

## Вопросы к теме

1. Назовите показатели и охарактеризуйте емкость внутреннего рынка и уровни его развития в развитых странах.
2. Какова связь между объемом и структурой потребительского спроса и экономическим ростом?
3. Охарактеризуйте в историческом плане изменения в структуре потребительского спроса.
4. Определите объем и структуру производственного спроса в развитых странах. Какие факторы влияют на них?
5. Какова роль промежуточной продукции в развитии внутренних рынков?
6. Раскройте основные изменения в структуре предложения.
7. Дайте понятие институциональной структуры внутренних рынков, определите ее составные части.
8. Каковы причины повышения доли и роли мелких и средних компаний в промышленных странах в 1970—1990-е годы?
9. Охарактеризуйте изменения в социальной структуре хозяйствующих субъектов развитых стран в 1990—2000-е годы.

### Экономическая политика развитых стран

В развитых странах одновременно существуют и взаимодействуют два организующих начала — свободно рыночные и целенаправленно регулирующие (частное, олигопольно монопольное и государственное), отличающихся друг от друга методами воздействия на хозяйство и зонами действия. Сложение векторов их действия происходит при осуществлении долгосрочных и краткосрочных целей, что находит выражение в *экономической политике* как целенаправленной деятельности субъектов экономических отношений. Экономическая политика — составная часть внутренней и внешней политики и в своем развитии отражает закономерности функционирования хозяйственной системы. Она не только объект воздействия экономических императивов, но и сама оказывает сильное обратное влияние на экономику, что определяет ее активную роль в хозяйственном развитии.

Экономическая политика, рассматриваемая как практическая хозяйственная деятельность, содержит в себе как цели политики, так и средства их достижения. Нередко сами средства и их развитие становятся одной из целей политики. Экономическая стратегия и политика формируются под воздействием внутренних и внешних условий, в первую очередь сдвигов в производительных силах, уровня международного разделения труда и обобществления производства и капитала, т.е. того, что определяет общие условия воспроизводства. Важную роль играют изменения в мировом развитии, включая расстановку основных социально-экономических и политических сил.

Возникновение в 1940—1960-е годы таких целей экономической политики, как *полная занятость, стабилизация цен, экономический рост, строительство государства «всеобщего благоденствия», политика цен и доходов, внешнеэкономическое равновесие*, явилось следствием глубоких социальных и политических кризисов первой половины XX столетия, показавших, какую угрозу экономической и политической системе западных стран несли в себе массовая безработица и инфляция. В ходе осуществления этих целей индустриальные страны добились заметных результатов, ликвидировав массовую безработицу, поддержав почти непрерывный рост ВВП и международной торговли.

## 19.1. Основные направления экономической стратегии и политики в 1980—2000-е годы

В 1980-е годы произошли изменения в экономической политике развитых стран, переживавших до середины 1970-х годов главным образом циклические кризисы. В середине 1970-х годов эти страны столкнулись с острым структурным кризисом в мировом хозяйстве, который дал толчок для пересмотра сложившихся в 1940—1960-е годы мер национального регулирования с активной ролью государства и развитой государственной собственностью.

---

### Теоретические подходы и структурная политика

Рыночная философия получила мощный импульс и отодвинула концепции позитивной активности государства, занимавшие важное место в практике и теории развитых стран. Кейнсианская теория, обособившая экономическую роль государства, исходила из значительных свободных ресурсов рабочей силы и недостаточно загруженных производственных мощностей и провозглашала необходимость экономического роста главным образом за счет экстенсивных факторов. По мере исчерпания этих факторов все более актуальной становилась проблема перехода к интенсивному росту за счет отдачи основных фондов. Но, может быть, более важным моментом явилось то, что для крупной буржуазии издержки государственного регулирования стали превышать его выгоды. В этом отношении удобным отправным пунктом оказалась неоклассическая теория факторов производства.

Основное место в ряду неоконсервативных концепций заняли постулаты предложения, монетаризма и рациональных ожиданий, предполагающих, что экономические субъекты способны предвосхищать действия государства и приспособливаться к ним.

Резкое обострение инфляции в западных странах в 1970-е годы было следствием получившей широкое распространение концепции *монетаризма*. Базирующийся также на идее максимальной свободы действия рыночных сил монетаризм предполагает, что первостепенную роль в борьбе с инфляцией должно играть поддержание определенного темпа роста денежного предложения независимо от состояния хозяйственной обстановки и уровня занятости, что бюджет должен быть сбалансирован. Монетаристы считают равномерное увеличение денежной массы необходимым условием обеспечения равновесия внутри страны, а свободное колебание валютных курсов — внешнего равновесия. Краткосрочное использование денежных инструментов считается ненужным или даже невозможным.

Вся экономическая стратегия западных стран стала направляться на повышение гибкости экономической системы в целом, ее способности достаточно быстро реагировать на структурные перемены в мировой экономике.

Изменения в целях были связаны с положением государства в совокупном спросе. Правительственные расходы на товары и услуги обеспечивали 20% конечного потребления в странах ОЭСР, а общеправительственные расходы составляли примерно 40% ВВП. Это обстоятельство противодействовало резким изменениям в деловой активности в результате действия фискальных стабилизаторов, которые автоматически увеличивают спрос, когда расходы падают.

Важную роль играли внешние воздействия, нарушающие функционирование экономической системы. Когда негативное влияние резких внешних воздействий (*шоков*), проявившееся со стороны предложения, вызывало падение производства, увеличение безработицы, политика совокупного спроса оказывалась неэффективной. Минимизация воздействия внешних шоков могла достигаться за счет приспособления экономики со стороны предложения без развития инфляции.

Поэтому в 1980-е годы во всех основных западных странах приоритеты отдавались структурной политике, которая подчиняла элементы социальной, научно-технической, региональной политик единой цели — повышению конкурентоспособности и укреплению положения той или иной страны в мировом хозяйстве. Равенство и снижение бедности опять стало лишь желанием или косвенной целью экономической политики.

---

#### Инструменты стратегии и политики

Новые приоритеты макроэкономической политики внесли изменения в роль основных инструментов регулирования. Вместо бюджетно-налогового механизма на первое место вышло *кредитно-денежное регулирование с преобладанием ограничительных функций* (фискальная, денежная политика, политика валютного курса).

Со второй половины 1970-х годов *ограничения* роста денежной массы были признаны важным критерием кредитно-денежного регулирования. Несмотря на значительные отклонения в использовании этого инструмента, общая антиинфляционная направленность политики остается неизменной до сих пор.

Ориентация на антиинфляционные цели сопровождалась *курсом на ограничение роста государственных расходов и сокращением бюджетных дефицитов*. Исходили из того, что последние могут быть серьезным препятствием для долгосрочного экономического роста в связи с увеличением процентных платежей, в результате чего они

становятся самоподдерживающимися. Их сохранение — постоянный потенциальный источник инфляционных тенденций в случае ослабления кредитно-денежной политики.

Важное место заняла *либерализация хозяйственной жизни*. Была повышена свобода хозяйствующих субъектов. В либерализации первостепенная роль в качестве инструмента стимулирования частных инвестиций отводилась изменению налогообложения компаний и физических лиц, в основном снижению налоговых ставок на прибыль. Снижение темпов роста экономики должно было выражаться в сокращении государственных расходов, которые не могли компенсироваться за счет повышения прямых налогов. Утяжеление налогового бремени в условиях низких темпов роста отрицательно сказалось бы на капиталовложениях, в то время как их необходимо было поощрять, чтобы стимулировать деловую активность. Одновременно осуществлялся принцип «нейтральности» налоговой системы в плане ее воздействия на направление капиталовложений. В результате произошел отход от принципа селективности налоговых ставок, амортизационных отчислений, которые были заранее связаны с определенными предпочтениями в отношении отдельных отраслей. Более широкое применение получили кредитные инструменты финансовой помощи государства, имеющей внебюджетный характер, и сократилась доля прямых бюджетных субсидий и безвозмездных ссуд. Правительства развитых стран продолжили политику поддержки ряда социально и стратегически важных отраслей их хозяйства. Наибольшие суммы шли на развитие сельского хозяйства. В начале 2000-х в странах ОЭСР ежегодные платежи сельскому хозяйству превышали объем ВВП Африки.

Такое направление политики не привело к сокращению перераспределяемой доли валового продукта. Доля налоговых и других отчислений в ВВП стран ОЭСР несколько понизилась в 1990-е годы, составив в среднем 30,6%, а затем возросла в 2000—2009 гг. до 38%. При этом произошло изменение роли объектов налогообложения. Уровень налогообложения компаний уменьшился, увеличились косвенные налоги, налоги на рабочую силу

Одна из примечательных черт в перестройке экономической политики 1980—1990-е годы — *приватизация* государственной собственности и резкое ограничение роли государства в качестве совладельца предпринимателя. Наибольших масштабов этот процесс достиг в Британии. Во всех индустриальных странах доля государственных предприятий в производстве ВВП сократилась с 9% в 1982 г. до 5% в 1998 г.

Наряду с политикой либерализации и дерегулирования правительства развитых стран продолжали проводить политику *государственной поддержки* ряда социально значимых и стратегически важных отраслей их хозяйства. В частности, в начале 2000-х годов в странах ОЭСР ежегодные платежи сельскохозяйственному сектору превышали объем ВВП стран Африки.

С 1980-х годов возобладало стремление усилить конкурентоспособность экономики путем сдерживания роста заработной платы, сокращения занятой рабочей силы. Это выражалось в различных формах: корректировка числа занятых в соответствии с изменением деловой активности, изменение рабочего времени, развитие субподряда, широкое использование временной работы. Либерализация рынка труда стала предметом повышенного внимания многих правительств. Неспособность обеспечить устойчивый экономический рост часто связывается с негибкостью рынка труда.

Неолиберальные идеи и практика получили свое концентрированное закрепление в «*вашиingtonском консенсусе*», т.е. взаимопонимании МВФ, МБ и Министерства финансов США, где все основные экономические цели были сведены к уменьшению инфляции, уменьшению предпринимательской и регулирующей роли государства, усилению рыночных свобод во внутренних и внешних рынках, укреплению прав на частную собственность. Пропагандистская машина западных стран превратила почти в непререкаемую догму утверждение, что государство — это слепой расточитель, а частный собственник — эффективный создатель.

Создание государства «всеобщего благоденствия», политика доходов выпали из приоритетов западных правительств. В условиях низких темпов экономического роста появились трудности в мобилизации средств на социальные цели, хотя во многих странах доля правительственных расходов возрастала, но более медленными темпами. Были пересмотрены или отменены системы индексации заработной платы, которые в прежние десятилетия завоевали широкую популярность как средство защиты наемных работников от инфляции. Изменилось законодательство о минимальной заработной плате в сторону сдерживания ее роста.

Сдвиги в социально-экономической политике вызвали рост различий в динамике доходов различных групп населения. Они увеличились у богатейшей части, а доля наемного труда в национальном доходе снизилась. Некоторое понижение доли доходов самого богатого 1% населения в 1990-е годы отмечалось только в Нидерландах и во Франции.

Изменения в уровнях доходов сопровождались сдвигами в их источниках. Доля заработной платы понизилась. Так, в США в 1970 г. примерно 61% дохода семей составляли заработная плата и другие

виды оплаты глав семей. В 1980 г. эта доля понизилась до 56%, а в 1990 г. — до 52%, в 1997 г. — до 47%. Уменьшилась доля пособий и одновременно повысилась доля доходов на капитал.

Опыт последних десятилетий показал, что использование человеческого фактора не может быть обеспечено с помощью конфронтационного подхода. Страны, в которых в большей мере учитываются интересы широкого спектра социальных слоев, как правило, имели преимущества во внедрении новых моделей развития, в повышении конкурентоспособности. Поэтому развитые страны стали уделять значительное внимание вопросам занятости и безработицы. Высокий уровень безработицы вынуждает их наращивать государственное финансирование программ на рынке труда. Удельный вес расходов на проведение политики занятости увеличился.

Осуществление экономического курса на повышение конкурентоспособности хозяйств западных стран сопровождалось корректировкой преобладающих на рубеже 1970—1980-х годов представлений о том, что рыночные силы автоматически обеспечивают рациональную структуру экономики. Пришли к пониманию, что степень государственного регулирования не может опускаться ниже определенного уровня. «Новый консенсус» признал существенную роль государственной политики, которая позволяет рыночному механизму функционировать более эффективно в качестве инструмента развития. Невидимая рука рынка не гарантирует преодоления трудностей, а либерализация хозяйственной деятельности требует дополнения рыночных механизмов тщательным государственным регулированием, поэтому со второй половины 1990-х годов, в частности в западноевропейских странах, предпринимаются попытки выработать «*третий путь*», сочетающий активную роль государства и частного предпринимательства.

Один из аспектов этого направления в политике — принцип «Дж. М. Кейнс — дома, а А. Смит — за рубежом», именуемый как «*закопанный либерализм*». Наиболее ярко он проявился в период кризисов 2008—2009 гг. Чтобы не допустить повторения ситуации 1930-х годов, для предотвращения финансовой катастрофы и стимулирования совокупного спроса в ряде стран были национализированы отдельные банки, резко увеличены государственные вливания, достигшие только в 2008 г. 28% ВВП этой группы стран, расширены общественные работы на инфраструктурных объектах.

В последние годы «*зеленый рост*» выдвигается как цель экономической политики развитых стран для достижения постоянного увеличения производства и сдвига в сторону «чистой» экономики. В 2009 г. ОЭСР приняла Зеленую декларацию с призывом обеспечить устойчивый экономический рост и сократить загрязнение окружающей среды.

## 19.2. Основные направления внешнеэкономической политики

Быстрый рост мирохозяйственных связей во второй половине текущего столетия привел к расширению и повышению роли внешнеэкономической сферы. Причины этого заключаются в том, что процесс интернационализации давно вышел за пределы сферы обращения, охватив в той или иной степени весь процесс воспроизводства. С ростом интернационализации хозяйственной жизни возросли масштабы воздействия внешней сферы на национальные рынки. Для многих стран внешнеэкономические связи из подчиненных переросли в определяющие, когда решающим становится конкурентоспособность страны, ее способность улучшать свое положение в мировом хозяйстве, завоевывать себе новые позиции.

Внешнеэкономическая политика направлена на решение задач, связанных с использованием выгод международного разделения труда. С ее помощью правительства стремятся обеспечить экономические и политические условия, облегчающие национальному капиталу приспособление к изменениям на международных рынках. Внешнеэкономическая деятельность является составной частью экономической и внешней политики в целом. Характерная черта внешнеэкономической политики западных стран — отождествление ими своих интересов с общечеловеческими.

---

### Две тенденции в 1970—2000-е годы

В 1970—1980-е годы развитые страны пережили глубокие циклические и структурные кризисы, резкий взлет инфляции. В эти годы, не отказываясь от курса на либерализацию внешнеэкономических отношений, проводившегося в 1950—1960-е годы, они автономно вводили системы скрытых средств защиты внутреннего рынка от отрицательных последствий стихийных процессов в мирохозяйственной сфере. Снизившиеся в прошлый период таможенные пошлины, количественные торговые ограничения дополнились многочисленными барьерами в виде технических, экологических и других норм и стандартов, предписаний, навязываемых контрагенту «добровольных» ограничений экспорта. Данные меры охватывали 17% импорта из других западных стран, 20% — из развивающихся и 30,4% — из восточноевропейских стран.

Использование подобных мер было связано с тем, что применение традиционных форм протекционизма: таможенных тарифов, квот, валютных ограничений — ограничивалось многочисленными

соглашениями, заключенными в рамках ГАТТ, МВФ и других международных организаций.

Во внешнеэкономических отношениях на протяжении 1980-х годов отчетливы были две тенденции — *дерегулирование* и *рост протекционизма*. Дергулирование особенно активно проявилось в валютной и кредитной сфере, а рост барьеров отчетливо давал себя знать в торговой сфере. В результате во внешнеэкономической политике возросла двойственность. Она проявлялась в провозглашенных целях и осуществляемых мерах. Кроме того, торговая политика этих стран в возрастающей степени стала расходиться с их экономической политикой в целом. В 1980-е годы правительства все больше полагались на ценовые и рыночные механизмы. Тенденция к большей экономической свободе в меньшей степени распространялась на их торговый режим, который в большинстве случаев стал менее либеральным, чем в 1970-е годы.

Со второй половины 1990-х годов возобновилась тенденция к *снижению торговых барьеров*. Этот процесс был распространен не только на промышленные товары, но и на сельскохозяйственную продукцию и интеллектуальную собственность. После уругвайского раунда переговоров в рамках ВТО (1994) средний тариф на промышленные изделия в развитых странах снизился в начале 2000-х годов до 3,0%, на товары из развивающихся стран остался более высоким. Масштабы нетарифных барьеров были снижены до примерно 7% всего объема импорта ведущих развитых стран (табл. 19.1).

Таблица 19.1. **Распространение нетарифных ограничений в ведущих развитых странах, % импорта**

Регион	1988	1993	1996
США	16,7	17,0	7,7
ЕС	13,2	11,1	6,7
Япония	8,6	8,1	7,4

Источник: *OECD. Economic Outlook*. June 1999. P. 213.

Несмотря на снижение нетарифных ограничений, некоторые антидемпинговые отчисления оставались в 7–10 раз выше средних тарифов для наиболее благоприятствуемой нации. К примеру, в ЕС средний тариф на несельскохозяйственные продукты в 2001 г. был 4%, а антидемпинговая пошлина — 21%, ряд товаров из развивающихся стран облагался пошлиной, превышающей 50%. Мировой экономический кризис 2009 г. в отличие от 1990-х годов кардинально не изменил общей тенденции в таможенном регулировании развитых стран.

*Протекционизм* во внешней торговле сосредоточился в относительно узких областях, чувствительных для предпринимательства и

занятости в развитых странах. В отношении с другими развитыми странами он используется в торговле продукцией сельского хозяйства, черными металлами. В торговле развитых с развивающимися странами он охватывает и другие товары обрабатывающей промышленности. При этом используется принцип «каскадности» тарифов: сырье из развивающихся стран в основном ввозится по минимальным ставкам, на полуфабрикаты установлены средние по уровню пошлины, а готовые изделия облагаются более высокими пошлинами. С одной стороны, это позволяет ограничить доступ на внутренний рынок товаров, могущих нанести ущерб национальной обрабатывающей промышленности, а с другой — повышает конкурентоспособность своего производства.

Это привело к тому, что уровень таможенного обложения продукции обрабатывающей промышленности, ввозимой в развитые страны из развивающихся, в несколько раз превышает уровень тарифов на такую же продукцию, ввозимую из других развитых стран. Данная ситуация прежде всего характерна для таких товаров, как одежда, обувь, текстиль, посуда. Произошли подвижки. В середине прошлого десятилетия на международных переговорах в рамках ВТО была достигнута договоренность об упразднении тарифных ограничений в торговле текстилем, а также прекращении всех форм субсидирования экспорта сельскохозяйственной продукции к 2013 г. Еще раньше страны ЕС, а затем другие развитые страны в рамках принятой программы «Все, кроме оружия» распространили беспошлинный режим на продукцию обрабатывающей промышленности, сахар, бананы, рис из наименее развитых стран, что поставило эти страны в особое положение.

В целом развитые страны используют открытый торговый режим, в рамках которого количественные ограничения действуют в отношении менее 10% импорта, а средневзвешенные ставки пошлин не превышают 25%. Следует отметить, что банковский и мировой экономический кризисы 2008—2009 гг. не привели к широкомасштабным мерам протекционизма со стороны развитых стран.

Быстрое возрастание доли наукоемких товаров в мировом товарообороте усиливало внимание развитых стран к вопросам *интеллектуальной собственности*, так как товары с высоким интеллектуальным компонентом в основном производятся компаниями развитых стран. Отсутствие и неразработанность правовых норм в развивающихся странах ограничивали возможности компаний из развитых стран получать прибыль за использование их разработок. В ходе уругвайского раунда переговоров развитые страны согласились на принятие принципа национального трактования прав на интел-

лектуальную собственность, который означает, что иностранная интеллектуальная собственность на территории того или иного государства получает такую же защиту, как и национальная интеллектуальная собственность.

В кредитной сфере проводился курс на дерегулирование, были сняты многие ограничения, что способствовало росту вывоза капитала и стремительному расширению международных финансовых потоков. Ряд стран, манипулируя различными звеньями кредитной системы, проводил крупные операции по мобилизации внешних средств. В результате этих мер в мировой экономике возникли разрывы между материально-вещественными и валютно-финансовыми потоками, что сказывалось на соотношении сил. У отдельных стран появилась мощь, не соответствующая их производственным возможностям.

Свобода в движении капитала способствовала росту спекулятивного и теневого капитала, содействовала возникновению серьезных нарушений в функционировании мировой финансовой системы. Развитые страны были вынуждены усилить меры по регулированию деятельности кредитных учреждений. В частности, были достигнуты *базельские соглашения*, направленные на снижение рисков при проведении банковских операций.

Одно из центральных мест в экономической политике развитых стран стали занимать *валютные отношения*, которые оказывают все большее воздействие на ход воспроизводственных процессов через каналы платежных балансов, международное движение капиталов. Валютный курс во многом определяет формирование цен и соотношение уровней международной конкурентоспособности товаров. Это стало проявляться с начала 1970-х годов после перехода к системе плавающих курсов. Тогда считалось, что механизм плавающих курсов будет автоматически приводить к равновесию платежных балансов, однако эти надежды не оправдались, колебания курсов возросли. В этой обстановке роль американского доллара в международных экономических отношениях усилилась. В области долларовой дипломатии США использовали тактику навязывания своих решений, перекладывая бремя валютных неурядиц на другие страны.

Резкие колебания валютных курсов вызвали увеличение рисков валютных потерь, влекли за собой обострение соперничества. Опасность возникновения «валютной войны» повысила заинтересованность западных стран в согласовании их валютных политик. Поворотным моментом в этом направлении считается сентябрь 1985 г., когда было достигнуто *Соглашение Плазы* (по названию нью-

йоркской гостиницы, в которой проходило совещание министров финансов и управляющих центральными банками пяти ведущих западных стран). Росту интереса к координации политики в валютной сфере с помощью валютных интервенций способствовало также появление огромных дефицитов внешних платежей среди ведущих индустриальных стран.

---

#### Глобальные подходы

В результате возрастания значения хозяйственного развития внешнеэкономической сферы усилилось внимание государств к вопросам реальных возможностей в международном разделении труда и к оценке степени своей уязвимости в рамках растущей взаимозависимости.

В центре экономической политики оказывались направления по усилению тех звеньев, которые могли определять зависимость других стран от них. Внешнеэкономическая политика в связи с этим все более смыкалась с *концепцией глобализации*, которая отражает преимущественное положение развитых стран в международном разделении труда, стремление ведущих стран ОЭСР к открытию рынков других стран, радикальной перестройке их экономических и общественных систем в интересах ТНК и ограничение государственного суверенитета других стран.

Немаловажное место во внешнеэкономической стратегии 1990-х годов ведущих развитых стран занимало геостратегическое направление последовательного *разрушения «больших пространств»* *Евроазии*. Они активно поддерживали демонтаж государственных образований, в частности, в Восточной и Южной Европе. Разрушения Советского Союза, социалистической Югославии привели к политической и экономической дезинтеграции этих районов, создали благоприятные условия для транснациональной деятельности, для включения новосозданных государств в «международное сообщество». Большинство новых государственных образований пополнило группу малых стран. В системе иерархической организации мирового хозяйства дробление государств оказывается выгодным мощным экономикам.

### 19.3. Политика в отношении развивающихся стран

Задача повышения уровня экономического развития индустриальных стран определяет необходимость содействовать дальнейшему развитию МРТ, расширению рынков сбыта. В свою очередь, эта задача требует содействия экономическому росту других групп на-

циональных экономик — развивающихся стран, поддержания экономической жизнеспособности этих стран. Подтягивание экономического уровня и приспособления хозяйственных структур развивающихся стран к изменяющимся потребностям развитых стран обуславливает содействие их экономическому развитию как важных источников сырья и рынков сбыта. Стратегическая концепция развитых стран предусматривает такую трансформацию хозяйственных структур, при которой приоритет отдается развитию их экспортных отраслей, что предполагает усиление использования технологий ТНК.

В то же время интересы становления самостоятельной национальной экономики требуют коренного изменения зависимого положения развивающихся стран в мировом хозяйстве, создания условий для их равноправного положения и взаимовыгодного экономического сотрудничества. Противостояние этих двух тенденций находится в основе отношений двух групп стран мира.

В арсенале средств внешнеэкономической политики находится целый ряд инструментов, способствующих привязке внешнеэкономических связей той или иной развивающейся страны к рынкам развитых стран.

Заключение соглашений о *преференциальных зонах* — один из инструментов этой политики, охватывающей развитые и развивающиеся страны. Среди развитых стран этот процесс проявился в развитии региональной экономической интеграции, в отношении развивающихся стран — в заключении соглашений о сотрудничестве и свободной торговле.

Традиционным инструментом содействия развитию выступает *экономическая помощь*. Концепция помощи развитию соответствует известной *теории «большого толчка»*, которая обосновывает необходимость массивной помощи бывшим колониальным странам с тем, чтобы сдвинуть их с точки стагнации, придать их хозяйственному росту такую динамику, которая в дальнейшем позволит им развиваться за счет самоподдерживающегося роста. Основоположником теории «большого толчка» был *П. Розентейн-Родан*, а дальнейшее развитие она получила, в частности, в работах *Р. Нурске*. У *Ростову*, в которых большое внимание уделяется институциональным (социально-экономическим) аспектам экономического развития стран, получающих помощь.

На первых этапах предоставления экономической помощи со стороны стран-доноров принимались в расчет прежде всего политические и военно-стратегические принципы. С середины 1970-х годов в политике предоставления помощи приоритеты изменились. Ос-

новными целями были провозглашены содействие удовлетворению основных нужд и оказание помощи беднейшим. В 1980-е годы политика Запада переориентировалась на инициирование структурных и политических реформ через программы урегулирования международной задолженности, координацию программ помощи с осуществлением стратегий структурной перестройки, поддержку развития частного сектора и рыночных отношений. Цели развития человека, уменьшения бедности как ведущие стратегические императивы отошли на задний план. Выражение «бедные люди в богатых странах помогают богатым людям в бедных странах» во многом стало отражать ситуацию с предоставлением экономической помощи.

В 1990-е годы относительно небольшая часть помощи шла беднейшим странам или способствовала улучшению положения беднейших людей. Более 250 долл. помощи на человека шло в страны с относительно высоким уровнем развития и только 11 долл. на человека в среднем выделяется беднейшим странам. Крупнейшим получателем помощи на одного жителя был Израиль, развитая страна. Причина этого — геополитические цели. Помощь Восточной Европе и странам бывшего СССР непосредственно рассматривалась в стратегических аспектах.

Под давлением общественности некоторые правительства предоставляют средства через добровольные организации. В развитых странах в 1990 г. насчитывалось свыше 2,5 тыс. общественных организаций (1603 в 1980 г.). Государственные и частные средства, распределяемые через благотворительные организации, достигают 13% объема официальной помощи развитию. Неправительственные организации лучше, чем правительства, содействуют осуществлению малых проектов и более чувствительны к нуждам местного населения.

1990-е годы характеризовались уменьшением внимания развитых стран к оказанию экономической помощи. Ее реальные размеры сократились, объем помощи в неизменных ценах не превышал показатели середины 1980-х годов. Важную роль в этом сыграли политические изменения на мировой арене. В докладе Генерального секретаря ООН «Повестка дня для развития» (май 1994 г.) констатировалось: «...развитие — это самая прочная основа мира. Однако есть опасность того, что развитие как общее дело потеряет свою приоритетность в нынешней повестке дня. Соревнование за влияние в годы "холодной войны" стимулировало интерес к развитию... Теперь соревнование за то, чтобы обеспечить развитие беднейших стран, прекратилось. Развитие находится в состоянии кризиса».

В конце 1990-х развитые страны изменили подходы в рамках политики экономического развития. Они согласились, что огром-

ные масштабы голода и нищеты, образовавшееся непосильное для многих стран бремя задолженности выступают одной из причин, препятствующих экономическому росту индустриальных стран и периферийных стран, сокращению бедности в развивающемся мире. Развитые страны-доноры на избирательной основе стали содействовать в облегчении долгового бремени странам, которые имеют приемлемые программы борьбы с нищетой и достаточно эффективные системы управления и использования ресурсов. Целенаправленность помощи сузилась. Из сферы действия выросли проекты, содействующие процессам развития. Структура помощи стала фрагментарной, что сузило гибкость национальной политики. Данный подход, как и прежние, ориентирован на структурную перестройку хозяйств стран — получателей помощи. Экономическая помощь в расчете на душу населения периферийных стран сохранялась на относительно ограниченном уровне — 6—8 долл. на человека.

#### Вопросы к теме

1. Каковы причины перехода к неоконсервативным направлениям экономической политики в развитых странах?
2. Поясните суть структурной политики.
3. Охарактеризуйте основные направления политики в социальной области в 1980—2000-е годы.
4. Каковы основные направления внешнеэкономической политики развитых стран?
5. Какие изменения произошли во внешнеэкономической политике развитых стран в отношении развивающихся государств?

### США в мировой экономике

---

США — доминирующая страна в мировом хозяйстве, одно из крупнейших по территории и населению государств мира. В проживает свыше 300 млн человек (4,7% населения мира). По масштабам своего хозяйства США значительно опережают любую другую страну мира. В 2009 г. на долю США приходилось 23% ВМП, рассчитанного на базе текущих валютных курсов, и 20% ВМП при расчете его на основе покупательной способности доллара. По уровню индекса развития человека занимает 13-е место в мире.

США — одно из самых высокоэффективных хозяйств в мире. Сегодняшний уровень экономики США является результатом длительного исторического развития, основанного на использовании ресурсов практически всего мира. При этом США сами выделяются богатством ресурсной базы и высокой степенью самообеспеченности. Их недра содержат крупные запасы нефти, природного газа, каменного угля, цветных и драгоценных металлов. Плодородные почвы и благоприятный климат основных сельскохозяйственных районов страны способствуют ведению высокопроизводительного сельского хозяйства.

Американское экономическое превосходство оказывает значительное влияние на мировое хозяйство, непосредственно воздействуя на цикл и хозяйственную обстановку в других странах, на структуру международного экономического обмена. Развитие производственных процессов в американской экономике осуществляется под воздействием не только растущего вывоза товаров, услуг и капиталов, но и огромного притока в США специалистов, товаров, услуг и капиталов из-за рубежа.

#### 20.1. Характерные черты экономического развития США

---

##### Темпы и факторы роста

1990—2000-е годы были отмечены ослаблением позиций США в мировой экономике. Если в 1990-е годы среднегодовые темпы прироста ВВП составляли 3,5% и превосходили подобный показатель всех развитых стран и мира в целом, то в первое десятилетие 2000-х годов

темпы снизились до 1,9% в год (рис. 20.1). Хозяйство пережило один спад производства в 1991 г., частичный спад — в 2001 г. и самое крупное за полвека сокращение производства в 2009 г. — на 2,6% ВВП.

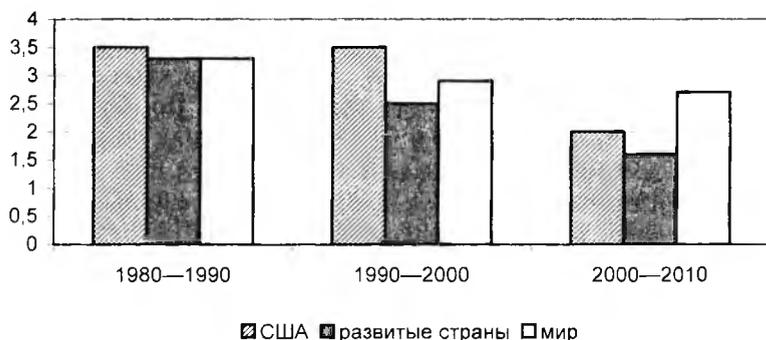


Рис. 20.1. Прирост ВВП США, %

Источники: *World Development Indicators* 2002, 2009; *Global Economic Prospects*. January 2011. World Bank.

Экономический рост в нулевые годы в значительной степени обеспечивался искусственным поддержанием потребительского спроса и жилищного строительства. Долги домашних хозяйств возросли с примерно 80% в 1988 г. до 128% располагаемого дохода в 2007 г. Финансовый и экономический кризисы 2008—2009 гг. подорвали доверие к англосаксонской модели хозяйства, рост в которой основывался на финансовых «пузырях».

Среди развитых стран США не выделялись высокой нормой сбережений и капиталовложений — 16,2 и 17,6% ВВП в 2001—2010 гг. Норма капиталовложений незначительно — на 9% — опережает соответствующий показатель сбережений. Приведенные цифры значительно уступали общемировым показателям и показателям всех развитых стран — на 3—6 пунктов. Частные инвестиции в основной капитал без жилищного строительства составляли 11—13% ВВП.

Снижение нормы сбережений и капиталовложений — не новое явление в экономике страны, оно происходит с 1980-х годов. Невысокую долю капиталовложений связывают со снижением цен на инвестиционные товары относительно других составных частей ВВП. Подсчеты капиталовложений в основной капитал на базе неизменных цен показывают, что их доля остается относительно стабильной в течение последних десятилетий.

Исследования показали, что американские предприниматели используют капитал более эффективно, чем их конкуренты в Японии и Германии. За 1973—1993 гг. американские компании имели среднюю норму чистой прибыли 9% по сравнению с 7% у германских и японских компаний, в 1994—1999 гг. — соответственно 8,8 и 9,9 и 6,2%.

Несмотря на понижающую долю сбережений и капиталовложений, их общий объем постоянно увеличивался. До 2000-х годов темпы роста капиталовложений в США превосходили общемировые показатели и показатели развитых стран.

Более половины частных капиталовложений направлялось на обновление активных элементов основного капитала — машины и оборудование, в том числе 25—26% частных капиталовложений шло на оборудование информационной сферы и программное обеспечение.

Электронно-вычислительная техника и информационные технологии сыграли революционизирующую роль в торговле, банковской сфере. Эти отрасли обеспечили основной прирост производства и производительности труда. В отраслях информационно-коммуникационной сферы создается свыше 4% ВВП. Такая особенность развития американского хозяйства в 1990-е годы дала ряду исследователей основание назвать его «*новой экономикой*».

Технологические сдвиги в американском хозяйстве были обеспечены *масштабными научно-техническими разработками*. США обладают самым крупным в мире научно-техническим потенциалом, который является в современных условиях решающим фактором развития экономики и конкурентоспособности в мировом хозяйстве. Ежегодные ассигнования на НИОКР в США составляют 33% подобных расходов всех стран мира, превышая 300 млрд долл. в год (2,7% ВВП).

Более 2/3 научных расходов промышленности приходится на программы годовой стоимостью свыше 100 млн долл. В других странах подобные по объему программы насчитываются единицами. Это позволяет вести научные работы по широкому фронту и добиваться быстрого превращения результатов фундаментальных исследований в прикладные разработки и технические новшества. Важным элементом развития нововведений, особенно мелких и средних компаний, стало *рисковое финансирование*. На долю США приходится 60% его мирового объема.

Сдвиги в технической структуре американского хозяйства сопровождались изменениями в составе рабочей силы. Обеспечению относительно высоких темпов экономического развития способст-

вовало улучшение *качества труда*. Повысился уровень образовательной подготовки работников. 57% рабочей силы обучалось в колледжах (в середине 1970-х годов — около 1/3), около 15% окончило университеты, 7,5% имеет степени магистра и выше. Считается, что образование должно стать постоянной функцией человека на протяжении его жизни в условиях быстрого развития НТП.

США испытывают значительную нехватку квалифицированной рабочей силы. Квалификационная характеристика американской рабочей силы отличается от ряда других ведущих стран. Наряду с большой долей работников высокой квалификации (24%) большая часть рабочей силы (57,8%) относится к низкоквалифицированной. Доля работников среднего уровня меньше, чем в Германии, Франции.

Американская рабочая сила характеризуется высокой межрегиональной и профессиональной мобильностью. Так, треть рабочей силы меняет профессию в течение десятилетия, чему способствует широкая система корпоративной подготовки. США — одна из молодых по возрасту населения стран — его средний возраст 35 лет.

В США был выше уровень занятости рабочей силы, чем в среднем в странах ОЭСР, ниже уровень частичной занятости, самозанятых, безработных, но выше количество отработанных за год часов. Рабочая сила использовалась не только интенсивно, но и экстенсивно. В последнюю четверть века доля интенсивных факторов роста значительно снизилась.

В 1990—2008 гг. в результате изменений в использовании основных факторов производства изменился характер динамики многофакторной производительности. Темпы ее снизились — 1,2% в среднем за 1990—2000 гг. и 0,8% — в 2000—2008 гг. Несмотря на снижение темпов прироста МФП, США сохранили превосходство в уровне производительности над другими странами в 1,3—2,3 раза.

В 1990—2000-е годы произошли заметные изменения в *условиях воспроизводства*. Более чем на 1/3 были сокращены вооруженные силы. Доля военных расходов сократилась до 3,3—4,1% (1982 г. — 4,8% ВВП).

Составной частью воспроизводственного процесса стала природоохранная деятельность. Расходы на охрану окружающей среды достигли 2% ВВП (1% в конце 1960-х годов). На основе такого рода деятельности сложился рынок соответствующих технологий, оборудования, консультационных услуг и других услуг — экопредпринимательство. Оно стало прибыльным.

Экономический подъем последних двух десятилетий способствовал *уменьшению безработицы*. Она держалась на более низком

уровне, чем в других развитых странах, — 5,0%. Уровень инфляции снизился с 4,7% в 1980-е годы до 2,6% в 2000—2005 гг. и несколько превышал средний уровень всех развитых стран.

Вместе с тем экономическое развитие отягощалось рядом проблем. Длительное время, за исключением 1997—2000 гг., государственный бюджет сводится с дефицитом, на что большое влияние оказывают огромные военные расходы. Вместе с дефицитом *увеличивался валовой государственный долг*: 1970 г. — 37,6%, 1995—2000 гг. — 64,8% ВВП, в 2005—2010 гг. — 73,8% ВВП (чистый госдолг — 57,9% ВВП). Расходы на выплаты процентов превышали федеральные расходы на образование, науку, транспорт, жилищное строительство и социальное вспомоществование.

Социальное положение в стране характеризовалось *увеличением разрыва в доходах*. В 2000 г. на 1% наиболее богатых граждан приходилось 17% валового дохода, такой уровень последний раз отмечался в 1920-х годах. 1% населения владеет 30% имущества и активов страны. Подобные разрывы в материальном положении осложняют социальные отношения, снижают заинтересованность в производительном труде.

В стране отмечается высокий уровень обеспечения продовольствием. Средний американец потребляет в два раза больше продовольствия, чем в среднем в мире. Однако, по официальным данным, постоянно недоедают 38 млн человек, 15% населения не имеет медицинского страхования.

Хозяйство США отличается от других крупных развитых стран своей отраслевой структурой. В нем небольшая доля производства приходится на сельское хозяйство и обрабатывающую промышленность — 91,1 и 11,3% ВВП, большое место занимают финансовый сектор и страхование (20%), профессиональные и предпринимательские услуги (12,7%).

---

#### Позиции США в мировом производстве

Занимая ведущие позиции в мировом производстве, США доминируют в развитии ряда *наукоемких отраслей*. Они опережают большинство стран как по доле (17% промышленного производства), так и объему наукоемкой продукции, сосредоточивая около 1/3 ее объема. Так, в мировом производстве авиакосмической техники на долю США приходится 40% объема продаж (Япония — 2%, Германия — 15%), измерительных инструментов — 22%, транзисторов 13% (Япония — 12%, Германия — 4,6%). Следует отметить, что по относительному показателю «экономики знания» США уступают ФРГ, по *высокотехнологическому производству* — Японии, Британии.

Высокотехнологичные отрасли обеспечивают 3,7% производства в предпринимательском секторе Японии, 3,3% — в Британии, но 3% — в США.

Американцы удерживают очень прочные позиции в накоплении и обработке массивов знаний и в предоставлении информационных услуг. В США сосредоточено 75% банков данных, имеющих в развитых странах. Этот фактор играет существенную роль, так как быстрое и качественное информационное обеспечение стало во все возрастающей степени определять эффективность использования производственного аппарата.

США выступают одним из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции. Они производят 11% мирового объема пшеницы, свыше 1/3 кукурузы, 40—50% соевых бобов, 21% хлопка, 18% масличного семени, 17—20% мяса.

Прочность позиций США в мировом хозяйстве обеспечивается достигнутым уровнем научно-технического развития, развитой инфраструктурой, условиями инвестирования, наличием рискованного капитала, эффективностью стимулирования рабочей силы.

## 20.2. Основные черты социальной структуры хозяйства

### Уровень концентрации капитала

Социальной структуре американского хозяйства традиционно присущи монопольные и олигопольные черты. Ключевые позиции в промышленности, кредитной сфере занимают крупные и крупнейшие корпорации. Удельный вес корпораций с числом занятых от 500 человек и выше в общем объеме производства составляет 53%, в том числе в банковской сфере 50 корпораций сосредоточивают примерно 1/3 активов и депозитов почти 12 тыс. банков страны.

В *сельском хозяйстве* основную роль играют сверхкрупные предприятия индустриального типа (доход свыше 0,5 млн долл.). В середине 1990-х годов они составляли 2,4% общего количества хозяйств, располагали 16,5% сельскохозяйственных земель и обеспечивали 46% общего объема реализованной продукции сельского хозяйства США. Число фермеров-собственников неуклонно сокращается, но они преобладают количественно. Фермы с годовым доходом до 50 тыс. долл. производят 9% сельскохозяйственной продукции.

Если исходить из правовых форм организации собственности, то основную часть производства обеспечивают партнерства (товарищества) и корпорации. Партнерские хозяйства, составляя 10%

общего числа хозяйств, сосредоточивают 17% сельскохозяйственных земель и дают 19% продукции; корпорации, составляя 4% общего числа хозяйств, обладают 18,3% земель и 25% производства; производственные кооперативы — 28% объема производства.

Почти половина всех сельских хозяйств работает либо на полностью, либо на частично арендованных землях.

В промышленности в условиях олигопольной структуры проходили бурные процессы концентрации и централизации (консолидации) капитала. Они привели к почти полному преобразованию одноотраслевых корпораций, диверсификации их производственной деятельности. Большинство корпораций имеет несколько производственных линий. Американские крупнейшие корпорации занимают ведущие позиции в списке подобных компаний в мире — их 1/3 среди 500 крупнейших по размеру капитала компаний и свыше 1/4 по объему прибыли.

В целом в американском хозяйстве крупнейшие корпорации с числом занятых от 500 человек сосредоточивают 1/5 часть всех занятых и несколько большую долю объема производства (табл. 20.1).

Таблица 20.1. Размерная структура предприятий в США, по числу занятых, %

	Число занятых, чел.				
	0—9	10—19	20—99	100—499	500+
Занято	11,8	7,7	18,4	14,6	47,5
Производство	10,8	6,1	17,0	13,1	53,0

Источники: OECD Economic Outlook, June 2000.

В организационной структуре предпринимательства существенную роль играют мелкие и средние предприятия. Предприятия с числом занятых до 9 человек обеспечивали 10,8% производства в стране. Многие мелкие и средние компании включены в воспроизводственный процесс крупных объединений, выступая составной частью их рынка. Эта привязка осуществляется через контрактную систему, субподряд, технологические связи.

Структура американских хозяйств достаточно подвижна. США отличаются высокой предпринимательской активностью: 8,4% взрослого населения участвует в попытках создания своего дела. Каждые пять лет ликвидируется 35% компаний, большей частью мелкие и средние. Для крупных компаний с числом занятых свыше 250 человек этот показатель составляет 16%.

Процессы концентрации и централизации капитала, изменение акционерной формы собственности изменили состав и региональ-

ную структуру традиционных финансовых групп, они превратились в более крупные союзы. Одноотраслевые магнаты размылись, их собственность стала интимной за счет использования промежуточных финансовых институтов.

---

### Позиции государства. Трудовые соглашения

В американском хозяйстве государство не играет значительной роли как собственник средств производства и совокупный предприниматель. Доля государственного сектора в ВВП — около 4%, а вместе с предприятиями местных властей — около 13% ВВП. В нем занято порядка 14—15% рабочей силы. Государству принадлежит значительная часть собственности — почти 25% территории, сеть федеральных дорог и многие другие инфраструктурные предприятия.

Государство играет определяющую роль в воспроизводстве рабочей силы, охране окружающей среды, развитии научной сферы. Оно осуществляет общенациональное регулирование через денежно-кредитную и бюджетную политику, федеральную контрактную систему. В целом государство выполняет общественно значимые функции, которые или не приносят быстрого дохода, или не являются оптимальными для частных хозяйствующих субъектов.

Общегосударственные расходы ниже уровня развитых стран — 38% в 1991—1995 гг., 36% — в 2001—2005 гг., 39% ВВП в 2006—2010 гг. В 2000-е годы роль государства в регулировании деловой активности возросла, особенно ярко это проявилось в сельскохозяйственном производстве, в воспроизводстве рабочей силы. Расходы на образование, здравоохранение, социальное обеспечение составляли 17% ВВП, а с учетом расходов местных органов власти — свыше 21% ВВП. В период финансового и экономического кризисов в конце прошлого десятилетия объем государственного стимулирования деловой активности превысил 2% ВВП.

Отношения *рабочая сила — капитал* (предприниматели) складываются в основном под влиянием спроса и предложения на рабочую силу, определяемыми потребностями усиления конкурентоспособности американской продукции и повышением ее наукоемкости. Используются новые подходы к управлению рабочей силой, имеющие целью гибкое управление и контроль над рабочими и служащими, имитирующими соучастие работника в делах компании. В том числе владение акционерным капиталом (более 10% работников владеет акциями компаний, на которых они трудятся).

Оплата рабочей силы направлена на понуждение ее повышать общеобразовательный и профессиональный уровень. Так, у американцев, имеющих высшее образование, уровень доходов на 60%

выше, чем у выпускников средних школ. При этом проводится политика сдерживания роста реальной заработной платы. Она незначительно выросла за 1980—1990-е годы (1,2 раза за рабочий час). В 2000-е годы оплата труда в США росла быстрее, чем в странах еврозоны и ОЭСР (3,6% в год), но ее уровень до сих пор остается одним из самых низких среди развитых стран. Профсоюзное движение оказывало ограниченное влияние на положение рабочей силы. Только 13,5% рабочих и служащих состоит в профсоюзах (20% в 1983 г.).

### 20.3. США в международных экономических отношениях

США занимают исключительное положение на международных рынках. На их долю приходится большая по сравнению с любой другой страной часть вывоза товаров, услуг и капитала. При этом американское хозяйство не относится к экспортно ориентированному. Экспорт товаров и услуг по сравнению с другими странами имеет невысокий удельный вес в национальном производстве. Экспортная квота — порядка 14% ВВП.

Степень интернационализации отраслей хозяйства резко колеблется. Ряд отраслей имеет высокую степень экспортной направленности. США экспортируют примерно четвертую часть сельскохозяйственной продукции, услуг, а по некоторым ее видам этот показатель составляет больше половины. В промышленности США сложился тесно связанный с внешним рынком сектор из восьми отраслей обрабатывающей промышленности, на которые приходится почти 3/4 всего вывоза промышленной продукции. Экспортные рынки обеспечивают около 30% сбыта продукции общего машиностроения, более 1/5 — по двигателям и турбинам, свыше 2/5 — по самолетам, компьютерам и электронике, машинам для специальных целей, алкогольным напиткам

В число экспортно специализированной продукции машиностроения входят также нефтегазовое, строительное оборудование, промышленные двигатели, насосы, компрессоры, контрольно-измерительное оборудование, сельскохозяйственные машины, научные и медицинские приборы, автомобили. В целом 20% продукции обрабатывающей промышленности идет на экспорт, который обеспечивает примерно такую же долю прироста ВВП.

Вместе с тем целый ряд отраслей обрабатывающей промышленности: полиграфическая, резинотехническая, пищевая, ткацкая, мебельная промышленность, производство строительных материалов — в незначительной степени участвуют в международном раз-

делении труда. Эти отрасли постепенно отдали зарубежным конкурентам не только значительную часть своих внутренних, но и международные рынки.

Среди сельскохозяйственных товаров в число экспортно ориентированных входят соевые бобы, кукуруза, овощи и фрукты.

В секторе услуг (31% всего экспорта) крупные позиции занимает туризм.

Заметное место в производстве страны занимает ввоз товаров и услуг. За счет его удовлетворяется 14—15% внутреннего спроса, в том числе 26% потребностей в продукции обрабатывающей промышленности, а по некоторым товарам — в значительно большей степени. Например, доля импорта составляет 30% объема ежегодных продаж автомобилей США. В последние годы доля импорта возросла до 50% в продажах станков и оборудования, а в продажах бытовой электроники, одежды, обуви и некоторых других товаров составляла 59—80%. Средний уровень зависимости американского энергопотребления достигает 59%. Рост значения импорта нефти ставит перед США задачу бесперебойных поставок и в этой связи диверсификации районов поставок.

---

#### Позиции в мировой торговле

США, за исключением трех лет — 1988—1990 гг., занимают первое место в мире по объему внешнеторгового оборота. В 2000-е годы доля США в мировом экспорте понизилась до 9,5—10% по сравнению с 13—14% в 1990-е годы (доля в мировом импорте также снизилась, но в меньшей степени — с 15—18% в 1994—2000 гг. до 13—15% в 2004—2010 гг.). Высокие издержки в производстве целого ряда американских традиционных товаров сдерживают их сбыт. Так, почасовая заработная плата в обрабатывающей промышленности США в несколько раз выше, чем в КНР и Индии. Вместе с тем следует отметить, что на США приходится 30,5% мирового экспорта продукции высоких технологий, а на Японию — 11%, Британию — 10, ФРГ — 9,3, Францию — 8,1%

Характерной чертой внешнеторговых связей является их *дефицитность*. С 1971 г. внешнеторговый оборот сводится с дефицитом, который является как результатом ослабления конкурентных позиций в ряде отраслей, так и показателем растущей интернационализации американской экономики. Торговый дефицит на 1/5—1/3 образуется в торговле с КНР.

Важная особенность США в международных экономических отношениях — *масштабы экспорта технологии* (3% всего объема экспорта). Это поставки патентов, лицензий, торговых марок, раз-

работок дизайна, авторских прав, промышленных прав и образцов, ноу-хау, услуги в области менеджмента и т. п. Только несколько стран имели в 1990—2000-е годы постоянный актив своего технологического баланса, причем США по этому показателю имеют больший отрыв. На их долю приходится 50% мировых поступлений и 15% платежей (2007).

Несмотря на положительное сальдо по *международным операциям услугами*, текущие операции платежного баланса в 2000-е годы сводились с гигантским дефицитом в среднем 4,5 ВВП (в 1990-е годы — 1,9%). Дефицит по текущим статьям (баланс внешней торговли, доходов от факторов производства и переводов) оказывает отрицательное влияние не только на хозяйство США, но и всю мировую хозяйственную систему, так как американская экономика — ее крупнейший субъект, а доллар — международное валютное средство. Дефицит тесно связан с международной системой валютных резервов и международным валютным устройством. Он отражает превышение инвестиций над сбережениями в США и приводит к притоку сбережений других стран в эту страну.

---

#### Позиции в международном движении капитала

В последние десятилетия произошли радикальные перемены в мировой позиции США, связанной с движением прямых заграничных инвестиций. На их основе в прогрессирующих масштабах происходит формирование международного производства, объединяющего экономику США с хозяйствами других стран более тесными связями, чем это делала торговля.

*Экспорт прямых капиталовложений* продолжал расти, но благодаря расширению числа международных инвесторов удельный вес США в мировом вывозе снижался. В 1960 г. на долю США приходилось более 60% мирового объема ежегодного вывоза прямых инвестиций, в 1997—1999 гг. — 22,2%, а в 2006—2009 гг. — уже 18,9%. Отток капитала в форме прямых инвестиций равнялся 12,6% объема валовых капиталовложений в основной капитал страны, это меньше, чем в развитых странах в целом (18,4%).

Американский экспорт прямых капиталовложений значительно превосходил подобный процесс из любой другой страны. Зарубежные инвестиции составляют 22,6% их мирового объема. В географическом отношении свыше 50% американских прямых инвестиций направлялось в страны ЕС.

Одновременно США остаются крупнейшим объектом приложения *иностранных прямых капиталовложений* (ИПК). На их долю приходилось 22% мирового притока ИПК в 2002—2009 гг., накоп-

лено 17,5% их мирового объема. Крупнейшие инвесторы — Британия, Нидерланды, Япония, Германия.

Несмотря на ослабление позиций США в экспорте прямых капиталовложений, американский капитал остается главной движущей силой на международном экономическом пространстве. Накопленный объем американских заграничных прямых капиталовложений в 1,4 раза превосходит иностранные в американском хозяйстве.

Интенсивное иностранное инвестирование в американскую экономику — определенный признак ее силы. Предприниматели других стран приобретают и создают производственные ячейки в основном в менее технологичных секторах хозяйства. Тем самым они позволяют американскому капиталу переходить в более современные секторы, поддерживая при этом устойчивость общей хозяйственной системы страны.

Индекс транснационализации американского хозяйства невысок: первичного сектора экономики — 3,6, вторичного сектора — 2,7, третичного — 0,7. Иностранные предприятия, где занято 4,6% работающих, имеют высокую экспортную направленность. Примерно 20—25% товарного экспорта осуществляется иностранными предприятиями. Иностранцы финансируют 14% американских расходов на НИОКР. Отдельные исследования показали, что использование нововведений иностранными фирмами обеспечивает примерно 14% прироста производительности в американской обрабатывающей промышленности.

Такой же характер имеет приток ссудного капитала с международных финансово-кредитных рынков. Ссудный капитал поступает в США на основе рыночных и вне рыночных интересов. Его привлекает надежность помещения, перспективы будущего роста. В силу этих условий США являются одним из крупнейших центров приложения не только легального, но и теневого, нелегального, криминального капитала, центром «отмывания денег».

---

### Внешние обязательства

Изменение позиций США в мирохозяйственных связях вызвало рост внешних обязательств, которые образовались во второй половине 1980-х годов и представляют собой разницу между объемом всех разновидностей инвестиций иностранного капитала в США и объемом всех видов вложений американского капитала за границей. С 2001 г. чистые обязательства превышают 2 трлн долл., или 20% ВВП. На долю США приходится крупнейшая часть мировых обязательств — 24%.

Внешние обязательства позволяли смягчить социально-экономические трудности структурной перестройки американской экономики. Используя внешние источники финансирования, США получали возможность проводить крупные перемены в своем хозяйстве, связанные с переходом на ресурсосберегающий тип развития в меньшей степени за счет собственных средств, чем это было бы при других обстоятельствах. В этом смысле рост экономики США в 1980—2000-е годы в значительной степени оплачен отставанием темпов в других странах, в первую очередь европейских. Это следует рассматривать как одно из проявлений лидирующей роли США в мировой экономике, их способности использовать ее ресурсы для решения национальных задач. Иностраннный капитал является источником покрытия огромного дефицита по текущим операциям платежного баланса США.

В настоящее время нет опасений крупного изъятия иностранного капитала из США. В мировом хозяйстве нет страны или группы стран, обладающих сравнимым потенциалом, проявляющим динамизм роста и способным принять этот капитал. Обслуживание чистых международных обязательств не представляет большой проблемы для США — величина обслуживания нетто-обязательств составляет около 1% ВВП. Это относительно небольшая цифра объясняется более высокой доходностью американских инвестиций за рубежом по сравнению с иностранными в США.

## 20.4. Факторы мирового влияния США

На современном этапе мирового развития размер и уровень национального рынка являются важными факторами мирового влияния. Высокая степень обеспеченности США собственными ресурсами относительно сдерживает рост зависимости от внешних источников и дает макроэкономической политике США достаточную степень свободы.

Самый большой в мире объем ВВП означает, что США расходуют значительно больше любой страны на текущее потребление и инвестиции. От спроса на крупнейшем в мире американском национальном рынке зависит сбыт товаров и услуг многих стран, особенно это относится к готовым изделиям и тем видам сырья, которыми хозяйство США в большой степени снабжается за счет импорта.

Изменения американской экономики и условий доступа на американский рынок оказывают существенное влияние на *положение экспортеров*. Например, располагая самым развитым машинострое-

нием, США одновременно выступают крупнейшим импортером машинотехнических изделий, принимая примерно 1/5 мирового экспорта машин и оборудования, проводя закупки практически по всем видам техники. Это побуждает другие страны активно бороться за доступ на рынок США и укрепление своих позиций на этом рынке, что отвечает в принципе интересам США. В результате конкурентной борьбы между экспортерами происходит высвобождение американского капитала для его использования на более прогрессивных направлениях благодаря удовлетворению части потребности хозяйства и общества за счет дешевого импорта.

В последние годы экономика США стала одним из основных потребителей экспортной продукции не только развитых, но и развивающихся стран. Доступ на рынок США являлся для этих стран одним из главных условий их экономического развития.

США выступают крупным *рынком рабочей силы* — иммиграция достигает 1 млн человек в год. Родившиеся за границей составляют около 10% населения, но 13% ученых и инженеров. Проводится активная политика использования высококвалифицированных специалистов других стран, особенно в исследовательской работе, высшем образовании. Наряду с трудовой легальной миграцией для рынка рабочей силы характерны большие масштабы торговли живым товаром — современная форма работорговли. По оценкам, в США ежегодно привозят до 50 тыс. женщин и детей, которые передаются в теневой сектор, становятся проститутками и рабынями.

США выступают крупнейшим *экспортером наукоемкой продукции*. Им принадлежит порядка 10% всего рынка наукоемкой продукции за пределами страны. Одновременно США — и главный рынок для ведущих экспортеров продукции высоких технологий. Доля наукоемкой продукции в стоимости всего импорта США составляет около 14%. Крупный потенциал экспортной деятельности содержат новейшие направления научно-технического прогресса. США принадлежит 70% мирового рынка программного обеспечения для ЭВМ.

Реализация интеллектуальной продукции, различных видов научно-технической информации становится все более перспективным видом международного предпринимательства, служит важным проводником мирового влияния американских корпораций.

Развитие экономики большинства стран базируется на достижениях (*НТП*), использовании научных данных. Как уже отмечалось, 70% научной информации содержится в американских банках данных. Поскольку даже в Европе и Японии нет равнозначных банков данных, еще длительное время их ученые, инженеры и предприни-

матели будут продолжать черпать знания в основном из американских источников. Это усиливает их зависимость от США, влияет на коммерческую и производственную стратегию потребителя информации.

До сих пор во многих периферийных странах не решена продовольственная проблема, они зависят от поставок продовольствия, в том числе от продовольственной помощи. США выступают крупнейшим экспортером сельскохозяйственной продукции — 35% мирового экспорта пшеницы, 69% кукурузы, соевых бобов, 25% хлопка, 18% риса, 12% табака.

*Вторая экономика.* Важное влияние на экономическое положение страны и на другие страны оказывает участие в *международном производстве*, основыванном на зарубежном предпринимательском капитале. На долю США приходится 17,5% общемирового объема накопленных прямых капиталовложений. Американская доля значительно сократилась (43% в 1980 г.), но остается крупнейшей. Сеть международного производства, созданную посредством прямых заграничных инвестиций, в экономической литературе принято называть *второй экономикой*.

Вторая экономика США занимает особое место в мировой системе. По своему производственному, научно-техническому и финансовому потенциалу она существенно превосходит аналогичные сферы хозяйствования ближайших конкурентов США в этой области: Евросоюза и Японии. Объем продаж товаров и нефинансовых услуг заграничными филиалами и подконтрольными фирмами соответствует примерно 17% товарооборота американских компаний и приносит порядка 1/3 прибыли (у японских — 12%). Общий объем продаж предприятий и фирм второй экономики соответствует 32% ВВП США. Костяк второй экономики образуют зарубежные промышленные фирмы, закупки которых в основном обеспечиваются поставками материнских корпораций.

Среди машиностроительных компаний получил развитие выпуск товаров для американского рынка на зарубежных сборочных предприятиях, принадлежащих ТНК, из узлов и деталей, поставляемых с предприятий материнских компаний. Создание подобного замкнутого цикла производства обеспечивает американским ТНК получение миллиардных прибылей ежегодно. Главный выигрыш здесь обеспечивает относительная дешевизна рабочей силы, занятой на заграничных предприятиях.

Доходы от инвестиций ТНК являются важным фактором способности США финансировать свою зарубежную деятельность и институты международного сотрудничества и развития.

Американское хозяйство опирается на *мощный внутренний рынок ссудного капитала*. Компании и государство выступают крупнейшими мировыми кредиторами и крупнейшими мировыми заемщиками одновременно, в широких масштабах используя капитал других стран.

Масштабы внутреннего кредитного рынка являются мощным фактором влияния США на мировое движение денежных ресурсов. В середине 2000-х объем кредитных ресурсов, распределяемых этим рынком, был сопоставим с 2/3 объема ВВП, что значительно превышает величину кредитного рынка любой из других развитых стран. В условиях тесного взаимодействия денежных рынков, фактической их интеграции в мировой рынок кредитных ресурсов события на денежном рынке США, повороты кредитно-денежной политики страны существенно влияют на общее положение дел в мировой экономике и ее валютно-финансовой сфере, что показал банковский кризис 2008 г.

США получают большие выгоды от его положения в качестве мирового банкира. Большая часть их внешних обязательств являются валютными резервами других стран, обычно хранимых в наличности, в краткосрочных и ликвидных долгосрочных ценных бумагах с относительно низкой процентной ставкой. Активы же США большей частью являются долгосрочными займами и акциями в других странах, приносящими высокие доходы. Таким образом, США, несмотря на то что они являются чистым международным должником, продолжают иметь положительный чистый приток доходов от капиталовложений за границей.

Поддержанию ведущих позиций США в мировой экономике содействует *международная роль доллара*, который остается главным резервным и расчетным средством в мировой валютно-финансовой системе. Инвалютные резервы центральных банков других стран на 60% состоят из долларов, почти 2/3 расчетов в мировой торговле осуществляется в долларах; доллар служит мерой ценности многих важных товаров (например, нефти) на мировом рынке; в долларах производится 3/4 международного банковского кредитования. Роль доллара значительно превосходит экономический вес США в мире.

США получают большие доходы от выпуска, эмиссии денежных знаков (*сеньораж*). Долларовая денежная масса достигает огромной величины, превышающей 0,5 трлн долл.; более 2/3 этой массы вращается вне американского хозяйства, она означает фактический кредит Казначейству США.

Как эмитент международной резервной валюты, США могут позволить себе иметь постоянный дефицит внешних платежей и фи-

нансировать его собственной денежной единицей, не испытывая нужды в иностранных валютных резервах.

Изменения курса доллара влекут за собой глубокие последствия и для США, и для других стран. Повышение его курса относительно уменьшает объем экспортной выручки в долларах, нередко влечет за собой более значительное, чем изменение валютного курса, падение мировых цен, особенно на сырье. Напротив, снижение курса доллара служит мощным средством, способствующим росту американского экспорта и оттеснению конкурентов США на внешних рынках. Одновременно сдерживается импорт в США вследствие эффекта роста цен. Таким образом, для США изменения курса доллара так или иначе могут приносить выгоды и обеспечивать преимущества.

## 20.5. Приоритеты экономической политики и стратегии

---

### Основные цели стратегии

Повышение уровня конкурентоспособности и сохранение лидирующих позиций в мировом хозяйстве — неотъемлемые элементы стратегии всех без исключения американских администраций начиная с 1940-х годов. Достижение этих целей формируется в рамках национальной экономической безопасности и тесно увязывается с ней. Особое внимание уделяется разработке и реализации глобалистской по форме и экспансионистской по содержанию стратегии, направленной на закрепление лидирующих позиций в политической, экономической и технологической сфере. В связи с этим экономическая стратегия США тесно увязывается с задачами в области оборонной и внешней политики, одна из целей которых — предотвратить возвышение любого политического и военного конкурента. При этом военно-политическая сфера безопасности рассматривается как приоритетная. Опора на военную силу — основное направление политики США на международной арене. На долю США приходится 2/5 военных расходов в мире. Страна производит свыше 40% мирового объема вооружений. Военная мощь США превосходит суммарную военную мощь десяти следующих за ней крупнейших держав мира. Идея военного превосходства и безнаказанности прочно укоренилась в сознании американцев.

Администрация США видит основную угрозу безопасности в нарушении мирового порядка, обеспечивающего процветание американской нации. Цель стратегии США — поддержание «превосходящей американской силы». Военное доминирование США гаран-

тирует политическую стабильность для экономической взаимозависимости. В рамках комплексного подхода к решению проблем экономической безопасности страны и в целях укрепления механизма межведомственной координации политики в этой области в начале 1993 г. в США был создан *Национальный экономический совет*, которому был придан профессиональный аппарат во главе с помощником президента по экономической политике. В современных условиях экономическая стратегия пытается синтезировать в себе самые различные задачи и интересы национального, регионального и местного характера. США стремятся контролировать процесс развития других стран, с тем чтобы он не создал угрозы их главенствующей роли.

---

### Направления экономической политики и роль государства

Основное место занимает *стимулирование структурной перестройки экономики* на основе достижений НТП. Наряду с модернизацией производственного потенциала традиционных отраслей стимулируется быстрое развитие новейших отраслей. Оказывается содействие развитию наиболее конкурентоспособным секторам экономики США. прежде всего в сфере производства информационной техники, компьютеров и электронного оборудования, а также информационных и финансовых услуг.

Действенным средством в этой области служат изменение налогового обложения и амортизационная политика, выдача субсидий и гарантированных займов, обучение рабочей силы. Используются прямые и косвенные (преобладающие) методы. На содействие структурной перестройке в США ежегодно расходуется 100—200 млрд долл.

Американская федеральная администрация является наиболее мощной организацией в мире. Ее бюджет больше ВВП любой другой страны, за исключением КНР, Японии и Германии. Государство берет на себя значительную часть расходов на проведение НИОКР — более 40%, больше, чем в других ведущих индустриальных странах, за исключением Франции. Государство финансирует более половины фундаментальных исследований, практически полностью — создание наиболее сложных и дорогостоящих установок фундаментальной науки. Высока доля государственных расходов в здравоохранении (13,4%).

Государственные органы оказывают поддержку частным фирмам в укреплении конкурентоспособности. Важнейшим приоритетом декларируется ускоренное развитие гражданских технологий, обеспечивающих перспективы стабильного экономического роста,

повышающих производительность труда. В 1990—2000-е годы предпринимались меры косвенного регулирования НТП: были введены налоговые субсидии для фирм, расширяющих научные исследования и разработки, уменьшены налоговые ставки для капитала, сокращены сроки амортизации для научного оборудования, предусмотрены налоговые льготы для промышленных капиталовложений в университетскую науку.

Немаловажное значение уделяется концентрации и централизации капитала, что призвано содействовать усилению международной конкурентоспособности ТНК. Стимулирующее воздействие на процессы концентрации производства оказывают государственные военные заказы, предполагающие гарантированный сбыт продукции.

Предпринимались шаги по снятию законодательных ограничений, препятствующих усилению концентрации в области экспортно-импортных операций.

---

#### Направления внешнеэкономической политики

Являясь крупнейшим экспортером капитала в форме прямых инвестиций, США активно добиваются создания необходимого инвестиционного климата для своих корпораций за рубежом, оказывая им всестороннюю поддержку, включая военное давление. Основные усилия в этой области направлены на создание *либеральной инвестиционной системы для американских инвесторов* и защиты их собственности.

Содействие экспорту частного капитала оказывается через *государственную корпорацию* частных капиталовложений за границей (ОПИК). Она предоставляет инвестиционные гарантии, осуществляет непосредственное финансирование, проводит подготовительную работу по осуществлению зарубежных инвестиционных проектов. Финансовые условия предоставления заемных средств носят льготный характер. Проводя политику стимулирования экспорта капитала, США предпринимают меры по созданию механизма защиты инвестиций, в котором важное место отводится двусторонним и многосторонним соглашениям. С 1980-х годов усилилась тенденция к сотрудничеству американских ТНК с местным капиталом. Начиная с 1977 г. около половины американских прямых инвестиций осуществляются в форме смешанных предприятий с местными партнерами.

Для иностранных прямых капиталовложений в США установлен *национальный режим*. Официально они ограничиваются только

исходя из интересов национальной безопасности в ряде отраслей добывающей и обрабатывающей промышленности, в том числе авиационной, судостроительной, в атомной энергетике, морском судоходстве, авиационном транспорте, радиовещании и космических коммуникациях. В этих случаях на иностранных инвесторов распространяется режим наибольшего благоприятствования. Одновременно американская администрация усилила наблюдение и контроль над процессами притока и функционирования иностранного капитала. В связи с этим был принят ряд законодательных актов.

Важным средством содействия зарубежной деятельности американских компаний выступают *программы экономической помощи США иностранным государствам*. Соглашения о предоставлении помощи нередко определяются обязательствами стран-получателей создавать инвестиционный климат для деятельности американского капитала, гарантировать его от национализации. Приняты поправки к законам о помощи иностранным государствам, которые уполномочивали президента прекращать экономическую помощь странам, национализировавшим имущество американских компаний или граждан и не предоставившим или не принявшим меры по компенсации. Они уполномочивали и представителей США в международных организациях выступать против предоставления многосторонней помощи тем странам, которые экспроприировали американскую собственность.

В сфере постоянного внимания администрации находятся *внешнеторговые позиции* страны. В области внешней торговли осуществляется двойственный курс, направленный на обеспечение свободы торговли в мире и защиту своего рынка. Администрация ограждает интересы отдельных социальных слоев и групп от излишнего иностранного влияния, учитывая взгляды сторонников своей партии. Масштабы протекционизма в США весьма значительны, хотя общий тариф один из низких — 5—6%. В число товаров, облагаемых высокими таможенными пошлинами, входят одежда, обувь, табак и табачные изделия, овощи и продукты из них. Особенно сильный ущерб наносится экспорту продукции обрабатывающей промышленности из развивающихся стран. Протекционистская политика проводится на избирательной основе.

В отношении целого ряда стран, курс которых неугоден США, проводится *политика ограничения экономических связей*. К странам, в отношении которых проводятся торговые запреты, выдвигаются обвинения в терроризме или нарушении режима нераспространения, нарушении прав человека. Так, частичная практика запретов

или угроза их применения в 1990-е годы распространялась на страны, насчитывавшие почти 2/3 населения планеты. Они включали меры от сокращения помощи до блокирования банковских счетов и разрыва связей, а также утраты и военной агрессии.

*Импортная политика* отражает структурные сдвиги в экономике и способствует их осуществлению. Обычно более высокое проникновение импорта отмечается в менее перспективных отраслях, что позволяет снижать издержки производства за счет использования более дешевых импортных товаров. Этой цели служат преференциальные соглашения, которые обеспечивают беспрепятственный доступ товаров более чем из 20 стран. В 2007 г. 81% импорта поступало из стран, заключивших эти соглашения, а 41% экспорта США шло в них.

Правящими кругами широко используется лозунг «свободы торговли», как бы символизируя верность идеалам американского капитализма. Он постоянно присутствует в выступлениях всех президентов. Курс на свободную торговлю напрямую увязан с сохранением и расширением гарантированного доступа к ресурсному потенциалу Земли, с главной стратегической задачей обеспечения американского лидерства в мире. То, что не соответствует интересам США, клеймится как варварство, отсталость, тоталитаризм, имперские стремления, ось зла и т.д.

Государственное регулирование внешней торговли прежде всего направлено на форсирование экспорта. Такой подход объясняется тем, что экспорт в целом ряде стран выступает важным фактором их роста, особенно в наукоемких и сельскохозяйственном производстве. Несмотря на относительно скромную роль экспорта во внутреннем производстве (12—14%), он обеспечивает более трети увеличения ВВП страны. Примерно 20% занятости в обрабатывающей промышленности США зависит от внешней торговли.

Главная роль в системе государственного стимулирования экспорта принадлежит Экспортно-импортному банку (ЭИБ), который выдает и гарантирует экспортные кредиты, проводит программы льготного среднесрочного кредитования, производит переучет векселей частных коммерческих банков в целях понижения процентной ставки по их экспортным кредитам, выдает совместные с частными банками кредиты в размере 50% общей суммы кредита. Содействие экспорту осуществляется также с помощью государственного финансирования поставок по программам помощи. Проходит это через «связанную помощь».

Поддержание экспортной деятельности осуществляется на региональном уровне и уровне штатов, а также крупных городов. Мест-

ные органы власти предоставляют займы и кредиты, осуществляют выпуск облигаций, гарантирование займов, налоговые скидки и другие стимулы. В стране создано свыше 1300 предпринимательских зон.

На международной арене укреплению экспортных позиций американских ТНК служит содействие либерализации международной торговли, в том числе в рамках поддержки институтов мирового и регионального, международного экономического сотрудничества (ВТО, Североамериканская зона свободной торговли и др.) и обеспечение ведущих позиций в них.

---

### Региональные приоритеты

Во внешнеэкономической политике проявляется *североамериканский и восточноазиатский регионализм*. Страны Северной Америки, Восточной и Южной Азии рассматриваются в качестве приоритетных региональных рынков. Страны Восточной и Южной Азии превзошли объемы американских прямых капиталовложений в Латинскую Америку. Наиболее крупные объемы сосредоточены в Японии, Тайване, КНР, Сингапуре. В этом районе размещено около 100 тыс. американских военнослужащих, развернут один из мощнейших американских флотов.

Однако основная масса зарубежных прямых капиталовложений (71%) сосредоточена в Европе, где крупнейшими объектами их приложения являются Британия, Нидерланды, Германия.

Произошли подвижки в географической структуре торговых отношений. Во внешней торговле произошло уменьшение доли европейских стран, Австралии, ЮАР и увеличение удельного веса Канады, Мексики, а также стран Восточной и Южной Азии.

Торговые отношения США и развивающихся стран — одно из наиболее динамичных звеньев мировых хозяйственных связей. Это вызывается особенностями распределения природных и трудовых ресурсов и условиями их использования, направленностью социально-экономической политики стран и темпами их роста. Использование этих факторов и условий обеспечивает американским ТНК получение более высоких прибылей, чем в других районах, способствует поддержанию более высоких темпов роста ВВП.

Основными торговыми партнерами являются Канада, Мексика, Япония, КНР, Британия, Германия (табл. 20.2). Крупнейшие импортные рынки США — Канада и КНР. РФ занимает заметное место в торговом обороте США — около 1%.

Таблица 20.2 Географическая структура экспорта США, %

Страны, регионы	1990	2000	2008
ЕС	28,6	21,4	21,1
Британия	6,0	5,4	4,1
Германия	4,8	3,8	4,2
Канада	21,4	22,6	20,0
Япония	12,3	8,4	5,1
Бразилия	1,3	2,0	3,1
Мексика	7,2	14,1	11,6
КНР	1,2	2,1	5,4
Сянган	1,7	1,9	1,7

Источники: *Direction of Trade Statistics Yearbook*. 1993—1996, 2009. IMF.

До 1990-х годов США решали внешнеторговые и внешнеэкономические проблемы на двухстороннем уровне, а также в рамках межгосударственных организаций. Они не связывали себя членством в международных экономических группировках.

В начале 1990-х годов был проведен целый ряд мероприятий, включая интенсивные переговоры, подготовивших почву для выработки и последовавшего в 1993 г. принятия трехстороннего *Североамериканского договора о свободной торговле* (НАФТА). Основные цели группировки — снятие барьеров в торговле товарами и частично услугами и обеспечение их свободного движения, установление справедливых условий конкуренции, обеспечение прав на интеллектуальную собственность. В США рассчитывают, что создание на континенте зоны свободной торговли приведет к активизации деловой активности, значительному увеличению рабочих мест, повышению темпов экономического роста. Вынос в Мексику производств, благодаря применению дешевой рабочей силы позволяет североамериканской продукции эффективнее конкурировать с товарами из Японии, Западной Европы и Юго-Восточной Азии. Свободный приток относительно несложных товаров в США из Мексики затрагивает материалоемкие и трудоемкие отрасли промышленности, заставляя модернизировать их либо переключать ресурсы на более сложное производство.

Образование *зоны свободной торговли* открыло новые горизонты экономического взаимодействия США и Канады со странами Латинской Америки. В 2007 г. между США и центральноамериканскими странами было заключено *соглашение о свободной торговле* (КАФТА). К НАФТА подключена Чили. С 1990-х годов обсуждаются планы создания всеамериканского торгового рынка.

Экономическое положение США в мире в следующие десятилетия в значительной степени будет определяться характером интеграционных процессов, в которые вовлечены не только США, но и все их ведущие партнеры.

Во внутренней сфере американская администрация ключом к поддержанию высоких темпов экономического роста считает создание условий, при которых предприниматели содействовали бы увеличению рабочих мест, усилению деловой активности.

#### Вопросы к теме

1. Каковы отличительные особенности экономического развития США по сравнению со странами ЕС и Японии?
2. Охарактеризуйте научно-технический потенциал США.
3. Дайте характеристику качества рабочей силы США.
4. Каковы масштабы внутреннего и национального рынка?
5. Охарактеризуйте масштабы и уровень участия США в мировом хозяйстве.
6. Какие отрасли хозяйства относятся к экспортно ориентированным?
7. Охарактеризуйте масштабы второй экономики и ее влияние на производственный процесс США.
8. Каково влияние американской кредитной сферы на еврорынки?
9. Охарактеризуйте роль доллара в международных валютно-кредитных отношениях.
10. Являются ли США страной-должником? Проанализируйте взаимосвязь внутреннего и внешнего балансов страны.
11. Каковы основные направления экономической политики администраций США в 1990–2000-е годы?
12. Проанализируйте политику США в интеграционных процессах в Америке.

## Япония в мировом хозяйстве

В последние десятилетия Япония выступает как одна из ведущих экономических держав, являясь второй по величине национальной экономической силой в мире. Население Японии составляет примерно 2% общемировой численности, но создает оно 8,1% ВМП, исчисленного по текущим валютным курсам, и 6,6% — по покупательной способности иены. Ее экономический потенциал равен примерно одной трети американского, но превосходит германский. Япония достигла высокого уровня технического совершенства, особенно в отдельных направлениях передовых технологий. По показателю индекса развития человека находится на 11-м месте в мире. Нынешние позиции Японии в мировом хозяйстве — результат ее экономического развития во второй половине XX столетия. В 1938 г. на ее долю приходилось всего 3% ВМП.

### 21.1. Экономическое положение Японии в 1990—2000-е годы

Экономическое развитие Японии в 1990—2000-е годы определялось низкими темпами роста. В прошедшее десятилетие темпы роста валового продукта составили 1,0% в год против 4,1% в 1980-е годы. В отличие от прошлых десятилетий экономический рост был значительно ниже общемировых показателей и показателей развитых стран (табл. 21.1).

Таблица 21.1. Темпы прироста ВВП Японии, %

	1980—1990	1990- 2000	2000—2010
Япония	4,1	1,3	1,1
Мир	3,3	2,9	2,6

Источник: *World Development Indicators 2002, 2009, World Bank; World Development Prospects, 2010, January 2011, World Bank.*

Изменился деловой цикл. Если в 1950—1980-е годы японское хозяйство только один раз пережило абсолютное падение производства в 1974 г., то в 1990-е годы — два — в 1993 и 1998—1999 гг., в 2000-е годы тоже два — в 2001—2002 и 2008—2009 гг. Одна из при-

чин медленных темпов экономического роста — отраслевые диспропорции, связанные с сохранением высокой доли традиционных капиталоемких отраслей, которые для удержания своих позиций на мировых рынках требовали крупных капиталовложений и сдерживали их приток в новейшие отрасли. Немаловажное значение имели разное снижение спроса на мировых рынках на продукцию средней и высокой технологии в начале и конце прошлого десятилетия и высокий уровень долгов хозяйствующим субъектам.

Поддержка экономического роста обеспечивалась экспортом и частным спросом. Усилия правительства были направлены на перестройку кредитной системы, отягощенной «плохими» займами. Финансовые вливания правительства достигали 10% ВВП. Они были направлены на погашение безнадежных долгов, приобретение акций банков, гарантирование займов малым и средним компаниям, обеспечение общественных работ, на развитие информационно-технической инфраструктуры. Значительное внимание уделялось повышению уровня социального обеспечения.

Внутренний спрос понизился — 0,8% в среднем за 2001—2010 гг. против 1,7% во всех развитых странах. В целях стимулирования спроса процентные ставки по краткосрочным кредитам держались почти на нулевом уровне — 0,2%, долгосрочные — 1,3%. Государственный бюджет сводился с отрицательным сальдо (4,2% ВВП в 2006—2007 гг.), которое почти утроилось в нулевое десятилетие.

Экономическое развитие сопровождалось дефляционными тенденциями. Темпы изменения розничных цен были отрицательными (–0,2% в среднем за 2000—2010 гг.). Уровень безработицы был относительно невысоким (4,5%) в сравнении с развитыми странами в целом.

Обеспечение перестройки хозяйства и стабилизации экономического положения на новой воспроизводственной основе требует высокого уровня капиталовложений. Но доля капиталовложений в ВВП заметно сократилась, в основном за счет частного сектора (табл. 21.2). При этом в 2000-е годы норма капиталовложений на один-два пункта превышала общемировой уровень и уровень всех развитых стран при достаточно большом превышении уровня сбережений — два-три пункта.

Таблица 21.2. **Норма сбережений и капиталовложений в Японии, % ВВП по ППС**

	1984–1991	1992–1999	2000–2010
Сбережения	33,0	30,6	26,2
Капиталовложения	30,3	28,1	23,3

Источники: *World Economic Outlook*. April 2006, 2010. IMF.

Если в 1970—1980-е годы в составе капиталовложений был практически незаметен иностранный капитал, то в 2000-е приток ИПК доходил до 0,7% валовых капиталовложений в основной капитал, что происходило при превышении уровня национальных сбережений над капиталовложениями.

Японское хозяйство является капиталоемким, а уровень прибыли компаний — невысоким. Но в последние десятилетия произошло повышение роста многофакторной производительности — 1% в 1985—1995 гг. и 1,9% — в 1995—2005 гг. против 0,1 и 1,9% в США. Рост производительности сдерживался компаниями, работающими на внутренний рынок, в особенности в строительстве, пищевой промышленности. Это обстоятельство связано с высоким уровнем монополизации, низкой конкуренцией в ряде секторов хозяйства, о чем свидетельствует высокий уровень внутренних цен.

Переход к новой структуре производства опирается на *широкомасштабные НИОКР*. Расходы на научные исследования повысились с 2,5—2,95% до 3,35% ВВП. В абсолютном размере это второй объем в мире (10—11% расходов на НИОКР). Общий объем расходов примерно в 2,5 раза ниже американского уровня, но превосходит китайский, германский. Япония является второй после США страной по числу зарегистрированных за рубежом патентов. Основные расходы идут на прикладные исследования, которые сосредоточены в телекоммуникационной сфере и электронике, транспортном машиностроении и химии. Усиление внимания к научным разработкам связано с ослаблением позиций Японии в развитии высокотехнологичных отраслей. В отличие от США в Японии значительная часть результатов НИОКР относится к улучшающим, процент прорывных технологий ниже.

В последние десятилетия развитие японского хозяйства опирается на *высокий* общеобразовательный и профессиональный *уровень рабочей силы*. Свыше 95% молодежи соответствующего возраста заканчивает полную среднюю школу, и 40% ее выпускников продолжает обучение в высшей школе. У Японии самый высокий после Канады уровень лиц с третичным образованием — 53% в возрасте 25—34 лет. Это позволяет стране по развитию «экономики знания» (высокотехнологичные отрасли и отрасли сферы услуг с высококвалифицированной рабочей силой) занимать ведущие позиции в мире, уступая только США и Германии. Неквалифицированные рабочие составляют 6,2% занятых в стране.

### Структура хозяйства

Экономический рост в Японии, как и раньше, обеспечивался в основном обрабатывающей промышленностью. Японская экономика по сравнению с другими ведущими странами имеет определенные отличия в своей структуре. В ней наряду с Германией высокую долю занимает обрабатывающая промышленность (21% в 2007 г.), строительство и относительно низкую — сфера услуг (на мировом уровне — 68% ВВП). Сфера услуг в Японии менее развита, чем в других индустриальных странах, по доступу населения к Интернету Япония выделяется среди развитых стран (70%), уступая только Южной Корее.

В обрабатывающей промышленности значительное место занимают металлургия (7,5%), судостроение, базовая химия, которые теряют свои конкурентные преимущества. Отстает в своем развитии фармацевтическая промышленность: 1/4 популярных в мире лекарств не производится в стране, половина из них внедряется шесть лет спустя. Происходят изменения. Японское хозяйство показало высокую способность реагировать на изменения национальных и мировых условий воспроизводства. Под влиянием мирового спроса и конкуренции в структуре производства ведущее место заняли транспортное и общее машиностроение, электронные изделия, химические продукты (табл. 21.3).

Таблица 21.3. Структура обрабатывающей промышленности Японии, % добавленной стоимости

Обрабатывающая промышленность	1995	2000	2007
Продовольствие	7,9	8,2	8,0
Издательское дело	5,7	3,2	2,8
Химия	10,2	10,7	9,9
Пластмассы	3,6	4,3	4,1
Металлы	5,9	7,7	7,4
Общее машиностроение	10,3	11,7	12,2
Электронные части и механизмы	—	6,4	19,3
Информационное оборудование	—	3,1	3,4
Транспортное оборудование	10,3	14,6	16,3
Точные приборы и машины	1,4	1,6	1,7

Источники: *Japan Statistical Yearbook 2009*; <http://www.stat.gov.jp/data/tonkan/pdf.yhy.ou.08.pdf>.

Производство в сельском хозяйстве сократилось, его доля в ВВП уменьшилась до 1% (1990 г. — 1,9%). Сократилась площадь обрабатываемых земель (13% территории). Выработка на каждого

занятого за 1990—2005 гг. увеличилась в 1,7 раза — больше, чем во всех развитых странах. Сельское хозяйство удовлетворяет только 40% внутренних потребностей. Наемный труд и арендные отношения не получили в нем широкого распространения. Только 7% хозяйств имеют более 2 га земли, а 70% всех хозяйств получают свои доходы вне отрасли, в основном в промышленности и сфере услуг. Владельцы мелких земельных участков работают у себя в хозяйстве лишь в праздничные и выходные дни.

---

#### Позиции в мировом производстве и проблемы экономического развития

Несмотря на низкие темпы экономического роста в 1990—2000-е годы и снижение доли страны в мировом производстве, Япония остается крупнейшим в мире производителем отдельных видов продукции обрабатывающей промышленности, в том числе роботов (свыше 50%), станков, легковых автомобилей, полупроводников, судов, искусственных волокон, программного оборудования, двигателей внутреннего сгорания, видеоигр, оптовых технологий. Сохраняя ведущие позиции в производстве традиционных товаров, она уступает только США в выпуске наукоемких товаров, в частности в производстве информационной техники, микросхем и отраслей, связанных с обеспечением жизнедеятельности человека. Япония занимает 4-е место в мире по улову рыбы после КНР, Перу и США. По оценке Мирового экономического форума, страна занимает 6-е место в мире по уровню конкурентоспособности хозяйства, уступая СССР, ФРГ.

Конкурентные позиции японских предпринимателей на международных рынках изменились. Резко возросли издержки на рабочую силу, по уровню которых в обрабатывающей промышленности Япония уступает только Германии и Швейцарии. Ценовые конкурентные преимущества японских товаров ослабли по сравнению со многими странами.

Япония не преодолела отставания от ряда западных стран в области развития социальной инфраструктуры, уровня внутреннего спроса. На социальное обслуживание выделялось 16—22% ВВП, ниже, чем в ведущих развитых странах (до 28%). Сократился уровень финансирования общественной инфраструктуры. В 2004 г. была проведена реформа пенсионной системы с внедрением принципа макроэкономической индексации, на очереди — здравоохранение, 86% расходов в котором финансируется государством. На экономическое развитие стало оказывать сокращение прироста населения и увеличение в нем доли пожилых. Возраст 23% жителей (12% в 1993 г.)

превышает 65 лет, что снижает спрос на целый ряд современных товаров и услуг и затрудняет пополнение трудовых ресурсов.

Ослабление последствий экономических кризисов 1990—2000 гг., структурные изменения в хозяйстве, проходившие при активной роли государства, привели к резкому увеличению государственного долга. В 2010 г. он приблизился к 200% ВВП, что стало новым явлением в японской экономике. Японскую экономику отягощают проблемные долги компаний кредитным учреждениям, которые достигают 8% ВВП.

Япония уступает целому ряду развитых стран по показателям оценки уровня предпринимательства, по уровню предпринимательской инициативы (доля вновь образованных фирм), одно из последних мест по интенсивности венчурного капитала.

По Киотскому протоколу страна обязалась в 1990—2008—2012 гг. сократить выбросы углекислого газа на 6% с уже относительно низкого уровня среди развитых стран. В действительности выбросы увеличились к 2007 г. на 9%, их прирост на душу населения был более быстрым, чем в среднем в странах ОЭСР.

Изменение производственных процессов оказало влияние на социальную обстановку в стране и характер функционирования хозяйственного механизма.

## 21.2. Этапы развития японской экономики

В своем развитии экономика страны прошла целый ряд этапов, отличавшихся условиями производства и глубокими сдвигами в социально-экономической структуре. Это период восстановления, период развития трудоемких и капиталоемких отраслей промышленности и период развития наукоемких отраслей.

*Первый этап (1945—1950).* После поражения Японии во Второй мировой войне Верховный штаб союзных войск определил курс проведения экономических реформ. Согласно линии Доджа (экономический советник американской администрации), в первые послевоенные годы была установлена система приоритетных производств, необходимых для восстановления экономики. В их число вошли базовые и инфраструктурные отрасли, включая черную металлургию, каменноугольную промышленность, электроэнергетику, железнодорожный и морской транспорт. Для их развития использовались методы прямого контроля, такие как установление низких цен, компенсация разницы в ценах, преимущественное кредитование, квотирование импортных товаров.

Важные целенаправленные реформы были проведены в социально-экономической и политической сфере. Преобразования по-

слевоенных лет легализовали организации трудящихся, покончили с феодальными пережитками в отношениях между трудом и капиталом. Аграрная реформа практически ликвидировала феодальное землевладение. Антимонополистические мероприятия дали толчок перестройке старой структуры японских концернов и обновлению методов руководства производством. При этом во время деконцентрации экономической власти и демонополизации не было допущено ослабления промышленного потенциала. В 1949 г. под действие закона о деконцентрации не попали банки, а число распускаемых компаний было ограниченным. Оставшиеся крупные компании должны были участвовать в восстановлении экономики.

Отказ от войны, зафиксированный в ст. 9 Конституции 1947 г., предопределил наименьшее по сравнению с другими ведущими развитыми странами бремя военных расходов Японии — менее 1% ВВП. Эти и другие специфические для Японии условия придали ускорение процессам экономической перестройки и развитию.

*Второй этап (1950—1970-е годы).* Это этап экономического развития, который характеризуется усилиями по развитию трудоемких традиционных и капиталоемких отраслей. Экономическое развитие в первые послевоенные десятилетия проходило в условиях стабильно низких цен на минеральное сырье. Это позволило Японии, базируясь на импорте, создать мощные энерго- и ресурсоемкие и капиталоемкие производства: черную и цветную металлургию, нефтепереработку, судостроение и т.д. За 1953—1971 гг. производство в обрабатывающей промышленности выросло в 10,6 раза, наибольшими темпами увеличивался выпуск продукции машиностроения (24,9 раза), нефтепродуктов и каменного угля (19,3 раза), химии (12 раз), стали (10,6 раза). Хотя казалось, что капиталоемкое направление развития противоречит теории конкурентных преимуществ, оно создало потенциал для быстрых технологических преобразований, обеспечения занятости и повышения уровня жизни.

Параллельно развивались трудоемкие отрасли промышленности, такие как хлопчатобумажная, радиотехническая, автомобильная.

Активную роль в развитии новых отраслей играло государство. Протекционизм оставался важнейшим звеном промышленной политики.

В качестве главных инструментов этой политики использовались кредиты правительственных финансовых институтов, а также различные налоговые льготы. В этот период были разработаны и последовательно внедрены в жизнь мероприятия по комплексному стимулированию экспортного производства, включая создание специальных организаций для предоставления кредитов, страхования

внешнеторговых операций. Осуществление этой политики укрепило внешнеторговые позиции страны и позволило затем провести либерализацию внешнеэкономических связей.

В 1950—1960-е годы существовал достаточно сильный валютный контроль, что препятствовало оттоку частного национального капитала и проникновению иностранного капитала в хозяйство страны.

Японская экономика отличалась высоким уровнем капиталовложений, который повышался многие годы, дойдя в первой половине 1970-х годов до огромной величины для развитых стран — 39%. Основные капиталовложения направлялись в активные элементы основного капитала. Их норма в 1,5—2 раза превосходила соответствующий уровень других ведущих индустриальных стран, составляя 16—19,4% ВВП.

Повышению нормы накопления способствовало достаточно широкое использование иностранного капитала в форме кредитов и займов и портфельных инвестиций. Но в 1950—1960-е годы его доля в валовых капиталовложениях не превышала 2,5%. За 1950—1975 гг. было привлечено почти 32 млрд долл. В новых отраслях иностранный капитал играл более значительную роль. Кредиты и займы предоставлялись Японии Экспортно-импортным банком США.

Высокая норма капиталовложений отражала гигантский размах нового строительства и переоборудования существовавшего производственного аппарата. Основные средства шли на создание новых производственных мощностей. Это обеспечивало высокую степень новизны оборудования — на уровне 5,5—6 лет поддерживался его средний возраст (США — девять лет). Организация серийного производства обеспечивала высокую эффективность капитальных вложений.

Примерно до середины 1960-х годов рост производственного аппарата обеспечивался массовым притоком рабочей силы из сельского хозяйства. Использование дешевой, но достаточно образованной рабочей силы обеспечивало выпуск конкурентоспособной продукции. В 1947 г. в стране была введена система всеобщего 9-летнего образования, а в последующие десятилетия — высшая ступень обучения. В результате был достигнут высокий уровень общеобразовательной и квалификационной подготовки.

Хозяйственное развитие Японии в 1950—1960-е годы характеризовалось особенностями инновационной политики, которая основывалась на заимствовании научных достижений других стран, на создании товаров, содержащих в себе незначительные технологические усовершенствования. Это позволило ей создать широкий набор производств как в традиционных, так и в современных отраслях, сэкономить значительные финансовые и материальные ресурсы и обеспечить большой выигрыш во времени.

Результатом политики 1950—1960-х годов были самые высокие темпы прироста валового продукта — соответственно 14,9 и 11,3%. Это позволило резко усилить позиции страны в мировом производстве. В 1960 г. доля Японии достигла 3% ВМП, а к 1970 г. она уже удвоилась.

*Третий этап (1970—1980-е годы).* Резкий рост цен на сырье и энергетические ресурсы на мировых рынках создал новую ситуацию для ресурсоемких отраслей, а начавшийся с середины 1960-х годов рост реальной заработной платы начал подрывать конкурентоспособность трудоемких отраслей. До 1970-х годов Япония была практически единственной среди промышленных государств страной с дешевой рабочей силой. Действие прежних факторов, способствующих высоким темпам экономического роста, выявило структурное отставание японской промышленности, и национальное хозяйство вынуждено было переходить к энерго- и материалосберегающим технологиям, к опережающему росту наукоемких отраслей. Поворот к новому типу воспроизводства был также связан с повышением роли услуг.

В этот период при направляющей роли государства производство продукции, потерявшей конкурентоспособность, постепенно стало заменяться импортом.

Переход к новому типу воспроизводства сопровождался развитием самостоятельных научно-исследовательских работ. Значительно возросли усилия государства и компаний не только в прикладных, но и в фундаментальных исследованиях в таких областях, как использование атомной энергии, освоение космического пространства, разработка информационных систем. Расходы Японии на НИОКР возросли с 2,1% в 1975 г. до 3,1% ВВП в 1985 г. По объему НИОКР Япония сократила разрыв с США. Компании осуществили важные нововведения в организацию производства, которые привели к повышению качества продукции и производительности труда.

В отличие от прошлых этапов доля обрабатывающей промышленности в структуре валового внутреннего продукта стала понижаться. В рамках обрабатывающей промышленности произошли серьезные сдвиги. Возросла доля машиностроения с 30,7% в 1960 г. до 45% в 1990 г. и 56,5% в 1993 г., прежде всего за счет электротехнических производств. Доля текстильной, деревообрабатывающей промышленности значительно сократилась. Резко уменьшилась доля сельского хозяйства — с 13% в 1960-х до 4% ВВП в 1970-е годы. Третичная сфера несколько уступила по своему значению другим ведущим странам (50% в 1970 г., 60,7% в 1985 г.).

В этот период сложилась своеобразная социально-экономическая структура организации предпринимательства (*иерархический корпора-*

*тивизм*). Особенность экономического строя — вертикальная интеграция фирм (их группирование), которая пронизывала значительную часть системы деловых отношений в стране, — корпоративные группы «киге судан» и «кейрецу» с перекрестным владением акциями и тесными связями с одним из банков. Произошел переход контроля над компаниями от физических к юридическим лицам (1960 г. — 70%, 1986 г. — 76%). Роль индивидуального капитала в социальной структуре промышленности и кредитной сфере снизилась. Отношения в группах строились на принципах иерархичности. Переплетение капитала, иерархичность отношений между участниками группы приводили к тому, что на рынках группа выступала единым фронтом. Система финансирования позволяла компаниям, в частности крупным экспортным фирмам, получать необходимые денежные средства по сравнительно низкой стоимости, расширять масштабы и эффективность производства, но в конечном итоге привела к образованию огромных долгов у банков. Помимо производственных связей структуру корпоративной группы цементировали другие виды зависимостей: направление в советы директоров фирм представителей головной компании, оказание различного рода услуг.

В 1970—1980-е годы темпы прироста были ниже прошлого периода: 4,5% в 1970-е годы и 4% в среднем в год в 1980-е годы. Но они были значительно выше общемировых, что упрочило позиции страны в качестве третьей экономической силы в мире после США и СССР.

В течение длительного времени ВВП был единственным критерием развития японской экономики. Считалось, что экономический рост автоматически ведет к повышению благосостояния, поэтому специальные меры в этой области откладывались, пока страна не достигнет уровня других стран.

*Новый этап экономического развития (1990-е годы)*. Он характеризуется переходом к более высокому типу научно-технического развития японского хозяйства, понижением доли страны в мировом хозяйстве и изменениями в порядке хозяйствования. Были осуществлены меры по либерализации предпринимательской деятельности. Осуществлялся переход от массового производства однотипной продукции к выпуску индивидуализированных товаров, дальнейшее повышение качества выпускаемой продукции.

### 21.3. Модель хозяйственного механизма Японии

В 1990—2000-е годы произошли изменения в структуре хозяйственного механизма, приведшие к преобладанию черт либеральной модели, при сохранении в ряде секторов иерархических отношений.

### Особенности структуры частного предпринимательства

Доминирующие позиции в хозяйстве занимают частные хозяйствующие субъекты — почти 97% общей численности, на которых занято 92,4% рабочей силы.

Япония имеет отличную от ряда западных стран социальную структуру, характеризующуюся двойственностью организационной и размерной структуры современной промышленности. Как и в Италии, значительное место (45%) принадлежит индивидуальным предприятиям. Свыше половины занятых в производстве сосредоточено на мелких и средних предприятиях. На долю крупных компаний с числом занятых от 300 и более человек приходится 38% занятых. Это меньше, чем в Германии, Франции и Британии.

На фоне массы малых компаний отмечается высокая степень концентрации и централизации капитала в отраслях обрабатывающей промышленности и кредитном секторе, что выражается в господстве гигантских объединений. По числу крупнейших компаний в мире Япония уступает только США — 37 среди крупнейших 500, но их число в этом списке сократилось.

По структуре механизма хозяйственной деятельности все японские компании можно разделить на три группы: более четверти компаний в основном используют либеральную модель, около 2/5 — традиционные механизмы иерархического корпоративизма, остальные находятся в промежуточном состоянии.

Компании либеральной модели чаще используют приглашенных директоров, привлекают капитал путем размещения ценных бумаг, у них более высокая доля акций принадлежит институциональным собственникам, выше мобильность рабочей силы. В эту группу входят крупные, действующие интернационально компании «Тойота», «Кэнон», «Ямаха», «Хитачи», «Мицубиси» и др. Несмотря на то что число этих компаний не преобладает, на них занято 2/3 рабочей силы.

В объединениях с традиционной системой деятельности используют вертикальное интегрирование хозяйственной деятельности с мелкими и средними компаниями и банками (группы кейрецу). В них используется принцип пожизненного найма, когда работник почти всю жизнь работает в одной компании, оплата труда в значительной степени зависит от стажа работника. Управления компаний поддерживают тесные связи с профессиональными организациями. Компании с традиционной системой деятельности большей частью сосредоточены в строительстве, химии, текстильной, пищевой промышленности, общем машиностроении.

Компании третьей группы, находящиеся в промежуточном состоянии, сохраняя традиционные формы собственности и финан-

сирования, все чаще используют рыночные методы использования рабочей силы. Компании этой группы действуют в торговле, сфере высоких технологий.

Распространение либеральных принципов в хозяйстве привело к снижению уровня перекрестного владения акциями с 50% в начале 1990-х годов до 20% в середине первого десятилетия текущего века. Относительно высокая доля перекрестного владения определяется боязнью возможного поглощения со стороны иностранного капитала. Изменилась структура финансового рынка. Рынки капитала стали играть большую роль. В мобилизации сбережений на первое место вышли их инвестиционные тресты, банки отошли на второе.

---

### Трудовые отношения. Роль государства

Япония занимает среднее положение по занятости трудоспособного населения среди стран ОЭСР — выше стран ЕС, но ниже США — 69—70% в 2005—2006 гг. В последние годы увеличилась доля частично занятых с 21% в 1993 г. до 25—26% в 2005—2006 гг., что значительно выше уровня развитых стран (16%). Уровень заработной платы определяется различными доплатами к базовой ставке.

Трудовые отношения строятся на философии *«фирма — наш общий дом»*. Использование рабочей силы в основном базируется на концепции *«человеческого потенциала»*. Еще на рубеже 1960—1970-х годов в ряде японских компаний пришли к выводу, что служащий получает наибольшее удовлетворение в том случае, если его работа носит более целостный характер, отличается разнообразием. Работник при этом определяет специфику и график работы, элементы контроля качества, издержек, безопасности и т.п.

Основу организации и управления при этом подходе составили *малые самоуправляющиеся группы*. Они охватывают все предприятие по вертикали и горизонтали. Каждая группа поставлена в такие условия, которые стимулируют совершенствование ее деятельности, постоянный поиск способов экономного использования оборудования. Группа участвует в принятии решений, касающихся фирмы в целом или ее подразделений, если эти решения затрагивают эту группу.

Своеобразное положение в трудовых отношениях занимает *женская рабочая сила*. Руководство многих компаний рассматривает женский персонал как сугубо «расходный материал». Женщины обычно используются как поденщицы и почасовики (50% работниц). Женщины-поденщицы чаще всего служат своеобразным клапаном для администрации компаний. В неблагоприятных экономических условиях именно эта категория работников первой попа-

дает под сокращение. В государственной статистике женщины-поденщицы проходят как домохозяйки, поэтому, когда они теряют работу, их не включают в число безработных. Данный незамысловатый прием позволяет удерживать официальные показатели безработицы на низком уровне. Средний уровень оплаты японских женщин значительно ниже, чем мужчин — 60—70%.

Профсоюзное движение в стране слабое, во многих компаниях профсоюзные организации «карманные». Преобладают организации, действующие в рамках компании. Степень организованности более высокая, чем в других развитых странах, — 20,7% работающих (1970 г. — 35%).

До сих пор отмечается высокая координация действий промышленных, торговых, банковских компаний и правительства.

*Государственное предпринимательство занимает скромное место.* В его сферу входят несколько банков, ряд инфраструктурных объектов. Государство перераспределяет относительно небольшую часть национального дохода — 25—27% ВВП. Вместе с тем оно оказывает сильное воздействие на хозяйственные процессы через бюджетные и денежно-кредитные инструменты.

В условиях государственного регулирования и широкой поддержки развивается сельское хозяйство, основу которого составляют мелкие фермы. Государство является монопольным покупателем многих видов сельскохозяйственной продукции по ценам выше мировых. Поддержка сельхозпроизводителей достигает 50% валовых доходов фермеров (США — 6%, ЕС — 21%). Эта поддержка создает искусственный климат для данной отрасли. К числу защищаемых или регулируемых также относились финансово-кредитный сектор, торговля, строительство, транспорт и связь.

#### 21.4. Япония в международных экономических отношениях

В международных экономических отношениях Япония занимает одно из ведущих мест. Она выступает одной из крупнейших капитало- и товароэкспортирующих стран. На Японию приходится 4,1% мирового объема зарубежных прямых капиталовложений и 4% мирового экспорта. По объему экспорта товаров и услуг она уступает США, Германии и КНР.

Японское хозяйство не отличалось открытостью своего внешнеэкономического порядка. По величине экспортной квоты, масштабам иностранного капитала она может быть отнесена к полукрытой экономике. За рубежом реализуется 15—18% ВВП. Последний показатель близок внешнеторговой квоте США и ЕС 21. Около 1/4 продукции машиностроения направляется на внешний рынок.

## Темпы и структура внешней торговли

Первое десятилетие отмечалось более высокими темпами роста внешней торговли, чем 1990-е годы. Темпы роста экспорта в 2001—2010 гг. составили 5,3%, а во всех развитых странах — 3,5% (рис. 21.1). Рост внешней торговли прерывался крупными его сокращениями в 2001 и 2009 гг. — соответственно на 6,9 и 24,1%.



Рис. 21.1. Темпы прироста экспорта, %

Источник: *World Economic Outlook*. October 2009, 2010. IMF.

Повышение темпов роста способствовало снижению доли труда в стоимости продукции — в среднем —1,78% за 2000—2008 гг. В странах еврозоны, в США произошло увеличение оплаты труда в стоимости продукции. При этом экспортные цены в нулевые годы снизились в меньшей степени, чем в 1990-е. По уровню почасовой оплаты труда в обрабатывающей промышленности Япония уступает странам еврозоны (65%), США (80%), но в 10 раз превосходит КНР и в 2,1 раза другие страны Восточной Азии.

Стоимостный компонент компенсировал отставание японских компаний в одном из важнейших факторов конкурентоспособности — производительности труда. По оценкам отдельных японских исследовательских организаций, Япония на 15—20% отстает от США по уровню производительности труда в обрабатывающей промышленности. Разрыв в этом показателе сократился (1975 г. — 50%), но остается значительным. Но в таких экспортных отраслях, как автомобилестроение и электротехника, основные металлы, уровень производительности труда превышает американский.

Отставание в уровне производительности труда во многом связано со стратегией большого числа японских фирм, которые уделя-

ли первостепенное внимание не прибавлял, а их доле на рынке. На развитие экспортной торговли повлиял эффективный валютный курс йены, в 2000-е годы он был на более высоком уровне, чем в предыдущее десятилетие.

Япония долгое время занимала ведущее место по конкурентоспособности своих товаров на мировых рынках и хозяйства в целом. В конце прошлого десятилетия она опустилась на 22-е место по оценке Международного института управления и на 9-е место — по оценке Мирового экономического форума, что отражало слаботи развития внутренней экономики.

*Существенные изменения претерпела структура экспорта.* При высокой доле автомобилей (22%) и бытовой электротехники вперед стал выходить экспорт капитальных средств. Значительно возросла доля продукции неэлектрического машиностроения (13,7%), научного оборудования. Доля наукоемкой продукции снизилась до 19% экспорта обрабатывающей промышленности (38% в 1995 г). Среди развитых стран Япония по этому показателю значительно уступает Южной Корее, США, находится на уровне Британии, Франции, но превосходит Германию.

По отдельным видам продукции на долю японских компаний приходится весомая часть экспортных поставок в мире: суда — 25,6%, легковые автомобили — 17,4%, сталь — 17,4%, двигатели внутреннего сгорания — 12,5%, электромашиностроение — 12,3%, полупроводники, транзисторы — 10,3%, электронные схемы — 10,3%, контрольная аппаратура — 11%. Произошло значительное снижение доли конторского и телекоммуникационного оборудования — до 5—7%.

Структура экспорта обрабатывающей промышленности отражает ее особенности. Большую долю в ней занимают суда, черные металлы, продукция общего машиностроения, пластмассы, низка доля продукции тонкого химического синтеза.

*Структура импорта* отражает процессы международной специализации промышленности, интернационализации хозяйства и бедность минеральной отечественной базы. Японию отличает самая низкая среди развитых стран степень самообеспеченности сырьем и топливом, страна почти полностью зависит от ввоза многих видов минерального и сельскохозяйственного сырья. По многим видам минерального сырья Япония выступает крупным покупателем на мировых рынках. На нее приходится свыше 10% мирового импорта нефти, каменного угля, хлопка и шерсти, крупные позиции занимает рыба. В структуре импорта, как и в других ведущих развитых

странах, основное место, но более низкое занимает продукция машиностроения — 32%, его доля значительно возросла. Снизилась доля импорта руд металлов.

Япония является одним из крупнейших в мире импортером продовольственных товаров — около 10% мирового импорта зерновых, масличных семян, мяса и около 5% бананов, молочных продуктов, волокон, сахара и тропических напитков. Эти данные показывают влияние Японии на сельскохозяйственную политику других стран.

Важная особенность *географической структуры внешнеторговых связей* — примерно равное их распределение между развитыми и развивающимися странами, концентрация их на КНР и США, а также Южной Корее (табл. 21.4). На американском рынке реализуется 20—25% японского экспорта и обеспечивается 15% импорта. В свою очередь Япония является одним из крупнейших торговых партнеров США после Канады, КНР — до 10% американского экспорта. В импорте из США возросла доля минерального сырья и сельскохозяйственной продукции.

Таблица 21.4. Географическая структура экспорта Японии, %

Страны	2000	2008
Развитые страны	50,8	57,7
США	30,0	17,5
ЕС27	—	14,0
ФРГ	6,7	7,5
Южная Корея	6,4	7,5
Тайвань	7,5	5,3
Сянган	5,7	5,2
КНР	6,3	15,9
Малайзия	2,9	2,1

Источник: *Direction of Trade Yearbook 2009*. IMF.

Экономическое развитие, структура производства предопределили большую зависимость Японии от развивающихся стран — около половины ее экспорта и свыше 40% импорта. КНР, страны Юго-Восточной Азии и Персидского залива (Саудовская Аравия и ОАЭ) являются главным рынком сбыта и закупок энергетического сырья. Закупки рудного и химического сырья в последние десятилетия локализовались в развитых странах — Канаде, Австралии и Новой Зеландии.

Япония выступает основным торговым партнером ряда стран Восточной и Юго-Восточной Азии. Она обеспечивает Индонезии 37% ее экспорта и 24% импорта, Малайзии — 26% ее импорта и

16% экспорта, Сингапуру — 21% его импорта и 17% экспорта, Южной Корее — 26% ее импорта. Япония также основной экспортный и импортный рынок КНР (15—16%).

Относительно скромное место во внешней торговле занимает сфера услуг. В этом секторе крупнейшие поступления и платежи приходятся на морской транспорт — примерно 1/3 оборота.

---

### Обмен технологиями

Начиная с 1980-х годов Япония расширила двухстороннее и многостороннее сотрудничество в области науки и техники. Многосторонние научно-технические связи базируются на осуществлении международных исследовательских проектов. Осуществляются крупномасштабные национальные программы, Их цель — поднять авторитет страны, ликвидировать отставание от стран Запада в области фундаментальных исследований, а также обеспечить стране лидирующие позиции на наиболее перспективных направлениях НТП. При этом исходят из того, что исследования являются ключевым фактором в создании принципиально новых материалов, механизмов и технологий, способных преодолеть трудно разрешимые в настоящее время проблемы энергии природных ресурсов, гармоничных взаимоотношений человека и новых технологических средств.

На Японию приходится 11,2% оборота лицензионной торговли (13,3% в 1990 г.). Произошли существенные изменения в технологическом платежном балансе страны. С конца 1990-х годов поступления превышали платежи. Место Японии в торговле технологией резко контрастирует с обменом товарной продукцией. Объем поступлений относительно небольшой. Остается высокая зависимость Японии от импорта технологии из США (69% ее импорта).

В мировом движении технологии Япония занимает своеобразное место. Она импортирует всю технологию из индустриальных стран, а экспортирует почти поровну в развитые и развивающиеся страны. 40% общего объема экспорта технологии вывозится в страны Азии. Японские компании расширяют научно-техническое сотрудничество и развитие промышленной кооперации с Восточной и Юго-Восточной Азией, стремясь перевести производство продукции средней сложности в соседние страны, а самим сосредоточиться на разработке и освоении технологически сложной продукции.

Все большее распространение в практике японских компаний получает *международная контрактация (аутсорсинг)* или размеще-

ние заказов на выполнение определенных видов работ за границей на постоянной основе. По объему этого вида деятельности в области компьютерных и информационных услуг Япония уступает только США и Германии. В результате в азиатской части мира просматриваются черты японоцентристской модели научно-технического и промышленного взаимодействия.

Торговый оборот сводится с огромным положительным сальдо (40—128 млрд долл.). 40% его объема образуется в товарообороте с США. Положительное сальдо складывается со всеми регионами, за исключением КНР и стран Среднего Востока. Это позволило Японии в последние два десятилетия в 13 раз увеличить валютные резервы (включая золото), объем которых в 2008 г. превысил 1 трлн долл.

*Организационная структура* системы управления международной деятельностью отличается большим числом посреднических фирм, которые наряду с банковскими институтами, промышленными компаниями и аппаратом государственного регулирования стали одной из важнейших составных частей механизма осуществления ее внутренних и внешних экономических связей. Самая большая роль в организации и осуществлении международной деятельности принадлежит девяти *универсальным торговым посредническим компаниям (сого сёся)*. Они образуют олигопольную систему регулирования и осуществления международной и внутренней торговой деятельности. Это торговые дома «Мицубиси», «Мицуи», «Итотю», «Марубени» и другие. На них приходится 28,4% экспорта и 38,4% импорта. К их общим функциям относится осуществление операций по экспорту и импорту, выполнение формальностей по обеспечению внешней торговли, организация валютного обмена, консультирование по вопросам логистики, инвестирование капиталов за границей, содействие научно-техническим исследованиям и разработкам.

Сочетание в общей структуре субъектов внутренней и внешнеэкономической деятельности крупных универсальных торговых и средних специализированных фирм создавало двойственную структуру посреднической сети. Она во многом предопределяла успех страны во внешнеэкономических связях. С другой стороны, подобная структура управления и регулирования выступает серьезным препятствием для проникновения конкурентов на японский рынок.

---

#### Экспорт — импорт капитала

Важной вехой в развитии внешнеэкономических связей стали 1980-е годы. В этот период произошла переориентация Японии с

экспорта товаров на экспорт капитала, что было предопределено превышением национальных сбережений над капиталовложениями, которое в 1980—1990-е годы составляло от 5 до 10% ВВП. Ведущей формой вывоза стал ссудный капитал.

Во второй половине 1980-х годов Япония превратилась в одного из крупнейших экспортеров прямых капиталовложений. Среднегодовой объем вывоза составил в 1991—1999 гг. 24 млрд, в 2000—2009 гг. — 59,2 млрд долл. В общем мировом объеме накопленных заграничных прямых инвестиций доля японских компаний снизилась до 4% против 12% в 1990 г. Япония отошла со второго на четвертое место среди стран — ведущих экспортеров предпринимательского капитала. При этом зарубежные мощности японских компаний выросли, достигнув 12% внутреннего производства Японии (3% в 1985 г.), но это более чем в два раза ниже соответствующих показателей США и Германии.

Основные капиталовложения сосредоточены в кредитной сфере (21,2%), в электромашиностроении, химии, торговле и транспортном машиностроении.

Основной рынок приложения японского капитала — Северная Америка (30%), где заметна тенденция внедрения компаний высокой технологии, которые стремятся использовать американский опыт и ликвидировать свое отставание в таких областях, как мобильная связь, компьютерная графика. Они не только образуют с американскими компаниями совместные предприятия, но и создают свои. Следующая в приоритетах японских компаний — ЕС (сконцентрированы в Британии и Нидерландах).

Произошло массированное внедрение японского капитала в страны Восточной и Юго-Восточной Азии (20% общего объема прямых капиталовложений). Здесь основными центрами притяжения японского капитала являются КНР и Индонезия, Таиланд. Следствие политики японских компаний — превращение западной части Азиатско-Тихоокеанского региона в один из главных центров производства и экспорта цветных телевизоров, магнитофонов, кондиционеров.

Японские капиталовложения в этом районе способствуют созданию отношений многообразной и сложной производственной специализации между местными и японскими предприятиями и местными предприятиями и их партнерами из соседних стран. Отношения производственной специализации способствуют тому, что одна или несколько стран становятся основными поставщиками отдельных видов продукции.

Зарубежные японские предприятия в Восточной и Юго-Восточной Азии направляют в Японию основную часть их экспорта — свыше 40%. Очевидно, что имевшая прежде подавляюще высокую степень зависимость от рынка США постепенно сдает свои позиции, что создает предпосылки для региональной экономической интеграции на микроуровне или интеграции, проводимой зарубежными капиталовложениями. Японские поставки продукции обрабатывающей промышленности в страны Восточной и Юго-Восточной Азии превысили соответствующий экспорт туда из Северной Америки и Западной Европы.

Важный центр приложения японского капитала — также Каймановы острова, Панама.

Японские зарубежные компании обычно имеют невысокую норму прибыли. На предприятиях обрабатывающей промышленности она составляет 0,9%. В странах Азии она достаточно высока — 4,8%, а в Северной Америке и Западной Европе зачастую имеет отрицательную величину.

Япония не является крупным объектом приложения иностранного капитала. Объем ИПК в Японии составляет только 1,1% общемировых иностранных инвестиций (1990 г. — 0,5%). В середине 2000-х годов на компании с иностранным капиталом приходилось 1,5% общих продаж в Японии. С конца 1990-х годов приток ИПК резко возрос в значительной мере за счет поглощения японских компаний. Финансовый кризис 1997 г. способствовал значительному открытию японского хозяйства для капитала западных стран. Почти наполовину он сосредоточен в финансовой сфере. Основными донорами являются компании США (16%), Нидерландов, Германии, Сингапура.

---

#### Экономическая помощь. Отношения с РФ

Япония традиционно сводит платежный баланс по текущим операциям с положительным сальдо, которое в среднем составляло 3% ВВП. Являясь одним из полюсов притяжения международных платежных средств, Япония остается одним из крупнейших кредиторов ссудного капитала и экономической помощи. Она играет важную роль в предоставлении правительственной помощи развитию, будучи одним из крупнейших доноров (2008 г. — 8%).

Значительная часть помощи традиционно направляется в Азиатский регион (свыше 70%), где Япония является его крупнейшим донором (около 50%). Самую значительную часть ее получают Афганистан, Танзания, Вьетнам, КНР, Малайзия. В отличие от США

и западноевропейских стран более половины двусторонней помощи представляется в виде йеновых займов под низкий процент. Они носят в основном несвязанный характер, чем также отличаются от помощи ряда западных стран. Примерно 12% всей помощи идет на техническое сотрудничество, что ниже уровня США, Франции, ФРГ. Центральное место в нем занимает прием иностранных студентов и стажеров при сравнительно незначительном числе направляемых за рубеж японских специалистов.

Япония выделяет значительные средства по другим международным программам.

Токио — *мировой финансовый центр*. Внешнеэкономическая экспансия способствует сохранению в Восточной Азии мощного финансового центра, роль которого снизилась. Токио уступает Нью-Йорку, Лондону по объему валютно-биржевых операций, количеству котируемых на фондовой бирже наименований ценных бумаг и объему купли-продажи. В Токио аккредитовано менее 100 иностранных банков, что меньше, чем в Нью-Йорке и Лондоне.

Позиции Токио как международного финансового центра сдерживали процесс снижения роли йены в качестве международного платежного средства. В последние годы она занимает небольшое место в валютных резервах мира (2—3%), в 10 раз уступая евро и в 20 раз доллару. Более широко используется японская денежная единица в расчетах по внешней торговле. Это определяется только одним районом — Азией.

Под сильным давлением доллара и других валют курс йены рос, сдерживая экспортную экспансию японских компаний. По оценкам, повышение соотношения йена — доллар на одну единицу приводит к сдерживанию ВВП Японии на 0,06% в результате сдерживания экспорта товаров и усиления импорта. Япония поддерживает экономические отношения с *Российской Федерацией*, на которую приходится 2,1% ее экспорта и 1,1% импорта. В 2000-е годы произошло увеличение торгового оборота. Основу импорта составляют цветные металлы, рыба, древесное сырье. Импорт в значительной степени поддерживается программами экономического содействия. Основу японского экспорта составляют легкие автомобили и другие транспортные средства. Доля инвестиционных товаров не превышает 7%. Оборот сводится с отрицательным сальдо.

Японский капитал в незначительном объеме представлен в РФ. Основные объекты его приложения — добыча нефти на шельфе Сахалина и разработка южнокутских каменноугольных месторождений.

## Вопросы к теме

1. Каковы характерные черты экономического развития Японии в 1990—2000-е годы?
2. Определите этапы развития японской экономики.
3. Какова социально-экономическая структура японской промышленности?
4. Раскройте особенности японских корпоративных групп.
5. Проанализируйте роль государства в экономической жизни Японии.
6. Какие факторы определяют конкурентоспособность японских товаров на внешних рынках?
7. Охарактеризуйте структуру внешней торговли Японии.
8. Каковы характерные черты участия японских компаний в международном движении капитала?

### Европейский Союз в мировом хозяйстве

Европейский Союз (ЕС 27) занимает особое место в мировом хозяйстве. На его долю приходится 31% ВМП (24% по покупательной способности валюты) и 8% населения мира. Значительно превосходя США по численности населения, ЕС уступает им по общему объему ВВП и в производстве на душу населения (63,5%).

ЕС не представляет собой сверхдержаву в экономическом и политическом отношении, а является *квазифедерацией* национальных государств. Он включает 27 стран, разных по размерам территорий, численности населения, по природным ресурсам, экономическим и научно-техническим потенциалам.

Образование в 1957 г. *Общего рынка* в составе шести стран положило начало формированию в Западной Европе регионального экономического комплекса со свободным движением товаров, услуг, капитала и рабочей силы. С 1993 г. отношения между странами ЕС основываются на договоре о Европейском Союзе (*Маастрихтский договор*), в соответствии с которым учреждается политический союз, означающий проведение общей внешней политики, политики в области безопасности, сотрудничество в области правосудия и внутренних дел, сотрудничество в социальной сфере. Этот договор ввел единое гражданство. В составе 16 стран ЕС действует валютный союз — *еврозона*.

Замена традиционных двусторонних отношений многонациональными находится на начальном этапе. Тем не менее увеличивающаяся интеграция производства, сложившийся механизм экономического сотрудничества обеспечивают Европейскому Союзу важную роль в мировой экономике и политике в качестве хозяйствующего субъекта.

#### 22.1. Особенности экономического развития

В основном в Евросоюз входят страны с развитой рыночной экономикой. Они характеризуются достаточно высоким уровнем экономического развития, занимая по величине ВНД на душу населе-

ния от 1-го до 75-го места среди стран мира. В среднем ВВП на душу населения ЕС 27 равен показателю Японии, на 26% ниже, чем в США. По уровню экономического развития, характеру структуры экономики, масштабам экономической деятельности страны ЕС делятся на несколько групп — с высоким (22 страны) и средним (пять стран) уровнем развития.

Основная экономическая мощь региона приходится на пять крупных высокоразвитых стран — *ФРГ, Францию, Британию, Италию и Испанию*, в которых сосредоточено около 50% населения и 72,5% совокупного ВВП. Эти державы во многом определяют общие тенденции хозяйственного и социально-политического развития всего региона, на каждую из них приходится свыше 5% ВВП ЕС.

Большая часть государств относится к малым развитым странам. В свою очередь, их можно разделить на несколько групп. Первая группа включает страны, на каждую из которых приходится 2—5% ВВП интеграционной группировки. В их число входят Нидерланды, Швеция, Бельгия, Польша. В четвертую группу входят пять стран (Кипр, Эстония, Литва, Латвия, Мальта), на долю которых приходится десятые, сотые доли ВВП Евросоюза.

Еще большие различия отмечаются между регионами стран ЕС. Так, ВВП на одного жителя в северо-западном районе Болгарии почти в 13 раз ниже показателя внутреннего Лондона.

Значительны различия в структуре хозяйства. В странах Центральной Европы и Балтии достаточно высок удельный вес сельского хозяйства.

---

#### Темпы роста: факторы и условия

В последние десятилетия положение ЕС в мировой экономике изменилось. Его доля в ВВП мира за 1990—2000-е годы сократилась. Экономический рост группировки характеризовался понижающими темпами (рис. 22.1). Он прерывался сокращением производства в периоды кризисов в 1993 и 2009 гг., когда совокупный ВВП стран ЕС упал соответственно на 0,6 и 4,1%. Наиболее крупные сокращения производства происходили в обрабатывающей промышленности (2009 г. — 13,9%). В отмеченные годы произошло резкое увеличение безработицы, понизилась загрузка производственных мощностей.

Производство в ЕС в последние десятилетия увеличивалось более медленными темпами, чем в США, развитых странах и в мире в целом. ЕС отставал от США по основным показателям экономического развития, в ряде стран усилились дисбалансы.

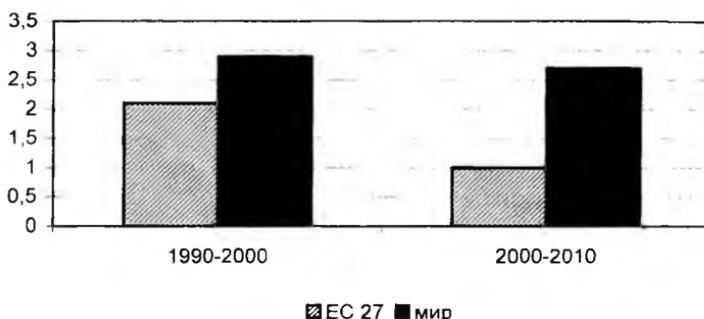


Рис. 22.1. Темпы прироста ВВП ЕС, %

Источник: *Development Indicators 2009; Global Economic Prospects 2010. World Bank.*

Усилилось отставание ЕС от США в уровне экономического развития. Темпы прироста ВВП на душу населения были ниже в 1992—2002 гг. в 1,3, а в 2002—2010 гг. — в 1,4 раза, но выше, чем в Японии. Экономические неурядицы поражали ЕС сильнее, чем другие центры хозяйственной активности.

Создание огромной таможенной зоны способствовало возрастанию синхронности циклического развития, что усиливало распространение кризисных явлений. В ходе взаимной либерализации внешних связей ряд государств не выполнял принятые в ЕС нормы хозяйственной деятельности.

Новые условия воспроизводства сопровождалась кризисом традиционных отраслей. Протекционистский характер ЕС, ограждая многие отрасли промышленности (черную металлургию, химию, текстильную промышленность) от конкуренции извне, содействовал старению структуры хозяйства. По оценкам, издержки протекционизма могли составлять до 7% ВВП.

Длительное время ЕС уступал развитым странам в целом по норме сбережений и капиталовложений, но превосходил показатели США. Только в первое десятилетие текущего века уровень капиталовложений был выше, чем в развитых странах, но ниже, чем в мировом хозяйстве в целом, превысив 20% ВВП (табл.22.1).

Таблица 22.2. Капиталовложения в странах ЕС, % ВВП

	1988—1995	1996—2003	2004—2010
Еврозона	...	20,8	20,9
Развитые страны	22,7	21,3	17,5

Источник: *World Economic Outlook. April 2010. IMF.*

В странах ЕС меньшая часть капиталовложений по сравнению с США и Японией направлялась в инфраструктуру, что было одной из причин понижения ее эффективности. В 1990-е годы страны ЕС стали отставать от США по показателю прироста общей факторной производительности. Почасовая выработка на одного занятого в ЕС 15 составляет 87% уровня США.

Уступает ЕС США и в образовательном уровне рабочей силы. Лица с высшим образованием в возрасте 25—64 лет составляют в ЕС 20,4%, а в США — 26,7%. У европейских работников ниже трудовая нагрузка. В ЕС около 10% рабочей силы трудится 50 часов в неделю, а в США, Японии — более 20% рабочей силы. В странах ЕС более высокая доля частично занятых, чем во всех развитых странах.

На развитие хозяйства, рост общей производительности оказывает влияние *динамика расходов на НИОКР и их использование*. Несмотря на принятые в 2000 г. обязательства превратить ЕС в наиболее динамичную и конкурентную экономику знания, страны ЕС в целом выделяют на исследовательские и конструкторские работы меньше средств (23% мировых расходов), чем США (1/3). По интенсивности НИОКР (около 2,0% ВВП) ЕС также уступает США и Японии. До 1995 г. ЕС сокращал разрыв с США, по общему объему расходов на НИОКР во второй половине 1990-х годов темпы их прироста замедлились, свыше 13% расходов идет на военные цели.

Расходы на НИОКР в расчете на душу населения в ЕС почти в два раза ниже, чем в США, и в 2,2 раза ниже, чем в Японии. Следует отметить, что общие расходы ЕС представляют собой сумму затрат отдельных государств. Их общий эффект снижается дублированием исследований. Поэтому реальное значение этого показателя будет ниже номинальной величины. По числу патентов (18,5 мирового объема) на определенное число жителей ЕС отстает от США примерно в четыре раза. Свыше 42% расходов на НИОКР сосредоточены в сфере средней технологии.

Расходы западноевропейских стран в значительной степени ориентированы на фундаментальные исследования. По ассигнованиям промышленных исследований они значительно отстают от США. По отдельным оценкам, в такой важной области, как информационные технологии, ЕС отстает от США на 20—25 лет.

Евросоюз уступает Северной Америке как по числу банков данных, так и по предоставляемым информационным услугам примерно в два раза, причем преобладает недельная информация. Примерно такое же отставание в использовании Интернета населением (1,7 раза).

Отсутствие необходимых национальных и региональных возможностей развития не позволяет сформировать достаточно конкурентный потенциал высокотехнологичных предприятий. Рынок наукоемкой продукции также во многих случаях разрознен и фрагментарен. Компании часто не в состоянии воспользоваться преимуществами крупного экономического пространства. Негативное влияние на развитие предприятий и их перспективы оказывают национальные и промышленные политики, когда все страны стремятся сохранить свои шансы на развитие каждой из крупных технологических цепочек будущего и поэтому оказывается поддержка большому числу относительно малых проектов. Создание национальных предприятий-лидеров в большом числе областей высокой технологии приводит к тому, что данные предприятия оказываются слабыми для участия в международной конкуренции.

Подобная ситуация привела к тому, что европейские компании не смогли добиться достаточной конкурентоспособности ни в области сложных систем, где лидируют США, ни в сфере массового производства наукоемких товаров массового потребления, в которой преуспели Япония, Южная Корея. Компаниям Евросоюза остается лишь пользоваться имеющимися рыночными нишами.

Исключение составляют химические и фармацевтические компании. На этих и отдельных других направлениях западноевропейские компании занимают передовые рубежи (разработка АЭС, техника связи, отдельные отрасли транспортного машиностроения), но эти виды техники и продуктов оказывают недостаточное воздействие на технологическую структуру производства. Поэтому более узкий рынок наукоемкой продукции в ЕС по сравнению с США в меньшей степени формируется за счет внутреннего производства.

В целом в развитии экономики знания ЕС уступает общему уровню развитых стран. Доля высокотехнологичных отраслей и секторов хозяйства с высококвалифицированной рабочей силой в ЕС в производстве предпринимательского сектора составляет 48,4%, а в странах ОЭСР — 51%, США — 55%, Япония — 53%. Следует отметить, что страны Евросоюза сделали шаги по экологизации производства. Они намерены к 2020 г. на 20% снизить выбросы углекислого газа, на 20% увеличить использование возобновляемой энергии, на 20% сократить потребление энергии.

---

#### Условия экономического развития

Значительное влияние на экономическое развитие стран ЕС оказывала дефицитность их государственных финансов. Текущий дефицит государственных расходов в 2000-е годы составлял 2,7% сово-

купного ВВП, а в Греции, Венгрии, Польше он превышал установленный порог в 3%. Уровень валового государственного долга несколько ниже, чем в США, — 89% ВВП. Процентные платежи по государственному долгу съедают значительную часть бюджетных расходов, составляя 2,6—3,5% ВВП. В странах ЕС более высокий уровень прямых налогов на доход и богатство (12—13% ВВП), чем в США и Японии.

ЕС отстает от США в использовании рабочей силы. Ахиллесовой пятой экономического развития ЕС стала *массовая безработица* — свыше 20 млн человек. Уровень безработицы в среднем по странам ЕС в 2002—2010 гг. составлял 8,6% в сравнении с 6,5% в США. Наиболее высокий процент безработных отмечается в странах Центральной Европы и Балтии. По оценкам, примерно 40% трудового времени европейцев используется неактивно, а у американцев — 29%.

Происходят неблагоприятные сдвиги в возрастной структуре населения. Доля населения пенсионного возраста увеличилась до 18% в 2007 г. (15% в развитых странах). «Поседение» Евросоюза сопровождается сокращением естественного прироста населения. Как предполагают, это приведет к повышению государственных расходов на социальное обеспечение. Страны ЕС превосходят США по уровню бедности и масштабам предоставляемых социальных услуг. Расходы на социальные услуги достигают 27,7% ВВП (2007), 32% — в Швеции и Франции, 12,5 % — в Эстонии и Латвии. Низкие темпы экономического роста и занятости ведут к росту государственных расходов, которые требуют увеличения налогообложения, что не содействуют производственным накоплениям.

---

### Структурные сдвиги в экономике

Экономическое развитие стран ЕС протекает под знаком структурных изменений. Эти изменения отражают общие тенденции развития производства и международного разделения труда в условиях нового этапа НТП и являются следствием структурных кризисов.

Доля промышленности в развитых странах сократилась, но в структуре производства ЕС обрабатывающая промышленность превосходит показатель США (18 и 14% ВВП). Ее доля снижалась в большинстве стран. В ряде стран (Греция, Ирландия, Испания, Финляндия) доля промышленного производства в ВВП возросла. В этих странах создавались новые производственные мощности.

Крупнейшие отрасли обрабатывающей промышленности — производство металлов и металлоизделий (12%), топлива и химических продуктов (11,3%) электромашин и оптического оборудования (10,1%), транспортного оборудования (10%), машин и оборудования (10%).

К наиболее динамичным производствам относятся выпуск телекоммуникационного оборудования, медицинских и точных инструментов. Однако эти отрасли оказались не только не в состоянии увеличить темпы роста экономики, но и отставали в своем развитии от соответствующих отраслей США и Японии. Отечественные компании обеспечивают только 35% регионального потребления полупроводников, 40% — электронных компонентов, еще меньше интегральных схем. Европейская промышленность по выпуску информационной техники обеспечивает 10% потребностей мирового и 40% регионального рынков.

В производстве электронных компонентов компании Евросоюза продолжают отставать от США и Японии, несмотря на проведенные реорганизации. Зависимость от американских компаний в этой области — одна из причин слабого инвестирования европейских компаний в производство полупроводников и программного оборудования.

В прошедшее десятилетие улучшилось положение ЕС в прогрессивности отраслевой структуры. На изделия, пользующиеся высоким спросом, приходится 25% продукции обрабатывающей промышленности ЕС, 33% — США. В экономике преобладала модернизация рентабельно функционирующего производственного аппарата, а не его коренное обновление на базе новейшей техники. Поэтому страны ЕС занимают важные позиции в производстве традиционной продукции, в частности, они обеспечивают порядка 35% мирового выпуска станков, 36% автомобилей, 37% промышленных химикатов, 48% керамических изделий, оборудования для текстильной промышленности.

Отдельные страны являются крупными производителями потребительской продукции, в частности легкой промышленности (Италия, Греция, Португалия).

Заметны различия в структурных показателях по доле сельского хозяйства в формировании ВВП — от 1,0 до 6% при среднем показателе для ЕС в 1,8% ВВП. ЕС производит около 10% мирового объема кормового зерна, 7% пищевого зерна, 20% молока, 18% мяса, 12% сахара. Крупнейшими производителями сельскохозяйственной продукции являются Франция (20,3%), Италия (14,2%), Испания, Германия (12,6%). Улучшились показатели производительного труда в сельском хозяйстве, хотя разрыв по этому показателю остается значительным между США и Евросоюзом (в два раза).

ЕС более чем на 90% покрывают свои потребности в продуктах сельского хозяйства за счет собственного производства. Производство отдельных видов продукции — зерна (исключая кукурузу), мо-

дока и молочных продуктов, сахара, яиц — превосходит внутренние потребности, и поставки на внешние рынки являются основным способом реализации «излишней» продукции региона.

Важную роль в повышении эффективности сельского хозяйства играет финансовая поддержка ЕС, которая несколько превосходит средний показатель стран ОЭСР. Свыше половины расходов идет на поддержку производства сахара, баранины и мяса.

Сдвиги в экономике стран ЕС шли в одном направлении — сокращение в ВВП удельного веса отраслей материального производства и увеличение доли услуг. Именно этот сектор в настоящее время во многом определяет рост национального производства и динамику инвестиций. На него приходится 1/3 экономически активного населения. В странах ЕС наиболее быстро росли телекоммуникационные и компьютерные услуги. Развитие внутренней торговли, финансовых и научно-исследовательских услуг отставало от США. Рынок услуг в ЕС раздроблен. Так, в 2009 г. услуги составляли только 20% внутренней торговли Евросоюза, несмотря на то что во многих странах доля услуг превышает 70% ВВП.

---

#### Изменения в социально-экономических структурах

Несмотря на одинаковые тенденции в развитии индустриальных стран, отраслевая структура стран ЕС до сих пор имеет довольно существенные различия, что объясняется историческими условиями развития, *устойчивостью олигопольных структур* национальных экономик. Основать здесь компанию труднее, чем в США, требуется в четыре раза больше расходов.

Под контролем крупнейших компаний осуществляется производство значительной части совокупного ВВП. Крупные компании обеспечивают свыше половины производства в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности, энергетике, транспорте, связи и финансовом секторе. 400 ведущих промышленных компаний (всего более 10 млн фирм) сосредоточили 39% общей численности занятых и осуществляют 37,4% продаж в обрабатывающей промышленности стран ЕС. В 9 отраслях свыше 70% производства приходится на мелкие и средние компании.

Для сектора крупных компаний Евросоюза характерно перекрестное владение акциями в отличие от США и Британии. Акции сосредоточивались в руках семейных групп, что вело к понижению роли управляющих, снижению конкуренции, риска и прибылей. В Италии, Бельгии, Германии в половине компаний единственный акционер или группа, объединенная общими интересами, владеет более 50% голосующих акций (в США в редких компаниях отдель-

ные акционеры владеют более 5% акций). Идет процесс снижения контроля семей, групп над компаниями, процент перекрестного владения акциями уменьшился с 18% в 1995 г. до 11% в 1998 г., но широко используется принцип блокирующего меньшинства акций.

Переход к новому технологическому базису, расширение сферы услуг и возрастающая ориентация хозяйств на конечный потребительский спрос способствовали значительному изменению олигополистических структур.

Во второй половине 1990-х годов прошла волна *слияний и поглощений*. При этом внутриевропейские поглощения превышали объемы сделок с компаниями третьих стран.

Структурная перестройка крупного капитала способствовала сохранению позиций компаний ЕС в мировом хозяйстве. В числе 500 крупнейших по обороту компаний мира — 145 европейских, но американских в 1,7 раза больше. Все крупнейшие компании имеют международный характер. Произошли изменения в соотношении сил между гигантами Евросоюза. Вперед вышли корпорации Британии, Германии, в меньшей степени — Франции и Италии. Сохранили свои позиции крупнейшие банки ЕС, 23 из них входят в число крупнейших 50 банков мира, в том числе шесть британских, четыре германских и четыре французских.

Процессы монополизации в Евросоюзе отличаются от подобных процессов в Северной Америке. Наиболее прочные позиции крупнейшие европейские компании занимают в *традиционных отраслях*, значительно отставая в новейших наукоемких. Так, среди 50 крупнейших по капиталу компаний информационного сектора только 12 из ЕС. Отраслевая специализация крупнейших объединений Евросоюза менее подвижна, чем у американских корпораций. А это, в свою очередь, тормозит структурную перестройку экономики.

Относительная слабость крупнейших компаний в наукоемких отраслях побуждает ЕС и национальные государства проводить корректировку деятельности частномонополистического капитала.

---

### Роль государств

Деятельность по урегулированию хозяйственной жизни в Западной Европе осуществляется как в рамках национальных государств, так и на наднациональном уровне. Изменения в соотношении политических сил, положения на мировых рынках привели к изменению роли государства как совокупного функционирующего капиталиста. Вмешательство государства непосредственно в процесс производства или распределения уменьшилось, в частности, норма государственных капиталовложений в ВВП стран ЕС ниже, чем в США, —

2,4% ВВП. Размеры государственного предпринимательства небольшие: в 1980-е годы государственные компании были приватизированы в Британии, Франции, Италии, Португалии и других странах.

Значительное внимание уделяется ужесточению бюджетной политики. Снизились темпы прироста государственного потребления, но объем государственных закупок остается довольно значительным — 11% ВВП. Политика сдерживания спроса в угоду дефляционным целям способствовала сокращению спроса и роста производства и занятости.

Поворот к методам политики предложения сопровождался усилением структурного регулирования. ЕС усилил приоритеты, рассчитанные на длительные периоды. Первоочередными задачами для стран стала перестройка хозяйства на основе новейших знаний, использования новейших технологий и стимулирование экономического роста, проведение смешанной макроэкономической политики, способной обеспечить стабильность и занятость.

Таким образом, государственное регулирование в странах Евросоюза отмечается тенденцией к перемещению центра тяжести на вопросы долгосрочного роста, укрепления экономических потенциалов на основе глубоких структурных сдвигов, качественного обновления производственной базы. На региональном уровне до сих пор важное место занимает антиинфляционная политика, возросло значение поддержания экономического роста. Целый ряд стран проводит политику повышения экономического роста за счет снижения доли предпринимателей в расходах на социальные цели. Взносы предпринимателей в общем объеме социальных расходов государств сократились только в 1990-е годы с 42,5 до 37,9%.

## 22.2. Формирование хозяйственного механизма ЕС

Растущая интернационализация хозяйственных связей и все большая взаимозависимость экономических субъектов обуславливают необходимость проведения единой политики в основных сферах экономической жизни, что приводит к созданию *единого* механизма регулирования хозяйственной жизни. Национальные государства постепенно отказывались от части своих прав и функций и передавали их органам ЕС. Существующие законодательные акты и решения в основном сосредоточены в трех областях: (1) единый рынок, (2) сельскохозяйственная и (3) общая торговая политика. Эти сферы в основном находятся в компетенции Евросоюза. В международных организациях ЕС «говорит» одним голосом только в ВТО, в других страны-члены выступают самостоятельно.

Формирование хозяйственного механизма проявляется в создании *единых условий* функционирования различных секторов национальных хозяйств, что обеспечивается созданием *единого внутреннего рынка* (ЕВР). Создание ЕВР означает формирование однородного пространства с равными условиями конкуренции, что должно усилить стремление европейских компаний к снижению издержек производства за счет экономии на масштабах производства.

С 1993 г. отменен таможенный кодекс во внутренних обменах товарами, отменены барьеры на перемещение капиталов и формально создан единый рынок финансовых услуг, в основу которого положены принципы взаимного признания национальных законодательств и унификация основных нормативов банковского надзора.

Проведена гармонизация национальных законодательств о компаниях. При этом за странами сохраняется свобода в выборе форм и методов деятельности компаний. Основа для унифицированного права компаний — *Устав Европейской компании* (1992). Наибольшее продвижение достигнуто в сфере регулирования конкуренции и деловой практики (антимонопольное регулирование, контроль за слияниями и поглощениями, за государственным субсидированием).

Реализация единого внутреннего рынка сталкивается с серьезными препятствиями со стороны государств-членов. Они сохраняют автономию в определении прямого налогообложения, в сфере государственных расходов, образования, научно-исследовательских работ, благосостояния и других областях. В национальных формах действуют рынки труда.

Еще раньше на этапе создания общего рынка было налажено *совместное частичное регулирование и финансирование* ряда отраслевых рынков и сфер хозяйства — сельское хозяйство, рыболовство, научные исследования, региональное развитие, социальное обеспечение, сплочение и другие, включая торговлю, конкуренцию. Действуют фонды этих отраслей и направлений политики. Каждый из отраслевых механизмов имеет свои особенности.

*Сельскохозяйственная политика* занимает особое место в экономической интеграции в Западной Европе. В основе механизма аграрной интеграции — несколько базовых элементов: единые цены на основные сельскохозяйственные продукты, свобода внутрисоюзной торговли, а также взаимные преференции членов ЕС, единое финансирование отрасли, общие правила внешней торговли и таможенный барьер против третьих стран.

Искусственное вытеснение внешних конкурентов и высокие внутренние цены стимулировали значительный рост производства ряда продуктов.

С 1962 г. роль регулятора выполняет *Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства* (ЕАГГФ). На 2/5 фонд расходуетя на цели *ориентации*, т.е. на различные меры по повышению рентабельного аграрного производства. Большая же часть (почти 3/5) идет на *гарантирование*, т.е. на субсидирование фермерам продукции. Уровень бюджетной поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию достигает 40%. Общий объем бюджетной и ценовой поддержки оценивается в 0,9% ВВП ЕС.

В отличие от системы гарантирования, где все расходы покрываются из бюджета, в области ориентации Союз берет на себя лишь часть расходов. ЕАГГФ частично возмещает расходы на помощь фермерам, проводящим модернизацию своих хозяйств, которые признаются «жизнеспособными»; на выплату пенсий и премий пожилым владельцам «нежизнеспособных» ферм с последующей передачей освободившейся земли рентабельным хозяйствам или ее изъятием из производства; на расходы на социально-экономическую ориентацию и профессиональную подготовку лиц, занятых в сельском хозяйстве. Такой порядок формирования ЕАГГФ и использование его ресурсов неизбежно приводят к столкновению интересов стран, экспортирующих и импортирующих сельскохозяйственную продукцию.

Другим примером регулирования в ЕС является *научно-техническая сфера*, развиваемая на основе создания межгосударственных центров научных исследований и проведения совместных программ в основном за счет бюджета ЕС. Расходы на научно-технические разработки ЕС невелики, они составляют лишь 4–5% общих расходов на НИОКР стран Союза. Исследования, включаемые в программы, охватывают, как правило, те области, где европейские страны отстают от своих конкурентов. Создание объединенного рынка для исследователей (намечено на 2020 г.), введение патента Сообщества и системы разрешения споров в области патентов могут повысить уровень применения нововведений в ЕС.

Наряду с общесоюзными существуют программы, выходящие за пределы ЕС, в частности *программа «Эврика»*, осуществляемая на уровне компаний с 1985 г. Она охватывает новейшие технологии, прежде всего в микроэлектронике, информатике, в создании средств автоматизации и лазерной техники, биотехнологии и производстве новых материалов.

Одновременно, стремясь приспособиться к требованиям современного развития производительных сил, компании ЕС активизировали также свои усилия по кооперированию в новейших отраслях науки и производства с американскими и японскими корпорациями.

Функционирование Европейского Союза с его достаточно разветвленным аппаратом, проведение общих интеграционных мероприятий имеют *собственную финансовую базу*, основу которой составляют бюджет, автономные фонды, в том числе *Европейский социальный фонд, Европейский региональный фонд, Структурный фонд, Фонд сплочения, Стабилизационный фонд*. До 40% бюджетных средств идет на сельскохозяйственные цели.

Бюджет формируется за счет компенсационных сборов при импорте сельскохозяйственной продукции (6,0%), таможенных пошлин при ввозе других товаров (23,5%), отчислений в размере 1% с налога на добавленную стоимость и взносов. Бюджет выступает ограниченным инструментом регулирования экономических процессов, так как через него перераспределяется лишь 1,2% совокупного ВВП стран — участниц интеграционного объединения. Тем не менее через его механизм проходят в абсолютном выражении значительные средства, которые оказывают существенное влияние на процессы в отдельных сферах хозяйства стран-участниц.

С конца 1990-х годов идет процесс развития *экономического союза*, составной частью которого является *валютный союз*. Экономический союз представляет собой объединение государств, имеющих единый рынок, единую денежную единицу и органы, отвечающие за формирование и осуществление экономической политики. В 2001 г. 13 стран ЕС ввели единую денежную единицу — евро в качестве единого расчетного и платежного средства. Учреждена европейская система центральных банков во главе с *Европейским центральным банком* (ЕЦБ). Один из критериев перехода к валютному союзу — бюджетный дефицит в каждой стране не должен превышать 3% ВВП, а государственный долг — 60% ВВП. В Еврозоне ЕЦБ определяет и осуществляет денежную политику, регулирует валютный курс, управляет платежной системой.

Интеграционные процессы на уровне ЕС свидетельствуют об усилении центростремительных тенденций. Однако, несмотря на значительные усилия в этом направлении, объединение в значительной мере остается конгломератом национальных хозяйств с собственными национальными интересами и разными уровнями регулирования. Евросоюз еще не стал в полной мере самостоятельным экономическим и политическим центром. Между странами существуют большие различия в норме прибыли, что свидетельствует о значительных различиях в функционировании национальных рынков. Капитал не может быстро переливаться из страны в страну. Контрольные органы в финансовой сфере действовали на национальном уровне, налоговые системы низкоэластичны,

рабочая сила характеризуется низкой мобильностью — в два раза ниже, чем в США.

*Региональные различия* остаются большими. Создание единого рынка приводит к тому, что капитал и рабочая сила в значительных масштабах размещаются в тех районах, где более привлекательны физические и экономические условия. Различия в уровнях развития между регионами внутри стран часто больше, чем межстрановые диспропорции. Указанные выше причины нередко порождают между странами достаточно острые противоречия и конфликты.

Расширение ЕС на Восток привело к созданию двух-, трех-скоростного союза, оно привело к его фрагментации, способствовало усилению черт зоны свободной торговли. Стоявшие перед ЕС проблемы единства общесоюзных и национальных целей еще больше обострились.

### 22.3. Европейский Союз в системе мирохозяйственных связей

Развитие европейской интеграции оказывает серьезное воздействие на структуру и состояние внешнеэкономических связей. ЕС является крупнейшим торговым блоком современного мира. Его доля в мировом товарообороте превышает американский — 20%. Доля ЕС как единого субъекта в экспорте капитала в форме прямых инвестиций также превышает долю США.

По относительным показателям участия в мирохозяйственных связях ЕС не выделяется среди ведущих центров мирового хозяйства. Фактическая вовлеченность его хозяйства в международные экономические отношения находится на уровне США (доля внешней торговли в ВВП — 14,5%). Это объясняется тем, что основная масса движения товаров и капитала приходится на внутрисоюзные операции (в среднем 60%).

---

#### ЕС в движении прямых капиталовложений

Ведущей формой внешнеэкономических связей выступает *движение капитала*. По масштабам экспорта капитала страны ЕС превосходят США. За первое десятилетие накопленные их зарубежные прямые инвестиции увеличились в 2,5 раза, достигнув 47% мирового объема в 2009 г. Значительная часть их (свыше 60%) размещена в ЕС. Внешние прямые капиталовложения ЕС в 1,2 раза меньше накопленного объема зарубежных инвестиций США.

Произошли изменения в составе основных экспортеров капитала из ЕС. Усилили активность компании Германии, роль бывших колониальных держав Британии Нидерландов, Бельгии понизилась. По объему заграничных прямых капиталовложений Франция и Британия намного опережают другие крупные страны.

Активизация экспорта капитала привела к существенному возрастанию *степени интеграции* стран ЕС в мировом хозяйстве. Все большая часть производственных мощностей европейских ТНК переносится за пределы региона. Отношение между стоимостью продукции заграничных дочерних предприятий и величиной ВВП постепенно изменяется в пользу заграничного производства. В Евросоюзе выделяется группа стран — Британия, Бельгия, Германия, Нидерланды, — у которых более 1/5 ВВП перемещено за границу, (у Нидерландов около 90%). Франция, а также Италия имеют относительно низкий показатель стоимости заграничного производства — 8—15% ВВП.

Экспорт капитала сопровождался процессом ликвидации определенного несоответствия между масштабами экономического потенциала и размерами зарубежных прямых инвестиций стран ЕС, чему в немалой степени способствовала политика самих стран. Была усовершенствована система гарантирования частных инвестиций. Государственные гарантии частных капиталовложений дополнились системой соглашений о защите инвестиций, заключенных с другими странами.

По своей *технологической структуре* зарубежные капиталовложения компаний ЕС не относятся к высокотехнологичным (конторское оборудование, радиотехника — 1,1% общего объема). Основная доля зарубежных прямых капиталовложений приходится на сферу услуг — 69%, где основная масса сосредоточена в кредитной сфере (44%) и предпринимательских услугах. На обрабатывающую промышленность приходится 19% капиталовложений, крупнейшими объектами вложений являются нефтяная и химическая промышленность, транспортное машиностроение и производство продовольствия.

Свыше 60% зарубежных капиталовложений ЕС расположено в других развитых странах. Активность международных компаний стран ЕС проявляется прежде всего на североамериканском рынке (более 40% прямых капиталовложений). Еще в середине 1980-х совокупный объем западноевропейских прямых инвестиций в США превысил американский в Евросоюзе. Им принадлежит: в США — свыше 2/3 иностранных капиталовложений, свыше 1/4 — в Японии. 14% зарубежных прямых инвестиций размещено в Швейцарии.

Привлекательность развивающихся хозяйств возросла в 2000-е годы после сокращения доли инвестиций в прошлые десятилетия. Ранее европейские компании недостаточно внимания уделяли экспорту капитала в быстро развивающихся странах Азии. В результате ЕС отстал по общему объему прямых капиталовложений в Азии и странах Тихого океана от США и Японии. В частности, в КНР сосредоточено только 1% прямых инвестиций стран ЕС. Значительная часть капиталовложений сосредоточена в офшорных центрах — около 20% прямых капиталовложений.

Страны ЕС выступают достаточно привлекательным объектом приложения иностранных прямых инвестиций (ИПК), прежде всего американских. Приток их в 2000-е годы опережал отток. Основная масса капитала вложена в сферу услуг, в обрабатывающую промышленность — только 18%, из них 1/3 в нефтедобычу и химическую промышленность.

В общем объеме ИПК на долю американских компаний приходится около 45% (в 1980 г. — 42%). Большая часть их сосредоточена в обрабатывающей промышленности — 44%, причем 17% — в машиностроении, из них 2,3% — в электротехнической и электронной. Инвестиции европейских компаний в промышленности США сосредоточены в основном в химии, а в машиностроение инвестировано всего 6,3% капиталовложений.

Второй по величине инвестор прямых капиталовложений — Швейцария — 13,6%.

Увеличиваются капиталовложения из периферийных стран. Крупнейшие инвестиции принадлежат компаниям из Мексики и России — 0,5 и 0,4% общего объема накопленных ИПК.

Основными центрами притяжения иностранных капиталовложений в ЕС являются Британия и Франция (по 15%), Германия (11%), затем Нидерланды и Испания.

В 2006—2008 гг. приток ИПК составлял 15% объема валовых инвестиций в основной капитал стран ЕС. Примерно половина притока ИПК обеспечивается из источников принимающих стран. В ряде малых стран компании, контролируемые иностранцами из третьих стран, производят свыше 1/3 продукции обрабатывающей промышленности.

---

### Экономическая помощь

Евросоюз — крупнейший донор *международной помощи развитию* — 10% мирового объема, а вместе с двухсторонней помощью стран-членов — 55%. Страны ЕС выделяют на помощь развивающимся странам 0,32—0,44% их совокупного ВВП, что значительно выше

аналогичного показателя для США (0,29—0,44%) и Японии (0,29—0,31%). ЕС и его члены играют самостоятельную и взаимодополняющие роли в финансировании помощи. Каждая страна предоставляет ее на двусторонней основе, а ЕС — на многосторонней. Помощь непосредственно от ЕС составляет 20% всего объема, предоставляемого странами-членами. Она направляется по трем каналам: через бюджет Союза (45%), через Европейский фонд инвестиций (35—40%) и в виде кредитов.

Экономическая помощь предоставляется более чем 160 странам. Провозглашенные цели ЕС на 2000-е годы — снижение уровня бедности в странах — получателях помощи, содействие экономическому росту и развитию, расширение образования и ликвидация неграмотности.

Ведущие позиции принадлежат ЕС в *международном движении ссудного капитала*. Страны ЕС выступают его крупным импортером. Чистые заимствования повысились с 0,6% ВВП в 1990-е годы до 0,8% в 2002—2006 гг. и 1,7% в 2006—2010 гг.

#### Внешнеторговые связи

Политика в области движения капитала оказывает непосредственное влияние на характер торговых связей. Как отмечалось, зависимость ЕС от внешней торговли не выше, чем у других развитых центров, — 12—13% совокупной ВВП. На его долю приходится 17—18% мирового товарооборота и 26% оборота услуг. Страны ЕС занимают ведущее место в торговле услугами. Их экспорт в 3,3 раза превышает американский.

Во внешней торговле ЕС велика роль иностранных ТНК. На иностранные, главным образом американские, компании приходится в отдельных отраслях до 30% экспорта готовых изделий.

В 2000-е годы экспорт развивался низкими темпами — 3,1% в год против 6,8% в 1990-е годы, в целом уступая соответствующим показателям США (табл. 22.2). Одна из причин этого — повышение эффективного курса евро, более высокая стоимость труда в единице продукции.

Таблица 22.2. Темпы прироста экспорта, %

	1991—2000	2001—2010
Еврозона	6,8	3,1
Развитые страны	7,0	3,6
Мир	7,0	4,8

Источники: *World Economic Outlook*, October 2010, 2009/ IMF.

В структуре экспорта основное место занимают машины и транспортное оборудование (45—38% в 2005—2009 гг.), на втором месте — продукция химической промышленности — 16%. Евросоюз выступает ведущим экспортером продукции машиностроения, химической промышленности. На него приходится 20—23% мирового экспорта этих групп товаров. Однако в последние годы проявились опасные симптомы ослабления позиций в экспорте ряда наукоемких отраслей — электромашиностроения и оптическом оборудовании. В экспорте продукции обрабатывающей промышленности в третьи страны доля высокотехнологичных товаров составляет 17—20%, а у США и Японии — 30 и 22% соответственно.

ЕС занимает второе место в мире после США по экспорту сельскохозяйственной продукции (13% объема мирового экспорта). Доля в экспорте зерновых достигает 8%. Экспортоспециализированными являются молочные продукты и яйца, мясо и мясопродукты, овощи и фрукты, сахар. Крупнейшая статья экспорта — мясо и мясные продукты (40,4%).

Произошло сужение экспортной специализации региона в обрабатывающей промышленности. В группу высокоспециализированных отраслей (коэффициент экспортной специализации свыше 1,3) входит только производство текстильного, кожевенного и пищевого оборудования. ЕС имеет сильные позиции в фармацевтике и услугах, встречая слабую конкуренцию со стороны КНР и других развивающихся стран. К группе отраслей с недостаточной выраженной экспортной специализацией (коэффициент ниже 0,9) относятся производства наукоемких товаров: конторского оборудования и ЭВМ, телекоммуникационного оборудования и средств связи, электронного оборудования. Причем в этой группе произошло снижение уровня международной специализации. В экспорте товаров резко сократилась доля конторского и телекоммуникационного оборудования — с 11 до 2,8% в 2000—2008 гг.

Относительное ослабление ЕС в международном разделении труда связано с отставанием в ценовой конкуренции. Стоимость труда в Европе выше, чем в США, Японии, и значительно выше, чем в странах Юго-Восточной Азии.

Наиболее конкурентоспособное в ЕС экспортное производство ФРГ — примерно 25% экспорта Союза. Второе место во внешней торговле принадлежит Франции. Она занимает ведущие позиции по размерам сельскохозяйственного экспорта, уступая на мировом рынке только США. Доля малых стран в общем экспорте значительно превышает их удельный вес в производстве.

Значительна роль Евросоюза в мировой импортной торговле, которая осуществляется на протекционистской основе. По оценкам, внешний протекционизм обходится ему примерно в 7% ВВП.

ЕС выступает крупнейшим импортером машин и оборудования, крупным импортером ряда сельскохозяйственных товаров, в частности кукурузы, соябобов, основным поставщиком которых являются США. В группе импортируемых машин и оборудования более трети стоимостного объема приходится на конторское и телекоммуникационное оборудование — 12—14% всего импорта. Важное место в импорте занимают минеральное сырье и неметаллические полуфабрикаты. Несмотря на производство отдельных видов минерального сырья (природный газ, нефть, бокситы), Евросоюз за счет собственных ресурсов может удовлетворить потребности лишь по немногим из основных видов. Он ввозит свыше 2/5 энергетического и около 3/4 других видов сырья. Продукция горнодобывающей промышленности составляет 27—29% импорта.

В целом обеспеченность сырьем Евросоюза из собственных месторождений снижается, одновременно возрастает зависимость от привозного минерального сырья. Немаловажную роль в этом процессе играет политика европейских ТНК, которые предпочитают разрабатывать более богатые месторождения в других регионах для повышения эффективности производства.

Отмеченные процессы оказывают влияние на географическое направление внешнеторговых связей. Большая часть торгового оборота ЕС приходится на развивающиеся страны, на развитые — около 40%. В прошлом десятилетии произошло сокращение этой группы стран во внешней торговле Евросоюза.

Основным торговым партнером Евросоюза являются США — 17% всего торгового оборота (2007—2008). В последнее десятилетие доля торговли с США снизилась. Вторым по величине торговым партнером ЕС стала КНР (11,5% товарооборота) и четвертым экспортным рынком. На третью позицию вышла РФ.

В торговле с развитыми странами заметное место занимают страны *Европейской ассоциации свободной торговли* (ЕАСТ). С 1994 г. связи развиваются на основе соглашения о европейском экономическом пространстве, которое позволяет с некоторыми ограничениями участвовать в едином рынке без членства в ЕС. Крупнейший торговый партнер среди них — Швейцария.

Между ЕС и другими развитыми странами время от времени проявляются острые противоречия. В частности, между ЕС и США — по поводу субсидирования ЕС сельскохозяйственной продукции, ограничений США на импорт ряда продуктов из ЕС. Принимаемые с двух сторон меры не позволяют противоречиям выйти из-под контроля. Между ЕС и США сложилась довольно развитая система отношений, включающая консультации два раза год меж-

ду президентом США, президентом ЕС и председателем Европейской комиссии, между госсекретарем США и министрами иностранных дел.

---

#### Отношения с развивающимися странами

В основном они основывались на преференциальных соглашениях. ЕС, объединяющий в своем составе бывшие метрополии обширных колониальных владений, в феврале 1975 г. в Ломе (столице Того) заключил конвенцию с государствами Африки, бассейна Карибского моря и Тихого океана (*страны АКТ*), согласно которой были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на большинство товаров из этих стран.

На каждый пятилетний срок ЕС выделяет странам АКТ финансовую и техническую помощь. Была предпринята попытка найти форму стабилизации некоторых товарных рынков: учреждена система по гарантированию доходов развивающихся стран от экспорта основных сырьевых товаров (система «Стабекс»); система защиты и поощрения горнодобывающей промышленности («Сисмин»), которая представляла собой своеобразную систему страхования. Решения уругвайского раунда переговоров в 1999 г. привели к пересмотру ранее сложившейся системы сотрудничества со странами АКТ и переходе в течение 2000—2019 гг. к принципу *взаимности* на условиях зон свободной торговли.

Следующее место по степени развития отношений занимают *страны Средиземноморья*. Еще в 1970-е годы на основе единого подхода были заключены соглашения широкого характера с Израилем, Марокко, Тунисом, Алжиром, Египтом, Иорданией, Сирией и Ливаном. Эти соглашения включали положения о зоне свободной торговли, преференциальном режиме торговли для сельскохозяйственной продукции, промышленном и техническом сотрудничестве и финансовой помощи. Отношения с Турцией развиваются на основе соглашения о таможенном союзе. Произошло расширение регионального сотрудничества ЕС со странами Латинской Америки, Юго-Восточной Азии. В 2000-е годы начала действовать зона свободной торговли товарами ЕС — Мексика, ЕС — Чили.

Расширение преференциальных соглашений привело к тому, что система наиболее благоприятствуемой нации применяется только для девяти членов ВТО. На эти страны приходится только 27—30% импорта ЕС.

На долю развивающихся стран приходится 48% импорта ЕС, в том числе из них ввозится свыше 60% сельскохозяйственной про-

дукции, около 70% текстильных изделий. Европейские компании стремятся полнее использовать расширяющуюся емкость рынков в развивающихся странах для форсирования экспорта товаров. Возросла доля стран Азии, Латинской Америки, тогда как доля развивающихся стран Африки снизилась. Крупными рынками сбыта являются страны ОПЕК.

Импорт из развивающихся стран покрывает не более 4—5% товарного потребления в ЕС. Самую высокую долю в потреблении составляет импорт одежды — 18% и импорт минерального сырья — примерно 30%. В составе импорта доля обработанных товаров повысилась до почти 40% (1985 г. — 20%).

---

#### Экономические связи со странами Восточной Европы и СНГ

Страны Евросоюза поддерживают разносторонние экономические отношения со странами СНГ. Их доля последних в экспорте ЕС менее 10%. Стратегия ЕС в отношении стран Восточной Европы направлена на углубление рыночных капиталистических преобразований, образование «круга друзей». Европейская комиссия руководила реализацией программы ТАСИС, предназначенной для СНГ. Евросоюз также координировал оказание финансового и технического содействия странам Восточной Европы со стороны государств ОЭСР. С Украиной, Молдовой, Белоруссией заключено соглашение о «восточном партнерстве», с Украиной — о зоне свободной торговли.

Среди стран СНГ крупнейшим экспортным рынком является РФ. На нее приходилось 10% внешнего импорта и 8% внешнего экспорта ЕС. Торговый оборот сводится с отрицательным сальдо. Основная доля дефицита приходится на нефть и нефтепродукты, цветные металлы и сталь. Большая часть активного сальдо падает на различные виды оборудования, транспортные средства, мясо и напитки.

В ЕС существует благоприятный торговый режим для российских товаров: средний уровень таможенного обложения составляет 1,5%, до 80% товаров вообще не облагается пошлинами, количественные ограничения действуют только в отношении ряда видов стальной продукции. Основные торговые партнеры РФ в ЕС — Германия, Нидерланды, Италия и Франция. Страны Евросоюза выступают крупнейшими экспортерами капитала в РФ. На их долю приходится свыше половины иностранных инвестиций, в том числе большая часть прямых капиталовложений, составляющих примерно 0,2% накопленного объема ИПК странами ЕС за рубежом.

---

### Внешнеэкономический баланс

Платежный баланс по текущим операциям в первое десятилетие текущего века сводился с отрицательным сальдо, которое в среднем составляло 1,8% ВВП ЕС. Крупные дисбалансы возникли во второй половине десятилетия, в начале десятилетия отмечалось небольшое положительное сальдо. Дисбалансы в платежах образовались за счет внешней торговли товарами и текущих переводов. Обмен услугами и движение доходов от капиталовложений имели положительные результаты. Наиболее крупное отрицательное сальдо во внешних отношениях ЕС в целом складывалось в экономических связях с КНР, Российской Федерацией и Японией.

На уровне стран по относительным показателям самые крупные дефициты были в Греции, Литве, Латвии, Румынии, Болгарии, Эстонии, Испании — 6—22% ВВП в отдельные годы.

Ведение *евро* укрепило позиции ЕС в валютной сфере мирового хозяйства. Однако европейская денежная единица занимает в нем подчиненное положение. В евро совершается 22% расчетов в международной торговле, несколько больше доли еврозоны в мировом экспорте. Евро обслуживает 28% обменных операций на мировом валютном рынке — ниже уровня английского фунта стерлингов. Его доля в валютных резервах мира составляет примерно 30%.

---

### Вопросы к теме

1. Как и в силу каких факторов изменилась доля стран ЕС в совокупном валовом продукте мира?
2. Дайте характеристику групп стран, входящих в ЕС.
3. Чем объясняется отставание ЕС от США и Японии по уровню научно-технического развития?
4. Назовите особенности социально-экономической структуры стран ЕС.
5. Каковы характерные черты механизма хозяйственной интеграции стран ЕС?
6. Определите место ЕС в мирохозяйственных связях.
7. Каков механизм внешнеэкономических связей со странами АКТ?
8. Определите характер экономических отношений ЕС со странами СНГ.

## Германия в мировом хозяйстве

ФРГ — крупнейшая страна Западной Европы. По объему ВВП, промышленного производства она занимает третье место в мире. В 2008 г. ее доля в мировом ВВП при подсчете на базе покупательной способности составляла 4,4% и 6,6% — на базе текущих валютных курсов (четвертое место в мире). Население превышает 82 млн человек. В Европейском Союзе ФРГ сосредоточивает примерно четвертую часть совокупного ВВП и промышленной мощи. Валовой продукт Германии достигает 25% американского, 54% японского. По индексу развития человека ООН страна занимает 10-е место в мире.

Включение в состав ФРГ в 1990 г. ГДР и развал Советского Союза коренным образом изменили экономические и геополитические позиции Германии. Она стала крупнейшей экономической силой, претендующей на ведущие политические позиции в Европе.

## 23.1. Экономическое развитие

## Темпы и факторы экономического роста

Экономическое развитие Германии в 1990—2000-е годы характеризовалось невысокими темпами роста. Среднегодовой прирост ВВП за 1990—2000 гг. составил 1,8%, а в 2000—2010 гг. — 0,7%, что ниже среднего показателя ЕС и мира в целом. В 1993, 2003 и 2009 гг. хозяйство страны пережило циклические спады производства — на 1,1, 0,2 и 4,8% ВВП. Сокращение производства в 2009 г. было одним из крупнейших среди ведущих развитых стран после Японии и Италии. Произошло относительное снижение уровня ВВП на душу населения — 14-е место среди стран ОЭСР (2008 г.)

Таблица 23.1 Темпы экономического роста Германии, %

	1990—2000	2000—2010
Германия	1,8	0,7
Мир	2,5	2,6

Источник: *World Development Indicators 2009*. World Bank; *European Economy* № 2. 2010. European Commission.

Невысокие темпы роста валового продукта вызваны структурной перестройкой хозяйства, сдвигами в условиях производства в национальном хозяйстве. В общем плане причина этого явления кроется в недостаточном спросе на внутреннем рынке. В основном экономический рост обеспечивался спросом на внешних рынках, а в конце прошлого десятилетия — и государственным спросом, который по темпам роста значительно опережал частный. При этом в середине прошлого десятилетия были снижены налоги на доходы и прибыли (ниже уровня стран ОЭСР), налоги на работающих повысились. Расходы государства на социальные цели в Германии выше, чем в странах ОЭСР, — 27,3 и 20,7% ВВП.

В первой половине прошлого десятилетия значительно возросли долги нефинансовых компаний — 109—115% объема их производства (89,3% в 1991 г.).

Изменение условий воспроизводства привело к переменам в темпах многофакторной производительности: в 1985—2005 гг. они повысились с 0,2 до 0,7% в год, а в 2001—2007 гг. составили минус 0,2%. Одна из причин — низкая трудовая нагрузка (1430 ч в 2006 г.). При этом ФРГ сохраняет высокий уровень производительности труда среди ведущих промышленных стран, за исключением США и Франции. Только в производстве химических товаров и металлов он равен американскому.

Относительно низкой была динамика *капиталовложений*. В хозяйстве произошло *снижение* нормы капиталовложений с 23,3% в 1991—1995 гг. до 17,9% в 2000—2005 гг. и 17,6% в 2006—2010 гг. Относительно низкая норма капиталовложений соседствовала с достаточно высокой нормой национальных сбережений — 23,9% в 2006—2010 гг. По темпам прироста вложений в основной капитал ФРГ уступала всем странам ЕС. Относительно невысоким был уровень вложений в машины и оборудование.

Важную роль в поддержании экономического роста играло развитие *НИОКР* и их внедрение в производство. По расходам на НИОКР Германия превосходит средний уровень развитых стран, но несколько отстает от США и Японии по доле этих расходов в ВВП, которая в 2008 г. составила 2,6% и превосходила средний уровень развитых стран (США — 2,8%, Япония — 3,4%). В абсолютном же выражении ассигнования на НИОКР в Японии в два раза, а в США — в четыре-пять раз превосходят германские. Германские ассигнования составляют 27% общих расходов стран ЕС 27 и 6,1% мировых. Около 70% всего объема НИОКР выполняется в крупнейших компаниях, которые обладают мощным научно-исследовательским и финансовым потенциалом.

Германские фирмы ассигнуют на НИОКР большую долю своих средств, чем их конкуренты в ЕС (1,8% ВВП). Они владеют большим числом патентов, чем остальные страны ЕС и лишь уступают по

этому показателю японским и американским компаниям. Однако научные исследования и разработки в основном сконцентрированы в транспортном, общем машиностроении, химической промышленности, большая часть производств которых относится к сфере средней технологии. Относительно небольшая часть НИОКР сосредоточена в отраслях высокой технологии, в частности в информационной сфере и биотехнологии. В развитии научно-исследовательских работ германские фирмы с опозданием осознали важность разработки новейших базисных технологий. Большинство из них ориентировалось скорее на модернизацию современных технологий, чем на освоение новых видов продукции. Среди ведущих развитых стран у ФРГ наиболее низкая доля взрослого населения в возрасте 25—64 лет — 14% (Британия — 21%, Япония — 23%, США — 33%).

По инновационной активности, способности реализовать научные разработки в виде новых товаров и услуг страна занимает седьмое место.

Развитие производства обеспечивалось достаточно *квалифицированной рабочей силой*. Устойчиво рос удельный вес квалифицированных рабочих в промышленности. Доля профессионально подготовленных работников составляет 60% (1982 г. — 54%). По их доле среди занятых Германия превосходит средний уровень ЕС. Однако несколько снизился относительный уровень охвата подростков средним и высшим образованием, он находится на более низком уровне, чем в других ведущих развитых странах, — соответственно 87 и 36% численности соответствующих возрастных групп. Отмечается более низкий уровень подготовки по математике и естественным дисциплинам в сравнении со всеми странами ОЭСР. Хозяйство испытывает недостаток специалистов высшей квалификации, что вызвало необходимость проведения изменений в системе образования и иммиграционной политике.

---

#### Условия производства. Основные направления экономической политики

Экономическое развитие ФРГ сдерживалось низким уровнем спроса домашних хозяйств, располагаемые доходы которых за 1996—2004 гг. увеличились только на 0,6%. В стране росла безработица. Ее среднегодовой уровень повысился с 7,1% в 1990-е годы до 9,1% в 2000—2010-е годы, что несколько выше показателей еврозоны и значительно превышает уровень США. Безработица в основном имеет структурный характер. Во второй половине нулевых годов уровень безработицы понижался быстрее, чем в странах ОЭСР.

Меняется демографическая ситуация. Возросла доля пенсионных возрастов — 23,7% в 2000 г. против 20,3% в 1990 г. Пенсионные расходы составляют почти 12% ВВП, превышая уровень других стран ЕС, за исключением Италии.

Сдерживающее влияние на экономический рост ФРГ в последние годы оказывала кредитная политика Европейского центрального банка. Изменения его учетных ставок основывались на среднем для ЕС уровне инфляции, а в Германии он был ниже, чем в других странах. Учетные ставки, подходящие в целом для зоны евро, были завышены для ФРГ.

Хозяйство ФРГ достигло значительных успехов в *экологизации* производства. Выбросы углекислого газа были сокращены на 16% в 1990—2005 гг., а во всех развитых странах они выросли на 20%.

*Экономическая политика* направлена на решение ряда расходящихся целей — выравнивание уровней регионального развития, обеспечение конкурентоспособности страны на международных рынках и содействие интеграционному процессу в ЕС. Проблемы первой задачи были недооценены. Социальная и техническая перестройка восточногерманского хозяйства потребовала перевода крупных средств, которые в 1990—1995 гг. достигали 4—5% валового продукта западных земель. Она сопровождалась повышением уровня оплаты рабочей силы для предотвращения ее перемещения на запад, что привело к увеличению издержек производства.

Для стимулирования экономического роста и увеличения капиталовложений были проведены изменения в налогообложении: снижены прямые налоги на компании и повышена граница личного подоходного налога. Национальный доход стал в большей мере распределяться в пользу капитала. Его доля в ВВП поднялась до 33% (30% в 1990 г.), доля труда понизилась до 58,5% ВВП.

Произошло сокращение предпринимательской функции государства, уровня регулирования хозяйственной деятельности. Либерализация хозяйственной жизни сопровождалась ростом теневой деятельности. По разным оценкам, ее масштабы достигли 12—17% ВВП.

Сокращение предпринимательской деятельности государства не привело к снижению государственных расходов (1991—2000 гг. — 42,8%, 2001—2010 гг. — 46,8% ВВП). По уровню государственных расходов среди ведущих западных стран ФРГ уступает только Франции, Италии. 45% государственных расходов в 2008 г. пошло на социальное обеспечение. Рост государственных расходов сопровождался дефицитом бюджета, составившего 2,6% ВВП в 2001—2010 гг.

Сдерживание роста государственного долга — одно из направлений экономической политики. В связи с дефицитностью бюджета государственный долг достиг крупнейшей за последнее полстолетия величины — 65,5% ВВП в 2007 г. и 80,0% в 2010 г., значительно превысив контрольный уровень ЕС. Это вызвало значительные чистые выплаты процентов, которые составили 2,1—2,6 % ВВП, что было выше уровня стран ОЭСР. Выплаты процентов стали одной из крупнейших статей правительственных расходов после социальных.

В связи с этим в конце прошлого десятилетия были пересмотрены фискальные правила — они стали соответствовать требованиям ЕС.

Важное направление экономической политики — сдерживание расходов на рабочую силу и социальное обеспечение в целях уменьшения доли труда в единице готовой продукции. Международная конкурентоспособность германских товаров ослабла вследствие различий в темпах роста издержек на рабочую силу и производительность труда. По величине издержек на рабочую силу (под-счет на основе ППС) ФРГ уступает странам еврозоны. В целях повышения эффективности хозяйственной деятельности усилилось внимание к повышению уровня технологического развития. В 2006 г. была принята программа «Стратегия высоких технологий», направленная на стимулирование частных инвестиций в сфере НИОКР.

#### Структурные изменения

Современный этап НТР, переход к новому типу воспроизводства, привели к структурным изменениям. В воспроизводстве ВВП снизилась доля материального производства и, прежде всего сельского хозяйства (1% ВВП) и промышленности (26%), и возросла доля услуг (69%), но она остается ниже уровня всех развитых стран.

*Промышленность.* Значительные изменения произошли в структуре промышленности, доля которой в ВВП Германии выше, чем в крупных развитых странах. Сократился удельный вес традиционных отраслей — черной металлургии, общего машиностроения. Одновременно резко возросла доля авиакосмической промышленности, аппаратуры по обработке данных, электротехнического оборудования, а также автомобилестроения (табл. 23.2). По доле высокотехнологичных отраслей в ВВП Германия занимает среднее место среди стран ОЭСР.

Таблица 23.2. Структура промышленности, включая энергетику, % 2007 г.

<i>Промышленность</i>	<i>Доля в ВВП</i>
Транспортное оборудование	15
Машины и оборудование	14
Канторское и электронное оборудование	14
Основные металлы	13
Энергетика	9

Источники: Pocket Book: Germany 2009. Federal Statistical Office of Germany. P. 77.

Машиностроение занимает ведущее положение в структуре промышленного производства: на него приходится около 50% занятых. В структуре выпуска центр тяжести перемещается от производ-

ства традиционной продукции в область научно-технических производств. До сих пор основное место занимают автомобильная и электротехническая промышленность, общее машиностроение. Их положение во многом зависит от спроса на внешнем рынке. По отдельным видам машиностроения Германия занимает ведущее место в мире — производство полиграфического оборудования, станков (второе место), удерживает четвертое место в мире в производстве судов после Южной Кореи, Японии и КНР. В целом она занимает третье место после США и Японии — 14% мирового объема машиностроения. В числе крупнейших производителей — компании «Ман», «Тиссен-Крупп», «Линде». «МТУ».

Одной из крупнейших в мире является химическая промышленность.

*Сельское хозяйство.* В отличие от промышленности валовой объем сельскохозяйственного производства меньше, чем во Франции и Италии. По интенсивности и продуктивности германское сельское хозяйство превышает средний уровень стран ЕС, но уступает таким странам, как Нидерланды, Бельгия, Франция, Дания. Германия занимает ведущее место по степени насыщенности парком основных сельскохозяйственных машин и одно из ведущих мест по использованию химикатов.

Относительно низкий уровень интенсификации производства связан с социально-экономической структурой сельского хозяйства. Значительная часть сельскохозяйственных земель сдается в аренду. В полной собственности производителей около 22% сельскохозяйственных угодий. В отличие от ряда других стран преобладающей формой аренды является *парцельная аренда* (дополнительно к собственной земле берутся отдельные участки — парцелла). Субъектами подобной аренды выступают мелкие и средние производители. По уровню концентрации земельного фонда ФРГ уступает Британии, Люксембургу, Дании, Франции, Ирландии. Средний размер хозяйства составляет примерно 17 га. Свыше 54% хозяйств имеют площадь сельскохозяйственных угодий менее 10 га и только 5,5% свыше 50 га. Причем мелкие и средние хозяйства, как правило, имеют несколько участков.

Внедрение научно-технических достижений в производство, которое в первую очередь происходит в крупных хозяйствах, ведет к росту производительности труда и вытеснению мелкого крестьянского хозяйства. Примерно половина хозяйств не обеспечивает своим предпринимателям необходимого дохода, основную часть его они получают в промышленности и других отраслях экономики. По уровню доходности сельское хозяйство ФРГ уступает целому ряду стран ЕС.

Аграрная политика федерального правительства направлена на изменение социально-экономической структуры хозяйства. В ее рамках важное значение отводится мерам по устранению чересплощности, на что выделяется до 1/5 части средств, ассигнованных на

осуществление правительственных аграрных программ. Важную роль играют также меры социального характера и стимулирование капиталовложений. Государственная помощь в области инвестиций предоставляется конкурентоспособным хозяйствам.

Повышение агрокультуры, структурные изменения способствовали повышению производства многих видов продукции (пшеницы, ячменя, кукурузы, сахарной свеклы, мяса птицы, молока). Отечественное производство обеспечивает свыше 4/5 потребностей страны в продовольствии, в том числе более чем на 100% — в пшенице, сахаре, говядине, сыре, сливочном масле. Расширяется органическое производство: его площадь увеличилась с 2% в 1999 г. до 5,1% используемых земель в 2007 г.

*Кредитные рынки.* Росли низкими темпами, ниже, чем в Англии, — 0,5% в год. При этом усилились международные операции германских банков. У финансовых институтов низкие прибыльность и капитализация, высокий уровень привлеченного капитала. По величине финансовых рынков Германия значительно уступает США и другим ведущим странам. Фондовый рынок в два раза меньше британского и в 14 раз — американского. Значительная часть сделок с акциями совершается в Лондоне и Люксембурге. Отставание германского финансового центра Франкфурта от Нью-Йорка, Лондона было обусловлено большей степенью регулирования, налогообложением ряда операций, меньшей ролью институциональных инвесторов. Развитие экономического союза в ЕС выдвигает задачу укрепления конкурентных позиций германских банков и рынков капитала.

*Региональные разрывы.* Экономическое развитие отягощалось резкими территориальными диспропорциями. Различия в уровнях экономического развития и социальной структуры хозяйств ГДР и ФРГ нашли отражение в разной направленности роста двух этих частей. По уровню производства на душу населения восточные земли на 29% уступают западным. Адаптация хозяйства восточных земель к условиям западных привела к снижению в них промышленного производства до 1/3 прежнего уровня. Структурная перестройка, приспособление восточногерманского хозяйства к новым условиям воспроизводства в мировой экономике вызвали резкий рост безработицы. В Восточной Германии уровень безработицы превышает 10%. Численность ее населения сократилась.

## 23.2. Основные черты хозяйственного механизма

Одна из характерных черт социальной структуры германского хозяйства, являющейся составной частью хозяйственного механизма, — функционирование *кооперативных объединений*, которые занимают видное место в кредитном секторе и сельском хозяйстве. Сельско-

хозяйственная кооперация выделяется достаточно высоким уровнем развития, широтой охвата практически всех производителей и многообразием форм. Через нее осуществляются кредитование хозяйств, снабжение их средствами производства, заготовка и переработка продукции. Наиболее высок ее удельный вес в сбыте молока (80%), зерна (50%), овощей (40%), вина (30%). Производственное кооперирование развито слабее.

---

### Концентрация капитала

Многие отрасли германского хозяйства отличаются высоким уровнем централизации и концентрации (консолидации) капитала. В обрабатывающей промышленности в крупных компаниях занято 54% рабочей силы. Однако крупнейшие германские объединения сократили свое представительство среди 500 гигантов деловой активности в мире — 20 (42 в 1992 г.). Среди 100 крупнейших по обороту компаний мира германских три, что меньше количества подобных объединений в Британии и Франции.

В шести отраслях мирового производства германские компании входят в десятку крупнейших (химическая промышленность, банковская сфера, автомобилестроение, электротехника, легкая промышленность, черная металлургия). В отличие от предприятий многих западных стран германские компании характеризуются многопрофильным диверсифицированным производством.

Высокий уровень централизации достигнут в кредитной сфере, и в частности в банковском секторе. Банки играют в Германии большую роль, чем в других странах Евросоюза, хотя по средним размерам они меньше. В большей степени банки кредитуют нефинансовый сектор, в частности мелкие и средние компании, становясь для них «домашними банками». В частном секторе основное место занимают четыре крупнейших коммерческих банка «Дойче банк», «Байе-рише хюповерейн банк», «Дрезднер юникредит», «Коммерц банк», входящих в число 50 крупнейших банков мира (четыре французских, шесть британских).

Несмотря на высокую степень централизации капитала и производства, значительный удельный вес имеют мелкие и средние компании. Мелкие компании с числом занятых до 50 человек сосредоточивают 31,3% производства. Во всем хозяйстве страны мелкие и средние фирмы с числом занятых до 249 человек создают 43% валового продукта и обеспечивают 45% капиталовложений.

Многие крупные компании тесно взаимосвязаны через систему участия, личную унию, кредитные и производственные отно-

шения. Активную роль в переплетении интересов играют кредитные учреждения. Десяти наиболее значительным банкам принадлежат контрольные пакеты акций 27 из 32 крупнейших компаний страны.

Переплетение капитала, личная уния приводят к тому, что до сих пор значительная часть германских компаний продолжает находиться под контролем отдельных семей. Наиболее могущественные среди них семьи Байшам, Хаубов, Эткеров, Оппенгеймов, Хенкелов, Боерингеров, Мерков, Квандтов, Сименс, Бош. Многие германские фирмы имеют единственного держателя акций. Пять крупнейших держателей обычно владеют 40% акций, в Японии — 25%, в США и Британии — менее 10%. Доминирующий голос в германских фирмах имеет *банк*. Самофинансирование, банки и их кредитование играют более важную роль, чем в англоязычных странах. Перекрещивающиеся владения между промышленными компаниями, между банками и промышленными компаниями выступают важной чертой германской системы взаимодействия капитала. Относительно низкая роль биржевых операций снижает значение риска.

В 1990—2000-е годы произошли значительные сдвиги в институциональной структуре частного капитала, которые, в частности, проявились в создании мощных международных компаний в автомобильной и химической промышленности («Мерседес-Крайслер», «Хехст-Рон-Пуленк»). Расширилось использование элементов англосаксонской модели, в том числе в сфере кредитования компаний.

---

#### Система управления компаниями

Доминирующей чертой германских компаний является «*внутренний*» характер систем их управления, при котором все участники — акционеры, управляющие, наемные работники, арендаторы, поставщики и потребители — могут оказывать влияние на развитие компании, в том числе прямое влияние на принятие решений через такие органы, как наблюдательный и производственные советы. Германская система управления отличается от англосаксонской модели, в которой владельцы капитала имеют небольшое прямое влияние на управление, но могут проявлять силу, «голосуя ногами», продавая акции или перенося субконтракты.

В центре германской рыночной экономики находится система так называемого *соучастия в решениях*. На предприятиях действуют производственные советы, которые избираются прямым голосованием. Они участвуют в решении вопросов организации рабочего места, производственного процесса и общей обстановки, приема на работу.

На крупных предприятиях с численностью занятых свыше 2 тыс. человек учреждаются *наблюдательные советы*, состоящие из акционеров и работающих по найму, которых выдвигают производственные советы и профсоюзы. Члены советов получают возможность участвовать в управлении фирмой. По закону работники имеют половину мест в наблюдательных советах — высших руководящих органах, которые назначают и смешают старших управляющих. Это часть системы, которая способствует тесным связям между рабочими и укрепляет особую форму управления корпорациями. Фирмы и банки владеют акциями друг друга и тем самым минимизируют дисперсию владения на фондовых рынках и среди акционеров. Это экономическое устройство базируется на сильной децентрализованной федеральной системе, которая дает большую власть 16 землям, и формам политики, построенных на согласии, при которых решения принимаются, насколько это возможно, с молчаливого согласия главных партий — христианских демократов и социал-демократов.

---

#### Роль государства. Трудовые отношения

В последние десятилетия изменилась роль государства. Сократились его предпринимательская функция, прямые формы регулирования. Переход к неоконсервативной форме регулирования сопровождался сокращением государственного сектора путем продажи акций предприятий на кредитных рынках. Сокращение государственного сектора расширило сферу частного капитала, рыночных сил. В 2000-е годы государственные капиталовложения установились на самом низком уровне — порядка 2% ВВП.

Государство играет важную роль в финансировании НИОКР. Федеральное и земельные правительства обеспечивают свыше 37% (федеральное правительство — 24%) расходов на эти цели. За счет государственных средств финансируется значительная часть фундаментальных исследований в области космической техники, ядерной энергетики. Государство выделяет значительные средства мелким и средним фирмам для ведения научно-технических разработок и оплаты исследовательского персонала (около 1,8% всех расходов на НИОКР).

*Трудовые отношения* переживают переходный период. Традиционно трудовые соглашения заключались на национальном уровне между отраслевыми организациями предпринимателей и профсоюзов. Они могли связывать даже предпринимателей, не входящих в организации нанимателей, если это отвечает общественным интересам. Уровень заработной платы, устанавливаемой организациями предпринимателей и рабочих, мало отличается в различных секторах хозяйства и профессиональных группах. В условиях экономического роста заключение централизованных со-

глашений обеспечивало стабильность в отношениях предпринимателей и рабочих. Пожизненный найм в Германии был более реальным, чем в Японии.

Сотрудничество предпринимателей и профсоюзов распространялось на организацию труда, включая групповые принципы производственной деятельности, повышение квалификации персонала, ориентацию оплаты труда на производственные потребности и достигнутые результаты.

Согласие между рабочей силой и капиталом поддерживалось системой социального обеспечения, которая базируется на трех основах — страховании здоровья, пенсиях и пособиях по безработице. Пенсионные фонды самофинансируются и существуют на основе взносов. Доля отчислений с доходов предпринимателей и рабочих значительно увеличилась. Весь этот механизм придавал устойчивость социальному положению рабочей силы.

В 1990—2000-е годы в системе хозяйственного механизма произошли изменения, связанные с увеличением свободы предпринимателей, в частности в вопросах найма рабочей силы. Все больше трудовых соглашений заключается на уровне компаний, увеличилась повременная занятость. Отмечаются самые большие после Японии различия в оплате мужчин и женщин — 23% (в Японии — 27%. Британии, США — 20%. Франции — 15%).

### 23.3. Германская экономика в мирохозяйственных связях

Германское хозяйство тесно вплетено в систему мирохозяйственных связей, оказывая большое воздействие на мировое хозяйство. Германские компании занимают ведущее место в мире в развитии практически всех видов внешнеэкономических связей.

Экономика ФРГ характеризуется высоким уровнем интернационализации производства. Ее экспортная квота составляет 40,5%, а импортная — 33,5% ВВП (2008). Пять отраслей промышленности (общее машиностроение, автомобилестроение, точная механика и оптика, производство ЭВМ и конторского оборудования, химическая промышленность) вывозят за границу более половины выпускаемой ими продукции, но в ее экспорте относительно небольшая доля услуг — 14%. Многие из экспортных отраслей одновременно являются крупными импортерами. Доля импорта в поставках на внутренний рынок покрывает свыше половины спроса на ЭВМ и конторское оборудование, точную механику и оптику, цветную металлургию.

Значительны показатели участия германского хозяйства в международных потоках капитала.

### Внешнеторговые связи

По объему *экспорта* ФРГ занимает второе место в мире после США (8,6%). По конкурентоспособности ФРГ уступает США, Швейцарии и ряду восточноазиатских стран. Наиболее прочные позиции на мировом рынке германские компании занимают в экспорте традиционных товаров — разнообразных по номенклатуре промышленных товаров, главным образом инвестиционного назначения, которые имеют преимущества перед конкурентами, как правило, не в цене, а в качестве товара. Машины и транспортное оборудование являются ведущим сектором, на долю которого приходится 2/3 объема экспорта.

Германским компаниям принадлежит *первое* место в экспорте фармацевтических товаров (10—11%). По удельному весу в мировом экспорте общего машиностроения страна занимает *первое* место в 22 из 43 подотраслей, среди них — горно-шахтное, полиграфическое, очистное, упаковочное оборудование, оборудование для текстильной, резиновой промышленности и производства пластмасс, измерительные приборы, деревообрабатывающее, металлургическое оборудование и т.д., но девятое место в экспорте телекоммуникационной техники (7%). На Германию приходится 15—20% мирового экспорта автомобилей, авиационной техники, двигателей внутреннего сгорания.

Доля в мировой торговле товарами высокой технологии сократилась. Страна стала их нетто-импортером. ФРГ по этому показателю значительно уступает ведущим развитым странам, исключая Италию.

Германия занимает четвертое место по экспорту сельскохозяйственной продукции после США, Франции и Нидерландов, являясь одновременно крупнейшим ее импортером. Основу экспорта составляют молочные и мясные продукты.

Экспортная торговля в 2000-е годы развивалась более низкими темпами, чем в 1990-е годы (5,9 и 5,0). Внешний спрос обеспечивал 3/4 экономического роста в стране. По темпам роста экспорта Германия опережала развитые страны, но уступала миру в целом (табл. 23.3). Экспорт увеличивался быстрее импорта товаров и услуг.

Таблица 23.3. Темпы роста экспорта товаров и услуг, %

	1991—2000 гг.	2001—2010 гг.
Германия	5,9	5,0
Развитые страны	7,0	3,5

Источники: World Economic Outlook. October 2009, 2010. IMF.

Понижение темпов экспорта было вызвано крупным сокращением его объема в кризисном 2009 г. — на 14,3%. Сокращение экспорта показывает, что немецкие компании основную часть экспорта направляют в страны с не вполне устойчивым внутренним спросом. В числе важных причин — ухудшение для германских компаний условий торговли, т.е. соотношения цен на экспортируемые и импортируемые товары. Если в 1991—2000 гг. они ухудшались на 1,0% в среднем в год, то в 2001—2010 гг. — на 0,1%.

Поддержанию конкурентоспособности германских товаров способствовало снижение стоимости рабочей силы в единице продукции. Стоимость единицы труда в 2000—2009 гг. снижалась на 1,4% в среднем в год по сравнению со снижением в 0,7% в США и повышением во Франции и Британии. Развитию экспорта могло содействовать введение евро, так как почти половина экспорта ФРГ шла в другие страны еврозоны, которые не могли использовать снижение курса своей валюты для сокращения своего импорта.

Германия выступает вторым по величине *импортером* мира. Импортная квота существенно возросла для многих отраслей. В обрабатывающей промышленности она увеличилась до 22% (в авиакосмической промышленности — свыше 80%). Увеличение импортной квоты объясняется интенсификацией внутриотраслевой специализации, в результате чего растет внутриотраслевой обмен среди одних и тех же товарных групп. Еще выше доля импорта в удовлетворении потребностей хозяйства в промышленном сырье, например, по нефти — на 98%, природному газу — на 80%.

Несмотря на некоторое ослабление позиций в мировой торговле, Германия сводит торговый оборот с положительным сальдо, который достигал в 2007 г. 8% ВВП. При этом в торговле услугами отмечалось постоянное отрицательное сальдо, которое в основном складывалось за счет туризма. Расходы по этой статье почти в три раза превышали поступления. По объему расходов в этой области ФРГ уступает только США. Во второй половине первого десятилетия в отличие от прежних лет Германия сводила с положительным сальдо баланс торговли научно-техническими достижениями. На Германию приходилось 4,2% мирового оборота лицензионной торговли. По этому показателю она значительно уступала США (29%), Японии (11,2%), а также Британии и Швейцарии.

Ведущими торговыми партнерами выступают Франция, США, Британия, Нидерланды и Италия, на каждую из них приходится 10—7% германского экспорта. Активные торговые связи поддержи-

ваются с США (7–9% экспорта). В целом на развитые страны приходится порядка 70% внешнеторгового оборота ФРГ, в том числе на страны ЕС — 63% (табл. 23.4). Для ряда стран Германия является основным рынком сбыта их продукции. Если Германия поглощает 20% экспорта других стран Евросоюза, то у Австрии — 40%, Нидерландов — 29%, Дании — 23%, Греции — 22%, стран Бенилюкса — 29%. Растет экспорт в новые члены ЕС. В отношениях с ними важное место занимают операции на основе контрактации (аутсорсинга).

Среди периферийных стран крупнейшим торговым партнером стала КНР, на которую приходится свыше 4% внешнеторгового оборота.

Таблица 23.4. Географическое направление экспорта Германии, %

Страны и регионы	1991	2000	2008
Индустриальные страны	79,7	75,59	70,5
США	6,3	10,3	7,1
ЕС	54,2	56,3	63,5
Франция	—	11,4	7,1
КНР	—	1,6	3,4
Индия	—	3,5	0,8
Бразилия	—	0,8	0,9
ЮАР	—	0,6	0,7
РФ	2,7	1,1	3,3

Источник: *Direction of Trade Statistics Yearbook*. 2000, 2009.

### Движение капитала

Германские компании резко активизировали усилия в вывозе капитала с конца 1970-х годов. При относительно невысокой прибыльности в стране, обостряющейся конкуренции на мировых рынках компании переориентировали свою внешнеэкономическую стратегию на расширение зарубежных производственных мощностей и сбытовой сети. Страна стала чистым кредитором, зарубежные активы достигли 27% ВВП (3% в 2000 г.) — шестое место по величине среди стран ОЭСР. По объему прямых капиталовложений за рубежом ФРГ находится на четвертом месте в мире после США, Британии и Франции — 7,4% (2009). Они увеличились в 2000-е годы в 2,6 раза, опередив темы роста прямых инвестиций в мире. Заграничное производство составляет почти 30% ВВП.

Основная часть зарубежных капиталовложений сосредоточена в разнообразной сфере услуг, в основном в кредитно-финансовом секторе и торговле. На обрабатывающую промышленность приходится 25% капиталовложений (химия и автомобилестроение).

В территориальном отношении прямые капиталовложения сосредоточены в ЕС (Франция, Швейцария, Бенилюкс, Британия) и Северной Америке. При этом основным объектом приложения капитала стали США (свыше 40% зарубежных инвестиций). Создание собственных производственных мощностей германских компаний дополняется поглощением действующих американских корпораций. Компании химической промышленности обеспечивают на американском рынке 1/4 своих оборотов. Одним из крупнейших инвесторов в США в области электротехники является «Сименс», который занял там ведущие позиции в производстве рентгеновской аппаратуры и компьютерных томографов. Укрепили свои позиции в американской экономике германские автомобильные компании (20% их оборотов).

Наиболее крупные позиции германские прямые капиталовложения занимают в Австрии (62%), Словакии (35%), Венгрии (34%), Чехии (30% всех иностранных прямых капиталовложений).

В развивающихся странах, на которые приходится 14% общего объема капиталовложений, большая часть инвестиций сосредоточена в крупных и прогрессирующих в промышленном отношении странах (Мексика, КНР, Бразилия).

Германия представляет собой значительный рынок для иностранных капиталовложений — 4% мирового объема ИПК. По объему накопленных ИПК она входит в число 10 стран. Иностранные инвестиции в ФРГ почти в два раза меньше объема германских за рубежом.

Предприятия с участием иностранного капитала обеспечивают 18% оборота промышленных и торговых компаний, в обрабатывающей промышленности — 22%. Это меньше, чем в Британии и Франции. Иностранный капитал занимает прочные позиции в химической промышленности — 30%, в электротехнике, включая производство ЭВМ и конторского оборудования, — 27%. Среди иностранных инвесторов преобладают ТНК из США (19%), Нидерландов (18%), Люксембурга (11%). В территориальном отношении половина ИПК размещена в двух землях — Северный Рейн-Вестфалия и Гессен, доля восточных земель остается небольшой. Иностранные ТНК занимают важное место в структуре крупного капитала.

Из 30 крупнейших компаний в ФРГ почти 1/3 контролируется иностранным капиталом. Выросло присутствие иностранных компаний в банковском секторе.

Германия занимает ведущие позиции на международном рынке ссудных капиталов, выступает четвертым по величине донором экономической помощи (9% общего объема, что эквивалентно 0,23% германского ВВП). Около половины средств в рамках помощи развитию получают 16 стран, в том числе в начале 2000-х годов — Сербия, КНР, Индия, Мозамбик, Индонезия, Турция, Египет, Иордания, Афганистан.

Финансовые результаты внешнеэкономических отношений страны воплощаются в платежном балансе. Счет по текущим операциям в 2000-е годы сводился с положительным сальдо, составив 1,5% ВВП за 2001—2005 гг. и 5,3% в 2006—2010 гг. (в 1990-годы сальдо было отрицательным).

---

#### ФРГ и Европейский Союз. ФРГ и Российская Федерация

Германия — один из локомотивов западноевропейской интеграции. Как крупнейшая в ЕС экономическая сила, ФРГ оказывает большое влияние на функционирование Союза. Она обеспечивает 1/4 поступлений в бюджет Союза, что значительно превышает доли других ведущих стран.

Немецкий капитал укрепляет свои позиции среди новых членов ЕС в странах Центральной Европы. На ФРГ приходится более 60% торгового оборота Чехии и Венгрии, более 40% оборота Польши, Словакии. Они стали крупными поставщиками как готовой продукции (автомобили, станки, текстильные товары, электротехника), так и полуфабрикатов и сырья (каменный уголь). Этому содействует растущее число предприятий, контролируемых германским капиталом. В Центральной и Восточной Европе сосредоточено около 9% немецких заграничных инвестиций, в основном в Венгрии и Чехии.

Заметное место в деловых связях ФРГ занимает *Российская Федерация*. В ряде традиционных отраслей (химия, поставки оборудования) осуществляются долгосрочные отношения, действует ряд соглашений по научно-техническому сотрудничеству и промышленной кооперации.

После спада в середине 1990-х годов доля товарооборота с РФ поднялась. РФ заняла 16-е место среди стран — импортеров германской продукции, 8—9-е места среди экспортеров на гер-

манском рынке. Более половины германских поставок составляют машины и оборудование, а также химическая продукция. Основу импорта из РФ образуют нефть и нефтепродукты, природный газ. Экономическое сотрудничество подкрепляется кредитами германских банков, Германия — один их крупнейших кредиторов РФ.

Взаимные отношения поддерживаются прямыми капиталовложениями. В РФ действует примерно 1,5 тыс. предприятий с германским капиталом, значительная часть которых сосредоточена в промышленности (электроника, строительные материалы, пищевые продукты). Общий объем прямых капиталовложений составляет примерно 0,5% германских зарубежных инвестиций.

Вопросы к теме

1. Охарактеризуйте основные факторы и условия экономического развития ФРГ в начале XXI в.
2. Проанализируйте позиции Германии в 2000-е годы в мировом хозяйстве и в Европе.
3. Проанализируйте основные черты хозяйственного механизма Германии.
4. Охарактеризуйте развитие экономических отношений Германии с Российской Федерацией.
5. Каковы позиции Германии в ЕС?

### Южная Корея в мировой экономике

Во второй половине прошлого столетия Южная Корея олицетворяла собой динамизм экономического роста, став 11-й по величине экономикой мира. Не обладая сколько-нибудь значительными ископаемыми ресурсами, страна производит 1,5% ВМП (1,9% по ППС), имея всего лишь 0,7% мировой численности населения. Южная Корея — новая индустриальная страна с развитыми товарно-денежными отношениями. Национальный доход на душу населения выше уровня Португалии и составляет 55% среднего уровня развитых стран (по ППС — 3/4).

Как известно, нормальное функционирование любого хозяйства зависит не только от наличных трудовых, природных ресурсов, капитала, техники и технологии, но и от способности их рационального соединения, обеспечивающего эффективность производства и рынки сбыта произведенных продуктов. Южная Корея имела много общих черт в факторах и условиях экономического развития с другими восточноазиатскими странами и территориями. В значительной мере она опиралась на содействие развитых стран, и прежде всего США.

Качественные изменения положения Южной Кореи в мировом хозяйстве произошли буквально на глазах одного поколения. Южная Корея — часть Кореи, освобожденной от японской колонизации и оказавшейся разделенной после Второй мировой войны. В середине 1950-х годов ее ВВП на душу населения не превышал 100 долл. В последние десятилетия Южная Корея решает задачу стать одной из десяти ведущих стран в сфере использования нововведений и информационной техники, достичь стандартов ведущих развитых стран в области образования и научной и технологической деятельности.

#### 24.1. Особенности экономического развития

##### Темпы роста и факторы экономического развития

Экономическое развитие Южной Кореи определяется высокими темпами прироста ВВП. В 2000-е годы, как и во всех развитых странах, темпы прироста ее ВВП снизились до 4,3 с 5,7% в 1990-е

годы (8,9% в 1980-е годы). Несмотря на снижение темпов роста, они в 1,6 раза превышают общемировые показатели и 2,4 раза показатели развитых стран (рис. 24.1). После бескризисного развития 1950—1970-х годов южнокорейское хозяйство пережило кризисные спады производства в 1980, 1998 (–5,8%) и 2009 гг. (–0,1%). Это свидетельствует о том, что в этот период воспроизводственный процесс приобрел цикличность, характерную для развитых стран. Общим экономическим спадам 1998 и 2009 гг. предшествовали финансовые кризисы.

Дальнейшее развитие предполагается осуществлять на основе «зеленого роста». Разработанная пятилетняя программа предусматривает выделение на эти цели огромных средств — 10% ВВП.

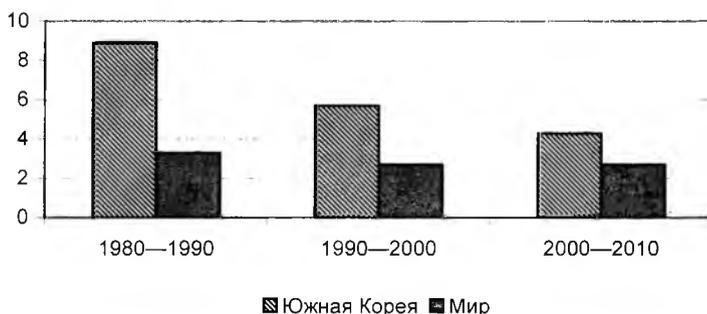


Рис. 24.1. Темпы экономического роста Южной Кореи, %

Источники: World Development Indicators, 2002, 2009; Global Economic Prospects 2010. World Bank; World Economic Situation and Prospects 2010. UN.

Длительное время высокие темпы роста базировались на *постоянном увеличении капиталовложений*. Вложения в основной капитал достигали самой высокой нормы среди индустриальных стран (свыше 30% за 1980—1990-е годы). В прошлом десятилетии инвестиционная квота понизилась до 28—29%, при этом произошло резкое увеличение капиталовложений в информационную сферу. По оценкам, увеличение капиталовложений наполовину обеспечило рост ВВП. Уровень капиталовложений на 2—3 пункта был ниже нормы национальных сбережений, но значительно превосходил показатели всех развитых стран.

Важную роль в развитии Южной Кореи играет *повышение квалификации рабочей силы*. К началу 1990-х годов в стране было введено всеобщее начальное и среднее образование. Данные ЮНЕСКО

показывают высокий уровень начального школьного обучения. Значительно возросла роль высшего и специального образования, 48% молодежи в возрасте 20—24 лет охвачено обучением в различного рода высших учебных заведениях. Почти 32% населения в возрасте 25—64 лет имеет третью степень образования, что выше уровня стран ОЭСР в 1,2 раза. Быстрое расширение послешкольного образования (81% окончивших среднюю школу) не сопровождалось соответствующим повышением его качества. В хозяйстве отмечается недостаток высококвалифицированных исследователей и инженеров.

В производительности труда Южная Корея отстает от других развитых стран — примерно половина уровня стран ОЭСР в почасовой выработке. Низкий ее уровень отмечается в секторе услуг — на 35% ниже, чем в обрабатывающей промышленности. Такого разрыва нет ни в одной развитой стране. Отставание в производительности труда компенсируется экстенсивным использованием рабочей силы. По продолжительности рабочего времени наемных работников в годовом исчислении Южная Корея превосходит страны ОЭСР в 1,3 раза. Только в 2003 г. была введена пятидневная рабочая неделя.

Утверждению южнокорейского хозяйства на современном уровне способствует создание достаточно *развитой базы НИОКР*. Они концентрируются в основном в двух секторах: информационно-компьютерные технологии и автостроение. Еще в 1980-е годы в этих сферах были созданы научно-производственные парки, НИИ, риско-фирмы. В их создании приняли участие крупные компании ведущих отраслей, получившие финансовые и налоговые льготы.

Исследовательская работа в частном секторе сосредоточена в рамках немногих крупнейших компаний. Пять компаний сосредотачивают 37% расходов на НИОКР частного сектора.

С 1987 г. осуществляются долгосрочные планы, определяющие основные направления научно-технической политики государства: намечено развитие разработок в сфере биологии, нанотехнологии, космоса, океана, энергии. Поставлена задача выйти на передовые позиции в мире в развитии этих направлений. Значительные достижения отмечены в исследованиях в области аэронавтики и космической технологии. Еще в 1993 г. был выведен на орбиту исследовательский спутник, созданный на собственной технологии. Страна занимает конкурентные позиции в области атомной энергии и в производстве реакторов, является одним из крупнейших производителей микросхем после США и Японии.

В целом в 2000-е годы осуществлялся переход от модели заимствования иностранной технологии к созидательному типу экономического развития. Доля затрат на НИОКР достигла 3,5% ВВП, что пре-

восходит средний уровень ведущих западных стран. Большинство ассигнований направляется на разработки прикладного характера.

По объему расходов Южная Корея вышла на четвертое место в мире — 3,2% (2007). Доля южнокорейских патентов, зарегистрированных за рубежом, возросла до 6% в 2005 г. (0,4% в 1992 г.). Однако до сих пор сохраняется относительное отставание страны в технологической сфере. По оценкам, общий уровень технологического развития Южной Кореи не превышает среднего уровня индустриальных стран Запада.

---

#### Условия воспроизводства. Структура хозяйства

В экономической политике последних лет большое внимание обращалось на стабильное развитие государственных финансов. Действует правило — расходы соответствуют бюджетным поступлениям (в 1990—2008 гг. в целом государственный бюджет был положительным). Однако доля государственного долга возросла с 6,5% в 1991 г. до 39% ВВП в 2010 г., но во всех странах ОЭСР он достиг 100% ВВП. Среди развитых стран Южная Корея выделяется относительно небольшой величиной государственных расходов. Они составляют 20—27% ВВП (1990 г. — 20% ВВП). Несколько причин обуславливали это положение: небольшие расходы на социальные цели, низкий уровень государственного потребления (10—15% ВВП), относительно невысокий уровень государственного долга и выплаты по процентам.

Экономическое развитие в первое десятилетие 2000-х годов происходило при низком уровне инфляции — 2,8% в год. В предыдущие десятилетия высокие темпы роста сопровождались более высоким уровнем инфляции — в среднем 4,6%. Ее снижению способствовало улучшение финансового положения государства и компаний в середине 2000-х годов. В конце прошлого десятилетия произошло повышение долгов компаний и домашних хозяйств — соответственно до 145 и 70% ВВП, но долги компаний составляют относительно небольшую величину — менее 30% их активов.

Сдерживающим фактором экономического развития остаются *военные расходы*, которые составляют 3—4% ВВП. С 1995 г. страна обеспечивает 1/3 расходов на содержание американского экспедиционного корпуса и его 40 военных баз и объектов. В последние годы значительное внимание обращается на увеличение доли пенсионеров и раннее прекращение трудовой деятельности постоянными работниками старших возрастов в компании.

Общие условия хозяйственного развития отягощаются огромной коррупцией, неустойчивой политической обстановкой, связанной с

наследственной борьбой кланов. Теневая деятельность достигает 29% ВВП — уровень Греции и Италии.

Деятельность компаний характеризуется невысокой нормой прибыли. В начале 2000-х годов норма валовой прибыли компаний частного сектора (отношение к объему продаж) колебалась в пределах 5,3—7,6% по сравнению с 12—16% для компаний западных стран.

Южная Корея отстает от других развитых стран в развитии информационной инфраструктуры (Интернет, телефонные линии).

В сравнении с ведущими развитыми странами Южная Корея имеет значительные особенности в *структуре своего хозяйства*. Сектор услуг занимает относительно невысокое место в производстве — 58% ВВП (в мире — 69%), оставаясь в основном мелкотоварным. Вовлеченность предприятий сектора услуг в процесс нововведений относительно небольшая — 25% в сравнении с 40% в странах ЕС.

Отстает в своем развитии сельское хозяйство (2% ВВП), несмотря на высокий уровень государственной поддержки — 48% доходов сельхозпроизводителей. Оно остается мелкотоварным, сохранилась система парцелльного землевладения и землепользования. Хозяйства с земельной площадью в 2—3 га сосредоточивают только 17% обрабатываемой площади. Страна примерно на 30% обеспечивает свои потребности в продовольствии (полностью в рисе). В производстве продукции повысилась доля риса, свинины, снизилась — говядины, овощей и фруктов. По производительности труда и технической оснащенности южнокорейское сельское хозяйство значительно уступает японскому.

Ведущие позиции занимает *обрабатывающая промышленность* — 28% ВВП. Она является основным двигателем экономического роста. Отрасли, основанные на знании, играют основную роль. Наиболее высокими темпами увеличивалось производство конторского, электронно-вычислительного оборудования, транспортных средств и нефтепереработка. За 1990—2000-е годы доля высокотехнологичных отраслей возросла в 1,4 раза, превысив 1/4 часть продукции обрабатывающей промышленности. Наибольшая доля промышленного производства приходится на производство компьютеров и электроники — 19,7%, автостроение — 11%, химических продуктов без фармацевтики — 7,7%, металлов — 7,5%. Заметно сходство со структурой японской обрабатывающей промышленности.

В южнокорейском хозяйстве важное место занимает межотраслевой производственный сектор *информационно-компьютерных технологий*. На его долю приходится 8,5% ВВП, это шестой по величине показатель среди развитых стран.

Южная Корея входит в число крупнейших индустриальных держав мира, несколько уступая Британии — 3,3% мирового объема продукции обрабатывающей промышленности. В ряде производств страна занимает выдающееся место: судостроение — примерно 1/4 мирового выпуска, полупроводники — 14%, сталь — 4%, а также телевизоры, автомобили, металлообрабатывающее оборудование. По уровню конкурентоспособности Южная Корея находится на 13-е месте в мире, отставая в качестве финансовой сферы, управления и инфраструктуры (оценка мирового экономического форума).

## 24.2. Этапы развития южнокорейского хозяйства

В развитии южнокорейской экономики можно выделить несколько периодов: первый — 1953—1961 гг., второй — с 1961 г. до середины 1970-х годов, а третий — с конца 1970-х до конца 1990-х годов.

*Первый период (1953—1961) — период восстановления* — начался после войны. До войны во второй половине 1940-х годов в стране была проведена аграрная реформа и ликвидированы пережитки феодализма, японская собственность перешла в руки государства. В 1953—1961 гг. ВВП увеличился в 1,5 раза, а потребление на душу населения — в 1,3 раза. Наибольшие перемены произошли в положении обрабатывающей промышленности, удельный вес которой увеличился в полтора раза — до 14,6%. Но в ней основное место занимало производство потребительских товаров — «самбэк-коноп» (три белых производства). Это помол муки, производство сахара и обработка хлопка, которые обеспечивали основной объем промышленного производства.

Этот период характеризовался аграрно-сырьевым направлением, низким уровнем развития, отсталой структурой. Преобладающее положение в производстве страны занимало сельское хозяйство, хотя его доля в ВВП сократилась с 52 до 42,5%. Второе место в структуре хозяйства занимала торговля. Отсталая структура экономики была следствием колониального прошлого, войны 1950—1952 гг., раскола страны. На севере были сосредоточены основные мощности добывающей и обрабатывающей промышленности.

В хозяйстве страны преобладающее место занимали мелкие и средние компании, на долю которых приходилось 64% производства, при этом средние предприятия с числом занятых в 200—400 человек давали 14% продукции.

Внутренний рынок предъявлял спрос преимущественно на конечные изделия, особенно на потребительские товары. В этот и частично в последующий период экономическое развитие опиралось на

подъем местной промышленности и снижение импорта товаров, которые могли производиться в стране. Для овладения денежным спросом населения предпринимались протекционистские меры. При импортзамещающей политике предусматривалось опережающее развитие ключевых отраслей, которые через сеть прямых и обратных связей вызывали рост в сопряженных отраслях. Основные усилия были сосредоточены на трудоемких отраслях (хлопчатобумажная, обувная, пищевая, деревообрабатывающая), т.е. Южная Корея повторяла путь экономического развития стран Западной Европы.

Существенную роль в экономическом развитии сыграла помощь США, которая равнялась 15,2% объема ВВП за указанный период. При ограниченности средств полученная помощь способствовала смягчению трудностей в процессе реорганизации сельского хозяйства и стабилизации жизни населения. Она составляла почти 80% объема импорта за рассматриваемый период. Быстрый рост производства в текстильной, кожевенной, мукомольной и сахарной промышленности в значительной мере был связан с получением средств из-за границы. Большие суммы поступали на военные цели — США превращали Южную Корею в форпост борьбы против распространения коммунизма Восточной Азии.

*Второй период (1961 — сер. 1970-х)* экономического развития проходил в условиях *военного режима* после военного переворота в 1962 г. Тогда были поставлены задачи достижения независимости экономики, которые решались при направляющей роли государства, поощрении частной инициативы, внедрения принципов рыночной экономики. «Видимая рука» активно осуществляла мобилизацию и распределение ограниченных ресурсов. Эта политика осуществлялась в рамках идеологической доктрины «победы над коммунизмом в экономическом соревновании», отражении угрозы с севера.

Механизм хозяйствования Южном Кореи с 1962 г. неразрывно связан с *планированием экономической деятельности* на основе пятилетних планов экономического и социального развития. С 1963 г. в стране действовало Управление экономического планирования, функции которого в 1994 г. были переданы Министерству промышленности, а в 2003 г. — Министерству науки и технологии. Планирование охватывало различные производственные и региональные разрезы хозяйственной активности, и ему была присущ в определенной мере нормативный характер. Выработка плановых ориентиров происходит с участием Федерации корейской промышленности, представляющей интересы крупнейших компаний. Правительственный контроль над хозяйственной деятельностью был закреплен в конституции страны.

Традиционные средства, которые использовал ряд развивающихся стран для повышения уровня экономического развития, Южной Корее не подходили — она не обладала значительными источниками сырья для увеличения экспортных доходов. Единственный выход был в развитии обрабатывающей промышленности.

*Индустриализация* определила суть второго периода развития южнокорейской экономики. Для ее осуществления необходимо было реконструировать существующие отрасли, заложить основы новых капиталоемких производств, расширить и модернизировать промышленную инфраструктуру. Процесс индустриализации с середины 1960-х годов сопровождался переходом к экспортной модели развития. Роль первопроходца на внешние рынки была отведена текстильной и обувной промышленности, производству электрических приборов. Переход к экспортно ориентированной модели развития определялся низкой покупательной способностью населения, недостатком валютных средств, поскольку при осуществлении импортзамещения для развития внутреннего производства потребительских товаров каждый год приходилось импортировать значительный объем товаров производственного назначения. Это сужало основу индустриализации в форме импортзамещения.

Создание экспортно ориентированного производства осуществлялось при сохранении протекционизма на внутреннем рынке. Тем самым стремились достичь положительного сальдо по текущим операциям платежного баланса и высоких темпов роста, которые тормозились небольшими размерами внутреннего рынка. Любая развивающаяся страна сможет развивать свою промышленность и поддерживать высокий экономический рост, если сможет экспортировать трудоемкие товары на зарубежные рынки.

На практике только некоторые развивающиеся страны оказались способны осуществить это. Для Южной Кореи эта способность объяснялась политическими причинами — она служила форпостом США против социализма. США и Япония обеспечили ей необходимые рынки сбыта.

В период ориентации на экспорт быстро развивались материалоемкие и энергоемкие отрасли — черная металлургия, судостроение, нефтехимия. Это привело к росту капиталоемкости производства.

На этом этапе экономического развития в Южной Корее были обеспечены высокие темпы роста ВВП. В 1960-е годы среднегодовой темп прироста составлял 7,7%, в 1970-е — 9,4%. Быстрые темпы экономического роста сопровождались достаточно высоким уровнем инфляции (в 1960-е — в среднем 17%, в 1970-е — 20%).

Обновление и расширение производственного аппарата требовали постоянного увеличения накопления капитала, но общие ус-

ловия в стране в 1950—1960-е годы не способствовали этому. Военные расходы (5% ВВП страны) отвлекали сбережения на непроизводительные цели, подогревали инфляционные тенденции.

В этих условиях важную роль в накоплении капитала, как и на первом этапе, играла экономическая помощь и привлечение иностранного ссудного капитала. Крупнейшими донорами являлись США, Япония, а также страны Западной Европы. Иностраннный капитал был важным источником индустриализации, ускорения формирования новой структуры экономики, способствовал созданию основных производственных отраслей. В целом иностранный капитал составлял от 59,6% объема капиталовложений в 1961—1965 гг. до 30,2% в 1971—1975 и 14,2% в 1976—1980 гг. Поэтому неудивительно, что в этот период капиталовложения значительно опережали величину внутренних сбережений (табл. 24.1).

Таблица 24.1. Показатели экономического развития Южной Кореи в 1960—1970-е годы

Показатель	1960—1969	1970—1979
Прирост ВВП, %	7,7	9,4
Инфляция, %	17,0	19,8
Валовые сбережения, % ВВП	14,5	22,3
Валовые капиталовложения, % ВВП	17,0	25,6
Безработица	6,6	4,4

Источники: *International Affairs*. Vol. 75. № 4. October 1999. P. 789.

В ходе индустриализации южнокорейской экономики немало важную роль играло заимствование иностранной технологии. Как правило, закупки оборудования за границей сопровождалась приобретением прав использования технологических процессов. При слабом развитии национальной науки привлечение из-за рубежа передовой технологии способствовало созданию новых производств, уменьшению себестоимости и повышению качества выпускаемой продукции. В частности, активный обмен в области науки и техники позволил Южной Корее создать основу атомной электроэнергетики.

Менялась общеобразовательная подготовка населения. В начале 1960-х годов было введено обязательное начальное образование. Рабочая сила оставалась главным фактором экономического роста в 1960—1970-е годы, ее вклад в прирост ВВП превышал 30%.

В период индустриализации в структуре хозяйства произошли существенные сдвиги. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП достигла 28%, доля сельского хозяйства сократилась до 15%.

Обеспечение роста экономики и экспорта требовало создания условий для компаний конкурировать на международных рынках и быть двигателем догоняющего развития и направления этих процессов государством. Целенаправленные процессы концентрации и централизации капитала привели к возникновению *крупных финансово-промышленных групп — чиптан*, или *чеболь*, формировавшихся на базе торговых фирм и включавших компании различных отраслей. Примерно 50 таких огромных конгломератов начали играть доминирующую роль в хозяйстве страны (1964 г. — шесть объединений). В начале 1980-х годов на долю 10 крупнейших объединений приходилось 20% продукции обрабатывающей промышленности, 11% ВВП. Этот процесс привел к монополизации рынков — 23,5% товаров реализовались на монопольных рынках. Значение мелких предприятий сократилось.

В создании и развитии крупных объединений большую роль сыграло правительство, действовавшее по принципу «сделать мощным государство». Рост чеболь во многом поддерживался благодаря созданному для них льготному финансированию. На них приходилось приблизительно 75% всей суммы банковских кредитов, предоставленных частному сектору в конце 1970-х годов. Кроме того, государство само вкладывало капитал в эти группы. Доступ к дешевым займам позволял чеболь быстро развиваться, расширять диверсификацию производства в ущерб прибыльности. В результате Южная Корея в отличие от других развитых стран имела менее здоровую концентрацию экономической мощи, которая создавала двойственную структуру внутреннего рынка.

Промышленные группы контролировались *семейным капиталом*. Семьи-основатели владели 60% акций в 30 крупнейших чеболь, 3/4 входящих в них фирм не числились на фондовой бирже. С одной стороны, это указывало на происхождение богатства (основатели групп увеличивали его за счет тесных связей с военными диктаторами), с другой стороны, это указывало на то, что отношения внутри групп строились на *нерыночных* принципах. Центрами чеболь являлись инвестиционные тресты.

Семейное и перекрестное владение акциями приводило к тому, что основным источником привлечения капитала были займы (кредиты банков, облигации). Выпуск акций в 1990-е годы составлял 10—12% привлекаемых средств. Перекрестное владение приводило к образованию огромных долгов чеболь.

Другой отличительной чертой социальной структуры южнокорейского хозяйства явилось создание весьма мощного государственного производственного сектора, основу которого составила бывшая японская колониальная собственность. Государственная

собственность охватывала электроэнергетику, строительство шоссе- ских дорог, производство черных металлов, химических удобрений, использование гидроресурсов, морской промысел, мелиоративные работы в сельском хозяйстве. В 1981 г. 24 государственные корпорации давали 10% ВВП.

При направляющем воздействии государства происходило развитие капитализма в сельском хозяйстве. Важной вехой развития аграрной сферы было *кооперирование*. В 1960-е годы осуществлялось создание снабженческих, сбытовых и кредитных кооперативов, в 1970-е годы формировались «коллективы совместной обработки земли». Организация коллективных хозяйств под контролем государства проводилась в рамках движения за новую деревню, начатого в 1972 г. Оно включало улучшение дорожной сети, мелиорацию и механизацию, создание в сельской местности предприятий для обеспечения работой разорившихся крестьян.

*Кредитная система* находилась под жестким контролем государства. В начале 1960-х годов банки были национализированы, но в последующее время реприватизированы. Государственный банк обеспечивал правительству дополнительный контроль за деятельностью финансово-промышленных групп. Связь правительственного банка и крупной группы создавала внутренний рынок финансирования, который функционировал более целенаправленно, чем финансовая система свободного рынка, но способствовал увеличению краткосрочной задолженности.

Финансовые институты, которые контролировались государством или находились в собственности государства, предоставляли в основном целевые кредиты и наблюдали за их использованием. Кредиты предоставлялись на длительный период на льготных условиях, пока компании не становились конкурентными на международных рынках. Правительство прямо или косвенно контролировало до 2/3 капиталовложений, при этом в 1960-е годы оно финансировало 20%, в 1972—1975 гг. — 14,5%, в 1976—1980 гг. — 20%, в 1981—1984 гг. — 24,4% капиталовложений.

Особое положение в системе взаимоотношений факторов производства занимала *рабочая сила*. Стратегия быстрого экономического роста сопровождалась острыми социальными проблемами, включая рост неравенства в распределении доходов, неудовлетворение первичных потребностей, увеличение бедности. Только с четвертого пятилетнего плана (1977—1981) правительство стало включать в него вопросы контроля за рождаемостью, расширения занятости, образования, здравоохранения, улучшения производственных отношений. До этого основными целями социальной политики было предупреждение абсолютной бедности.

Профсоюзное движение длительное время было ограничено. В период правления военных рабочим и служащим государственных предприятий и отраслей, имеющих важное хозяйственное значение, запрещалось проводить забастовки для отстаивания своих прав (до 1987 г.). Выступления за демократию жестоко подавлялись. Примером, например, служат события в г. Кванжу в 1980 г. Труд рабочих в 1970-х годах был одним из самых дешевых в Азии. В начале 1980-х годов южнокорейский рабочий получал в среднем около 250 долл. в месяц, в два раза меньше сингапурского рабочего. Эта политика оправдывалась широко пропагандируемым тезисом об «угрозе с Севера».

Результат второго периода в развитии южнокорейской экономики — резкое увеличение объема производства. За 1960—1970-е годы ВВП страны увеличился в 3,3 раза, что было во многом достигнуто за счет ограничения потребления населения, его лишений. Возрос внешний долг. В 1983 г. он превысил 50% ВВП.

*Третий этап (конец 1970-х — конец 1990-х).* В 1987 г. произошел переход к гражданской форме государственного правления. В этот период преимущественное развитие получили наукоемкие производства — электромашиностроение, коммуникационные средства. В стране была создана основа атомной энергетики — построено 10 атомных реакторов, производящих более половины общей выработки электроэнергии промышленности. Наметился поворот к развитию собственных НИОКР. В целом до 1990-х годов преобладал *экстенсивный* тип развития хозяйства. По оценкам Мирового банка, почти 2/3 прироста за 1960—1989 гг. было обеспечено за счет использования ресурсов, а не роста общей эффективности.

Укрепились позиции семейных конгломератов. В середине 1990-х годов оборот 10 крупнейших чеболь составлял более 35% промышленного производства. В число крупнейших в мире вошли пять южнокорейских объединений — по объему капитала компаний в мире и 13 объединений — по величине оборота.

Этот период характеризовался укреплением позиций рабочей силы в хозяйственном механизме. После 1987 г. рабочие получили новые возможности при заключении коллективных трудовых соглашений. Количество профсоюзных объединений возросло в 3,5 раза, они охватывали около 15% рабочих и служащих. Коллективные соглашения заключались на уровне предприятий, только в текстильной промышленности и в банковской сфере это происходило на уровне отрасли, а в горнодобывающей и обувной — на уровне региона. Правительство воздействовало на ход заключения трудовых соглашений в рамках трехсторонней комиссии, причем оказывало решающее воздействие. Довольно широко практиковались дополнительные выплаты от одного до четырех раз в год, которые в от-

личие от практики в западных странах редко отличались и отличаются по величине в одной группе работников. Заработная плата росла быстрее, чем в западных странах, но существовали значительные различия в оплате мужчин и женщин — почти в два раза.

В крупных объединениях практиковалась система *пожизненного найма*, которая закреплялась трудовым законодательством. Для компаний было дешевле создать дополнительные производственные мощности, чем производить сокращение рабочей силы. При сокращении рабочей силы фирма должна была обеспечивать сокращенного в течение нескольких лет пособиями в размере прежней заработной платы, оплачивать в течение двух лет обучение его детей в школе.

За 1970—1990-е годы разрыв в уровнях доходов самых бедных и богатых групп населения сократился с 19,8 до 8,3 раза. Наиболее сильное выравнивание доходов произошло в 1980-е годы: усилилась социальная составляющая государственной политики — от 28 до 30% бюджетных расходов стало идти на социальные услуги. Расходы на экономическое развитие снизились с 22 до 16%.

В рассматриваемый период делались шаги по ослаблению государственного регулирования, принимались меры по либерализации и созданию более открытой для иностранных производителей экономики.

*Новый этап* в воспроизводственном процессе южнокорейской экономики начался с конца 1990-х годов, после финансового кризиса 1997—1998 гг. К этому времени исчерпала себя мобилизационная модель хозяйственного развития. При регулирующей роли государства была изменена институциональная структура хозяйства (перестройка и либерализация). Половина из 30 крупнейших чеболей и 1/4 кредитных учреждений были или закрыты, или перестроены. Изменилось управление крупными корпорациями. Усилилась роль акционерного капитала, ослаб контроль семей — магнатов. В производственной деятельности чеболей усилилась специализация, они освободились от непрофильных активов. Значение чеболей в производстве снизилось.

В текущий период усилились позиции частного капитала. Под влиянием МВФ были приватизированы крупнейшие государственные компании, банки. Ослаблены ограничения на деятельность иностранного капитала.

### 24.3. Основные черты хозяйственного механизма Южной Кореи

Характерная черта развития хозяйственного механизма Южной Кореи — сочетание либеральных и сохранившихся корпоративистско-иерархических черт. Государство оказывает воздействие на сферу социально-экономических решений, что проявлялось в реформиру-

вании крупнейших объединений, банковского и промышленного капитала, государственного сектора. Оно стремится не допускать разорения мелких предпринимателей, чтобы избежать переполнения рынка труда безработными.

---

#### Частный капитал и государственный сектор

Особенности структуры *частного капитала* проявляются в доминировании в хозяйстве крупнейших корпораций, часть которых представляет собой бывшие чеболи. Проведена их реорганизация — повышена роль внешних директоров, введена публикация отчетов. В ряде объединений семьи-основатели, используя замкнутые цепи владения акциями, продолжают контролировать их. В 2005 г. 35 объединений обеспечивали примерно 7,7% ВВП страны (1995 г. — 10% ВВП). Крупнейшие среди них («Самсунг», «Лджи» (LG), «СК», «Хюндай»). Освободившись от части непрофильных предприятий, они приблизились по своей структуре к промышленным концернам.

В организационной структуре частного капитала основное место занимают мелкие и средние компании, на которых занято почти 70% рабочей силы (1997 г. — 74,4%) (для сравнения: в Португалии — 80%, в Греции — 69%). В промышленности большая часть из них встроена в производственные цепи крупных компаний. 75% мелких и средних компаний обрабатывающей промышленности почти всю свою продукцию (95%) поставляют крупным корпорациям. В розничной торговле преобладают мельчайшие семейные предприятия. Из-за низких расходов на рабочую силу они сдерживают внедрение в эту отрасль информационных технологий и проникновение крупного капитала.

Особенность функционирования частного сектора — наличие крупной неформальной деятельности. По оценкам, на долю *теневой* деятельности приходится 38% ВВП, что резко отличает хозяйство Южной Кореи от других развитых стран.

*Государственный сектор* в производстве играет относительно небольшую роль. На государственных предприятиях производится менее 8% ВВП страны. Государство сохраняет основные регулирующие функции.

---

#### Трудовые отношения

Структура рынка труда характеризуется относительно низким участием трудоспособного населения в трудовой деятельности — 63,8% (в странах ОЭСР — 66,1%) в связи с низкой занятостью женщин (53,4%). Несмотря на низкий уровень безработицы, характер заня-

тости отличается двойственностью. Рабочая сила по характеру занятости, своему положению делится на две части. Основу составляют постоянные работники «пожизненного найма» с высокой оплатой труда. Остальные относятся к временным работникам (их доля самая крупная среди развитых стран после Испании) и работникам ежедневного найма, которые в основном используются в мелких и средних компаниях. Высокая доля самозанятых — 33%. Усиление двойственности в использовании рабочей силы отражает стремление южнокорейских предпринимателей сохранить конкурентные позиции за счет более низких расходов на непостоянно занятых. Но подобное деление рабочей силы сдерживает рост производительности труда в национальном хозяйстве, так как работники малых и средних предприятий, самозанятые имеют небольшие возможности повышения квалификации. В составе рабочей силы небольшая доля иностранных работников — 1%, а в странах ОЭСР — 10%.

Характер занятости сказывается на трудовых отношениях в стране. Сократилось членство в профсоюзах. Профсоюзы охватывают порядка 10% рабочей силы, но их влияние выше, чем в других развитых странах, в связи с высоким уровнем членства в крупных фирмах. В отношениях рабочей силы и предпринимателей отмечается недоверие и как результат — более высокий уровень забастовочной борьбы по сравнению с другими развитыми странами. Оплата труда — одна из низких среди развитых стран: 51% уровня США, 71% уровня ЕС. В стране низкий уровень социальной защиты. Государственные расходы на социальные цели составляют менее 6% ВВП (средний уровень стран ОЭСР — 22,5%) — только 19% безработных получают пособия.

Для идеологического воздействия на население используется концепция «чучхесон» (национальной самобытности), служащая важным элементом теорий «национальной и корейзированной демократии», которые представляют собой синтез традиций прошлого с формами буржуазного преобразования общества. Пропагандируются идеи патернализма и лояльности к правительству и предпринимателям. В целом модель экономического развития Южной Кореи имеет общие черты с японской, но роль правительства в регулировании экономики здесь выше.

#### 24.4. Южная Корея в мирохозяйственных связях

Развитие хозяйства Южной Кореи во многом определялось расширением ее внешнеэкономических связей. С началом нового века Южная Корея перешла к политике свободного внешнеэкономического режи-

ма. Ранее правительство, играя доминирующую роль в экономике, осуществляло прямой и косвенный контроль во внешнеэкономических связях, внешнеэкономическая политика по существу представляла собой систему протекционистских методов развития экспорта и лицензирования импорта, ограничений в движении капитала.

---

### Внешняя торговля

Важнейшее место в экономическом развитии страны занимает внешняя торговля — внешнеторговая квота превышает 80% ВВП (2009). Торговля развивалась высокими темпами. В 2000-е годы темпы внешней торговли в 1,9 раза превосходили темпы прироста ВВП. Среднегодовой прирост экспорта составлял 8,6% (в 1990-е — 15,6%). В 2001 и 2009 гг. происходило сокращение его объема — на 6,9 и 32,3%. Быстрый рост внешней торговли был результатом воздействия различных факторов и условий, в том числе внешнеторговой политики на процесс формирования и расширения экспортного потенциала страны. В Южной Корее действуют *пять свободных экспортных зон* для компаний обрабатывающей промышленности и *три промышленных парка*, которые оказались привлекательными для американских и японских компаний.

Высокие темпы внешнеторгового оборота привели к росту значения Южной Кореи на мировых рынках. Ее доля в мировом экспорте возросла с 1,9% в 1990 г. до 2,6% в 2008 г. Увеличилась вовлеченность страны в международное разделение труда, о чем свидетельствует коэффициент эластичности экспорта и импорта по отношению к ВВП. Торговый баланс сводится с крупным положительным сальдо, но при этом баланс в торговле услугами отрицателен за счет туризма, услуг предпринимателям и научно-технического обмена.

Внешнеэкономическая деятельность в Южной Корее высококонцентрирована. 69% экспорта страны обеспечивают 50 корпораций, 13 из которых контролируются иностранным капиталом.

Свыше 80% экспорта страны обеспечивает обрабатывающая промышленность. Быстрый рост машиностроения в последней четверти прошлого века позволил Южной Корее выйти на внешний рынок поставщиком различного вида машин и оборудования. Наиболее динамичной и перспективной статьёй экспорта продукции обрабатывающей промышленности стали электронные и электротехнические изделия. Доля электроники и электротехники превышает 30% экспорта. Если до середины 1980-х годов в его структуре занимала важное место бытовая электроника, то в последующие годы электронные компании направили усилия на производство полупроводников, телекоммуникационного оборудования, компьютеров, средств автоматизации производственных процессов. Среди

электронных товаров наиболее высокой конкурентоспособностью обладают полупроводники. В группе транспортных средств помимо судостроения важное место занял вывоз автомобилей и запчастей к ним — 9–10% всего экспорта.

В итоге южнокорейские компании существенно увеличили свою долю в сбыте товаров средней и высокой технологии (32%, в развитых странах — 21%), а также товаров, изготовленных из сырья. По отдельным товарам южно-корейские компании заняли прочные позиции на мировом рынке: суда — 22%, искусственные ткани — 10%, транзисторы, электронные лампы — 6,4%, телекоммуникационное оборудование — 8,5%, автомобили — 4,2%, вычислительная техника — 4,5% мирового экспорта. Они сохраняют одно из ведущих мест в экспорте одежды. Экспортеры испытывают возрастающую конкуренцию как со стороны стран с низкой стоимостью рабочей силы (КНР, Малайзия, Филиппины), так и со стороны развитых стран.

Южная Корея выступает десятым в мире экспортером услуг, в основном транспортных. Заметное место занимают строительные услуги и миграция рабочей силы. В начале 2000-х годов доходы от зарубежных строительных подрядов составили свыше 30% всех поступлений от невидимой торговли. Основным районом приложения рабочих рук были страны Ближнего и Среднего Востока, прежде всего Саудовская Аравия. На Южную Корею приходится примерно 6% стоимости осуществленных зарубежных проектов-контрактов. Экспортно ориентированное производство усилило зависимость страны от состояния мирового хозяйства, от характера и масштабов внешнеэкономических связей.

В основе конкурентных преимуществ южнокорейских товаров длительное время находились низкие издержки на рабочую силу, а также прямое и косвенное субсидирование. Уровень оплаты труда самый низкий среди развитых стран — примерно 50%. В 1990–2000-е годы у южнокорейских экспортеров понизился ценовой фактор. Реальная заработная плата в промышленности увеличилась быстрее выработки на одного занятого. Усложнение проблем конкуренции, давление предпринимателей заставляют правящие круги изыскивать пути ослабления установок в сфере занятости.

В структуре импорта основное место занимает промышленное оборудование, возросла доля топлива. Удельный вес топлива превышает 1/5 импорта (1994 г. — 15%). По ввозу сырьевых товаров (круглого леса, каменного угля, железной руды, хлопка, кукурузы, нефти) Южная Корея выступает на мировых рынках вторым—четвертым по величине импортером в мире. По степени проникновения импорта она выделяется среди развитых стран — 28–29% конечных расходов против 20–21% в странах ОЭСР. Это предопределяет ее высокую зависимость от колебаний цен на сырьевые товары.

Южнокорейские компании закупают за рубежом значительную часть специального оборудования и машин высокой сложности. Объем импорта машин и оборудования достигает 37% общего объема импорта. За счет импорта удовлетворялось до 50% спроса на промышленное оборудование, что свидетельствует об узкой специализации производства.

Главными торговыми партнерами Южной Кореи на всех этапах развития выступали Япония и США. В 2000-е годы ведущим торговым партнером стала КНР. Значение США и Японии снизилось. В 2008 г. на долю Японии приходилось 6,7% южнокорейского экспорта, на долю США — 11% (табл. 24.2). В связи с укреплением конкурентных позиций южнокорейских компаний на мировых рынках США ужесточили свою внешнеэкономическую политику в отношении Южной Кореи. Страны ЕС занимают относительно скромное место в корейском экспорте — 13%, в том числе ФРГ — 2,4%.

Большая часть экспорта идет в развивающиеся страны. Развивающиеся страны Азии играют роль поставщиков таких товаров, как нефть и другое минеральное сырье, являются рынками сбыта промышленных товаров. Укрепились связи со странами АСЕАН (12% товарооборота), в Латинской Америке (5,4%) — с Мексикой, Панамой, Бразилией. Крупным импортным рынком являются страны Персидского залива — основной поставщик нефти.

Таблица 24.2. Географическое направление экспорта, %

Страны	2000	2008
Развитые страны	51,3	44,2
США	21,9	11,0
Япония	11,9	6,7
КНР	10,7	21,6
Сянган	6,2	4,7
РФ	0,5	2,3

Источники: *Direction of Trade Statistics*. 2005, 2009. IMF.

Во второй половине прошлого десятилетия быстрыми темпами развивались экономические отношения с Северной Кореей, объем экспорта был сравним с размерами поставок в КНР.

Важное место во внешнеэкономических связях занимает обмен технологией. Главная особенность географической структуры обмена технологией состоит в том, что основным ее поставщиком является Япония, а не США.

#### Экспорт, импорт капитала

В 2000-е годы в отличие от 1990-х годов платежный баланс по текущим операциям сводился с положительным сальдо — 1,9% ВВП. Это меняет позиции страны в международном движении капитала.

Ранее основным средством поддержания внешнего баланса являлось использование иностранного капитала в различных формах. Важную роль играл *судный капитал*, в последнее десятилетие масштабы его привлечения не снизились. Возросли абсолютные и относительные показатели внешнего долга. Если его объем в 1997 г. составлял 158 млрд долл. при высокой краткосрочной компоненте — 2/3, то в 2010 г. он превысил 400 млрд долл. (48% ВВП), краткосрочная часть долга понизилась до 39%. Внешний долг возрос в результате финансовых кризисов 1997 и 2008 гг. На обслуживание долга идет 10—12% экспортных поступлений. В целях укрепления валютного положения Южная Корея резко увеличила валютные резервы, ставшие одними из крупнейших в мире.

Возрастающую роль во внешнеэкономических отношениях играет движение *прямых капиталовложений*. По совокупному объему иностранных прямых капиталовложений (110,8 млрд долл. в 2009 г.) страна превосходит ряд восточноазиатских и юго-восточных стран, за исключением КНР, Сингапура и Малайзии. По интенсивности (доле ИПК в ВВП) Южная Корея уступает всем развитым странам, за исключением Японии. В 2002—2008 гг. среднегодовой приток иностранных прямых капиталовложений составлял 2,5% валовых инвестиций в основной капитал, в 1991—1998 гг. — 3,2%.

Правящие круги проявляют заинтересованность в привлечении прямых капиталовложений при долевом участии местного капитала, что способствовало бы усвоению новой технологии. До конца 1990-х годов власти старались держать иностранные прямые капиталовложения (ИПК) под контролем. В некоторые секторы экономики их доступ был закрыт, включая средства информации, нефтепереработку, ряд услуг. Иностранные банки могли открывать только отделения, но не дочерние компании. В 2000-е годы многие ограничения были сняты.

Иностранные капиталовложения в основном сосредоточены в экспортных отраслях. На иностранных предприятиях в 1999 г. производилось 3,1% ВВП (Тайвань — 15% ВВП), 22,5% продукции обрабатывающей промышленности. В некоторых отраслях промышленности компании, контролируемые иностранным капиталом, обеспечивали основную долю промышленного производства — в электромашиностроении и электронике — 65—73%. В сфере услуг размещены только 49% накопленного объема ИПК, в странах ОЭСР в целом — 65%.

Основные инвесторы — компании ОАЭ, США, Нидерландов, Германии и Японии.

В 2000-е годы упрочились позиции южнокорейских компаний в экспорте капитала в форме прямых капиталовложений. В 1990 г. накопленная сумма зарубежных капиталовложений достигла 2,3 млрд долл., в 2000 г. — 26,8 млрд, а в 2009 г. — уже 115,6 млрд долл., или

0,6% мирового объема ИПК. Основными рынками приложения капитала выступают КНР, США и ОАЕ.

Если раньше южнокорейские компании вкладывали капитал в объекты, продукция которых поставлялась на внутренние рынки получивших инвестиции стран, то в последние десятилетия 75% зарубежных предприятий экспортируют большинство своей продукции. Зарубежные инвестиции на территории развивающихся стран вложены с целью перевести туда трудоемкие и материалоемкие отрасли, использовать местное сырье и рабочую силу, в развитых странах — приблизить продукцию к рынкам, получить доступ к научно-техническим достижениям принимающих стран.

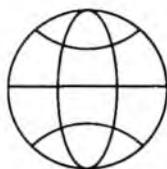
Внешнеэкономическая стратегия вызвала серьезные структурные проблемы. Ориентация на экспорт, зависимость от внешних рынков ограничили размеры и эффективность внутренней стабилизационной политики. Капиталовложения превратились в функцию экспортных перспектив. Поскольку экспортные поступления колеблются в зависимости от сбыта, валютная политика стала изменчивой в соответствии с колебаниями цикла и позициями на внешних рынках.

*Экономические отношения с РФ.* С 1990-е годов получили развитие внешнеэкономические связи с Российской Федерацией. На ее долю приходится 2,3% южнокорейского экспорта, основу которого составляют электротехнические и электронные изделия, автомобили. Крупнейшими статьями импорта являются древесины и морепродукты.

В 2000-е годы расширились масштабы притока инвестиций в российское хозяйство: в автостроении, производстве телевизоров, бытовой электроники и кондитерских изделий. Корейские компании создали крупные предприятия.

#### Вопросы к теме

1. Как развивалось южнокорейское хозяйство в 1990—2000-е годы?
2. Охарактеризуйте роль основных факторов производства в экономическом развитии.
3. Какие периоды можно выделить в развитии южнокорейской экономики исходя из характера международных экономических задач, приоритетности в развитии отраслей, характера участия в МРТ?
4. Как вы оцениваете геополитическое положение Южной Кореи в 1950—1980-е годы?
5. В какой степени верно суждение о том, что особенностью формирования рыночной системы в Южной Корее является ее искусственное взращивание, а не естественное вызревание?
6. Дайте характеристику участия страны в международных экономических отношениях.



## Раздел V

### Развивающиеся страны

---

### Развивающиеся страны в мировом хозяйстве

---

Группа развивающихся (периферийных) стран включает более 4/5 всех национальных хозяйств мира, в них проживает 85% населения Земли, но они производят 28,7% ВМП, подсчитанного на базе текущих валютных курсов, и 46% ВМП, оцениваемого на основе покупательной способности валют. Экономическое состояние периферийных стран, их проблемы непосредственно сказываются на подавляющей части человечества. К этой подсистеме относятся все азиатские страны, кроме Японии, Южной Кореи, Тайваня, Сингапура и Израиля, все страны Африки, Латинской Америки, Восточной и Юго-Восточной Европы. Их характеризуют чрезвычайно пестрый облик, разные условия и уровни социального и экономического развития. Вместе с тем существует ряд признаков, которые объединяют эти страны в отдельную группу государств. Несмотря на успехи, достигнутые в ряде стран в социальном и экономическом развитии, в целом эта группа характеризуется наличием огромных экономических и социальных проблем. Примерно 30 млн детей в возрасте до пяти лет умирают каждый год из-за причин, которые не являются роковыми в развитых странах. Почти половина населения живет без современных санитарных удобств. Около 120 млн детей, 20% соответствующей возрастной группы, не получают начального образования.

#### 25.1. Основные признаки развивающихся стран

Слаборазвитость и отсталость — это один из важнейших критериев выделения развивающихся стран в отдельную мировую подсистему.

*Слаборазвитость* выражается в качественной неоднородности и системной неупорядоченности общества, состоящего из различных экономических и неэкономических институтов современного и традиционного типов, а также переходных промежуточных институтов.

*Отсталость* отражает состояние хозяйства этих стран, которое характеризуется низким уровнем развития факторов производства. Она вызывает разрыв в уровнях экономического развития развитых и стран с развивающимися рынками: в 2008 г. — 13 раз при подсче-

те ВВП на душу населения по текущим валютным курсам. При определении этого показателя по ППС разрыв составляет семь раз.

Отсталость периферийных стран имеет два аспекта — общеисторический и современный, связанный с низким уровнем развития. Общеэкономическое отставание дополняется диспропорциональностью всего воспроизводственного процесса, проявляется в дезинтегрированности хозяйственных секторов, в конкретных формах отставания.

Отсталость периферийных стран порождает специфику их социальных и экономических проблем. Решение каждой из них — обеспечение экономического роста, занятости, распределения и т.д. — предполагает особые подходы, которые отличны от используемых в развитых странах.

*Зависимость от развитых государств* предопределена отсталостью развивающихся стран. Экономическое развитие этих стран определяется не собственными источниками роста. Импульсы экономического развития шли и идут из развитых стран. На это обращалось внимание в головном обзоре UNIDO за 1989 г.: «Имеются серьезные признаки того, что развивающиеся страны в течение определенного времени будут скорее в роли воспринимающих мировые структурные сдвиги, чем генератором собственных на базе внутренней динамики индустриализации».

Зависимое развитие проявляется во внешнеэкономических отношениях. Отсталая структура экономики, низкий уровень производительных сил, их специализация обуславливают внешнеэкономическую ориентацию развивающихся стран на индустриальные государства. Их внешнеэкономические связи развиваются преимущественно по линии периферийные — развитые страны. Низкий уровень производительности труда приводит к несоответствию индивидуальных затрат развивающихся стран общественно необходимым международным. Это ведет к потере этими странами в процессе обмена части прибавочного продукта, что объективно отражается в пропорциях и динамике мировых цен.

Неблагоприятные условия конкуренции нередко используются ТНК, глубоко проникшими в экономику многих стран, для навязывания развивающимся государствам монопольных цен, которые отклоняются вниз при закупке и вверх при продаже от преобладающих международных. Так происходит на тех рынках, где доминирование или сговор ТНК позволяют им ломать механизм конкуренции и улавливать дополнительную прибыль.

В итоге зависимость может проявляться в отношениях доминирования и подчинения, которые в последние десятилетия реа-

лизуются экономически. Она охватывает многие виды связей между индустриальными и развивающимися странами, воздействует на политику, идеологию, культуру. Это, однако, не означает, что центры капитализма управляют процессами развития стран мировой периферии. Степень зависимости каждого конкретного государства может меняться — ослабевать или усиливаться. Во многом это обусловлено состоянием мирового хозяйства, характером экономической и социальной политики развивающихся стран, способствующей развитию либо «филиальной», либо национальной экономики.

*Существование разнородных производительных сил — доиндустриальных и индустриальных.* Разнородность производительных сил предопределила многоукладность социально-экономической структуры стран в ряде стран Азии, Африки и Латинской Америки. *Многоукладность* представляет собой наличие ряда секторов хозяйства, характеризующихся различными формами производства — от патриархально-общинной, мелкотоварной до монополистической. Следовательно, эти секторы имеют различные по содержанию производственные отношения и существуют как взаимосвязанная система относительно автономных структур со сложным механизмом их внутренних и внешних связей. Хозяйственные связи между укладами ограничены. Имея особый тип производства, производственных отношений, свой уровень развития, уклад обладает своей системой ценностей, характеризуется особым образом жизни населения.

Многоукладность проявляется на разных уровнях социально-экономического механизма при формировании спроса и предложения, функционировании рынка, накоплении капитала, формировании и использовании рабочей силы. Различные уклады составляют два относительно автономных сектора — традиционный и современный. В *традиционном* секторе, главным образом в сельском хозяйстве, длительное время сохраняется определенный уровень изъятия продукта докапиталистическими методами. Отсталые социально-экономические структуры выступают препятствием на путях совершенствования деловой активности.

*Социальная структура общества*, отличающаяся от развитых стран, деление на классы не всегда профилируют их социальную структуру. Социальные организмы, особенно афро-азиатских стран, включают в себя различные образования — классовые, неклассовые (этнические, религиозные, кастовые и другие общности) и внеклассовые (слои, утратившие регулярную связь с обще-

ственным производством). Становление товарных отношений в этих странах сопровождалось распространением *деклассирования*. Это связано с тем, что при затяжной трансформации представители низших укладов выталкиваются из привычной экономической среды, лишаются традиционных источников существования. Взаимодействие между всеми этими образованиями сложное и неустойчивое. Неклассовые и внеклассовые элементы социальной структуры накладывают отпечаток на общественное развитие в целом. Необходимость обеспечения экономического прогресса при огромных нищете и голоде приводит к периодическим резким обострениям социальной обстановки, что находит выражение в отменах политической демократии, в репрессиях сверху и в различных вариантах действий снизу — в выступлениях низов вплоть до погромов и индивидуального террора.

*Общинный тип социальности*, восходящий к родовому строю, и еще не преодоленный многими периферийными странами в отличие от развитых государств, определяется личностным характером социальных отношений, связями, основанными на родстве, соседстве, роде, племени и т.д. В целом ряде развивающихся стран не сформировалось разветвленное и прочное гражданское общество — социально организованная структура, состоящая из самостоятельных организаций добровольного членства. Как известно, институты гражданского общества выполняют в социальной жизни структурообразующую роль. В периферийных странах становление современного хозяйства и рост государственного аппарата значительно обгоняют формирование институтов гражданского общества. Элементы гражданского общества, возникшие на самостоятельной основе, еще не образуют целостной и единой системы. Гражданское общество еще не вычленилось из государственных структур. До сих пор преобладают вертикальные социальные связи при слабых горизонтальных.

В развивающихся странах общественные организации нередко строятся на основе этнических, региональных отношений. Они действуют не на демократических принципах, не являются самообеспеченными, опираются на государство и иностранные источники финансирования своей деятельности.

Социальность общинного типа доминирует в *традиционных секторах*. Стремление удержать общинные принципы социальности усиливается, когда разрушается изолированность традиционных социальных преобразований. Такие явления отмечаются в африканских, азиатских и латиноамериканских государствах.

Таким образом, совокупность проблем отсталости, зависимости, многоукладности дает общую картину периферийных стран. Как отмечал Р. Пребиш, на периферии одновременно присутствуют и феномен зависимости, и тенденция к воспроизводству обездоленности и конфликтности, характеризующая слаборазвитость... Если бы вдруг исчез по мановению волшебной палочки первый феномен, все равно сохранилась бы названная тенденция.

Экономика периферийных стран отличается от развитых как степенью развития, так и моделью производства и распределения материальных благ.

Ликвидация экономической отсталости предусматривает развитие производительных сил (факторов производства), перестройку социально-экономических отношений, преобразование традиционных структур, под которыми понимаются докапиталистические хозяйственные сегменты с характерной для них застойностью технического уровня и организационных форм хозяйствования, и развитие современного сектора.

*Современный сектор* включает производства, строящие свою деятельность на основе товарно-денежных отношений и использующие механические орудия труда. Преобразующая роль современного сектора обуславливается тем, что он создает более высокий, чем прежде, тип производства и обмена, обеспечивает расширенное воспроизводство и постоянное повышение эффективности. По оценкам, удельный вес современного сектора в странах Азии и Латинской Америки обеспечивает 20—30% производства. Темпы и качество формационного преобразования не совпадают по странам, в городском и сельскохозяйственном секторах, что вызывает несбалансированность процесса преобразований.

Характер и темпы преобразований во многом зависели и зависят от государства, которое в условиях дезинтегрированности хозяйства и несформировавшегося гражданского общества является силой, способной ускорить процесс преобразований. Его роль, в свою очередь, определяется господствующим типом производства и системой идеологических и политических отношений. Поэтому социально-экономические изменения при участии государственного аппарата способствовали или препятствовали капиталистическому, рыночному развитию в зависимости от соотношения социальных и экономических сил.

Несмотря на серьезные сдвиги в социально-экономической структуре периферийных стран, значительная масса населения связана с неформальными и традиционными структурами, натуральным хозяйством. Становление современных видов занятости заметно отстает от соответствующих видов производства. Соответственно

во многих периферийных странах еще не произошло становления рыночного хозяйства и буржуазного общества. Этот вывод подтверждается количественными показателями. Неформальная занятость превышает 50%. Доля промежуточных секторов в хозяйстве периферийных стран оценивается в 30—35%.

Таким образом, хотя соотношение различных форм производства и занятости в странах мировой периферии неуклонно изменяется в сторону современных, проблемы существования различных по своей природе социально-экономических структур по-прежнему актуальны. Переходные способы производства до сих пор обеспечивают средства к жизни миллионам людей.

## 25.2. Классификация развивающихся стран

Характерной чертой мировой периферии выступает *нарастающая неравномерность ее социально-экономического развития*. Процесс экономической дифференциации усилился в 1980—1990-е годы. Он развивался по различным направлениям — уровням социально-экономического развития, хозяйственным структурам, положению в мировом хозяйстве.

По объему ВВП, подсчитанного на основе текущих валютных курсов, две страны — КНР, Индия — вошли в число десяти крупнейших экономик мира. По объему ВВП, подсчитанного на основе ППС, КНР, Индия — в числе пяти крупнейших. По этому методу подсчета КНР занимает второе место в мире, уступая только США.

Различия в экономической динамике привели к крупным разрывам в уровне экономического развития среди периферийных стран. Неодинаковое положение развивающихся стран находит отражение в их классификации на определенные группы. Для выделения групп стран используются различные критерии: уровень экономического развития, уровень промышленного производства, его доля в экспорте, способность национального хозяйства к саморазвитию. В зависимости от уровня экономического развития периферийные страны делятся на четыре известные группы: (1) страны с высоким уровнем дохода на душу населения, (2) страны с доходом выше среднего, (3) страны с доходом ниже среднего, (4) страны с низким уровнем дохода на душу населения.

В *группу стран с высокими доходами на душу населения*, характерными для развитых стран, входят Бахрейн, Бруней, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Саудовская Аравия. Эта группа занимает незначительное место в производстве и населении развивающихся стран. Она состоит из нефтедобывающих стран с

сохраняющимися элементами феодальных производственных отношений. В них привнесена материальная основа и созданы предпосылки для развития капиталистических отношений. Развивается так называемый *рентный капитализм*.

Значительная часть «новейшей» крупной буржуазии этих стран — преимущественно рантье, живущие на доходы не только от нефти, но и на нефтедоллары. Эта группа в наименьшей степени связана с национальной экономикой, концентрируясь преимущественно вокруг банковских объединений, действующих за рубежом. Немалая часть доходов таких нуворишей превращается в сокровища, значительные средства расходуются на приобретение новейших автомобилей, строительство роскошных вилл.

*Группа стран с показателями ВНД на душу населения выше среднего* насчитывает примерно 39 стран (2008). В основном в эту группу входят латиноамериканские страны, включая Аргентину, Венесуэлу, Мексику, Панаму, Чили, Уругвай, а также страны Центральной Европы и Балтии, РФ и ряд других стран. В них преодолена аграрная и сырьевая специализация их экономики, сформирован достаточно диверсифицированный промышленный комплекс, уточняется модель более равноправного участия на международных рынках. Основной статьёй экспорта стали обработанные товары. В экономическом развитии большинства из них присущи тенденции, характерные для зрелой капиталистической экономики, но остается высокой теневая деятельность, натуральное хозяйство. У большинства стран этой группы высокий уровень внешних долгов. Страны с доходами на душу населения выше среднего сосредоточивают порядка 14% населения и мирового производства (6,5% ВМП по ППС), что составляет 47% валового продукта всех периферийных стран.

Группу *национальных хозяйств с доходами ниже среднего уровня* образуют 54 страны и территории. Это значительная часть стран Юго-Восточной Азии, часть стран Восточной Европы, Латинской Америки, КНР. Они производят около 14% ВМП по текущим валютным курсам (29% по ППС), но в них проживает 55% населения мира. В этой подгруппе существуют большие социально-экономические различия. Особое место занимают КНР и Индия, обладающие большим экономическим потенциалом, разнообразной отраслевой структурой и значительными внутренними рынками, а также бывшие социалистические страны.

*Группа стран с низким уровнем дохода, или бедных стран*, многочисленна. В этих странах ВВП на душу населения в 2008 г. не превышал 975 долл. по валютным курсам и 1840 долл. по ППС. В этой группе более 43 стран, в основном из Африки, Южной Азии.

В бедных странах проживает 14% населения мира, но производится 1% ВМП (1,9% ВМП по ППС).

Состав групп стран по правам дохода на душу населения не является постоянным. В первое десятилетие текущего столетия возросло число стран со средним уровнем развития (выше среднего и ниже среднего), КНР и Индия вошли в группу стран среднего уровня развития. Изменились показатели участия этих групп национальных экономик в мировом хозяйстве.

Помимо приведенной квалификации международные организации используют *другие подходы* для выделения групп национальных экономик (нефте-экспортирующие страны, страны-должники и др.). ООН, частности, выделяет подгруппу *наименее развитых стран* (НРС). Особенность социально-экономического развития стран с развивающимися рынками состоит в том, что в ней увеличивалось число наименее развитых стран. В эту подгруппу входят страны, которые по существу обладают ограниченной способностью к саморазвитию, не имеют внутренних источников преодоления природных катаклизмов. Для оценки наименее развитых стран используется несколько групп показателей, в частности *индекс активов человека* и *индекс экономической уязвимости*, включающий концентрацию товарного экспорта, нестабильность экспортных доходов, нестабильность сельскохозяйственного производства, долю обрабатывающей промышленности и современных услуг в ВВП и численность населения — до 75 млн человек.

Количество наименее развитых стран за 1970—1990-е годы увеличилось вдвое и достигло 50 (33 — в Африке). В эту группу входят также малые по численности населения страны, за исключением Бангладеш — свыше 120 млн, Эфиопия — 60 млн, Демократическая Республика Конго, Мьянма — свыше 50 млн человек. В их числе четыре страны с уровнем дохода на душу населения ниже среднего — Ангола, Судан, Лесото, Сан Томи и Принсипи.

На территории НРС проживает свыше 11% населения мира, но они производят только 0,6% мирового продукта.

В производстве основное место занимает сельское хозяйство — свыше 38% ВВП. Доля его за 1980—1990-е годы не изменилась. В сельском хозяйстве этих стран занято 73% рабочей силы, а во всех развивающихся странах — 59%. Во многих из них сохраняются значительные докапиталистические отношения.

Темпы экономического роста этой группы стран уступали соответствующим показателям периферийных стран в целом. В 2008 г. средний доход на душу населения в этих странах составлял менее 20% среднего уровня всех развивающихся стран (1980 г. — 28%). Снижение уровня экономического развития произошло в связи с ухудшением внешних факторов развития, с ростом их зависимости от экспорта сырьевых то-

варов. Эта подгруппа сохраняется в качестве отсталого сырьевого при-датка. Доля обрабатывающей промышленности в их производстве в 1990-е годы сократилась до уровня 1970 г. — 9—10% ВВП.

Помимо указанных общих причин, на экономическое развитие ряда беднейших стран оказывает отрицательное влияние значительная *социальная и политическая нестабильность*. Огромный ущерб хозяйству Анголы, Демократической Республики Конго, Мозамбика, Сомали, Эфиопии нанесли гражданские войны. Хозяйственное развитие этой подгруппы стран тормозят традиционные секторы, особенно в сельском хозяйстве. В результате они все больше отстают от основных направлений научно-технического и социального прогресса. Если основные движущие силы развития многих стран периферии мирового хозяйства находятся внутри них, то для наименее развитых стран внешний фактор играет почти абсолютную роль. Все попытки этих стран вырваться из порочного круга нищеты собственными силами до сих пор не привели к заметному изменению их положения. Раньше эту группу развивающихся стран часто называли «четвертым миром».

Итак, подсистема развивающихся стран содержит две противоположные по уровню экономического развития группы стран: (1) индустриализующиеся страны и (2) наименее развитые страны. Разрыв в уровнях ВНД на душу населения между ними ниже показателя разрыва между развитыми и развивающимися странами, но является большим (соответственно 13,7 раза по отношению к странам Латинской Америки и пять раз по отношению ко всем развивающимся странам).

Периферийные страны отличаются друг от друга не только социально-экономической структурой, уровнем экономического развития. Общественные структуры этих стран развиваются в рамках различных локальных цивилизаций и содержат в себе разное социокультурное наполнение.

### 25.3. Развивающиеся страны в мировом производстве

---

#### Темпы и факторы экономического роста

Экономическое развитие мировой периферии в последние десятилетия характеризовалось достаточно высокими темпами роста. В 1990—2000-е годы по темпам экономического роста эта группа превосходила развитые страны, обеспечивая до 2/3 прироста ВМП. Объем совокупного ВВП развивающихся стран увеличился почти в два раза, что в 3,6 раза превосходило показатель развитых стран. Для того

чтобы развивающиеся страны могли преодолеть свои социальные и технологические проблемы и сузить разрыв в производстве с развитыми странами, как считают, нужно обеспечить 6% прироста ВВП в год. В 1990-е годы было достигнуто 3,5%, в 2000-е годы — 5,9% (рис. 25.1).



Рис. 25.1. Среднегодовые темпы прироста ВВП развивающихся стран, %

Источник: *World Economic Indicators 2002, 2009. World Bank; Global Economic Prospects. January 2011. World Bank.*

Темпы экономического роста сильно отличались в различных подгруппах стран. Самыми высокими они были в Восточной и Южной Азии, где выделялась КНР. Никогда ранее ни у одного района мира не были столь высокие темпы роста столь длительное время. Если исходить из деления стран по уровню дохода на душу населения, то наиболее быстро увеличивалось производство в странах с низкими доходами, в которые в прошлом входила КНР, и в странах с доходами ниже среднего. В прошедшее десятилетие ряд развивающихся стран — Бразилия, Индия, Индонезия, Китай и ЮАР — выступили двигателями экономического роста в мировом хозяйстве.

Одновременно в 1990-е годы в 24 странах, а 2000-е годы в четырех происходило сокращение производства, т.е. хозяйство в них развивалось с отрицательными среднегодовыми темпами.

Следует отметить, что повышение темпов экономического роста периферийных стран сопровождалось увеличением нагрузки на окружающую среду. Выбросы углекислого газа за 1990—2005 гг. возросли на 1/3, а в мире в целом — на 29%.

## Факторы условия производства

Представленные на рис. 25.1 тенденции экономического роста зависели от хорошо известных внутренних факторов, включая накопление капитала, повышение квалификации рабочей силы и использование технического прогресса. По оценке Комиссии экономического роста Мирового банка, для поддержания высокого уровня роста развивающиеся страны должны инвестировать примерно 25% ВВП, из которых 7% должны идти на развитие инфраструктуры. В последние два десятилетия норма капиталовложений соответствовала расчетным. В 1990-е годы инвестиционная квота составляла 25%, в 2004—2009 гг. — 28,5%.

Как уже отмечалось в гл. 7, *капиталовложения* в развивающихся странах вызывают меньший рост производства, чем в развитых. Низкая степень капиталотдачи приводит к торможению перетока капитала от старых к новым, быстрорастущим отраслям, что в незначительной степени определяется структурой собственности и корпоративным управлением.

В 1990-е годы примерно 60—70% увеличения подушевого ВВП в периферийных странах отражало увеличение капиталовложений, 10—20% было обеспечено улучшением образования и вложениями в развитие человека, 10—30% связывалось с совершенствованием технологии. В сравнении с развитыми у развивающихся хозяйств *коэффициент эластичности* по отношению к капиталу выше, а по отношению к рабочей силе ниже. Это, возможно, отражает более низкий уровень образования *рабочей силы*. Свыше 19% взрослого населения в этой группе стран относится к неграмотным. Опросы показывают, что примерно 20% фирм в периферийных странах испытывает недостаток в квалифицированной и образованной рабочей силе. По оценкам, доля квалифицированной рабочей силы в этих странах не превышает 10% (в развитых — 32%).

Почти во всех регионах, за исключением КНР, стран Ближнего и Среднего Востока, рост производства происходил на экстенсивной основе, но при этом доля интенсивных факторов в приросте ВВП повышалась.

Низкими темпами менялась *многофакторная производительность* — увеличение в среднем на 0,26% за 1960—2000 гг., а в наименее развитых странах темпы роста были отрицательными. На ранних стадиях развития национальные хозяйства опираются на накопленные факторы роста, и только в дальнейшем производительность становится источником экономического роста. В целом периферийные страны значительно отстают в уровне многофакторной производительности от развитых. По отношению к США это отста-

вание составляет шесть раз, а у стран с низким уровнем дохода на душу населения — 19 раз. К началу текущего века только 12 развивающихся стран достигли не менее 50% уровня США (13% в 1969 г.).

Переход мирового хозяйства на новую технико-экономическую модель развития, связанную с широким использованием электронной техники и информатики, ставит новые проблемы как перед отдельными странами, так и перед развивающимися странами в целом. Достижение современного уровня производства выдвигает перед ними не только задачи перевода всего их хозяйства на машинное производство, но и одновременно развитие его на самоподдерживающейся индустриальной и научно-технической основе. Поздняя индустриализация характеризуется большей капиталоемкостью, что требует более высокого уровня сбережений, больших рынков сбыта для промышленной продукции, особенно наукоемкой, и экспортной направленности производства.

В конце 2000-х годов лишь 20% международно-зарегистрированных патентов в мире приходилось на развивающиеся страны. Большею их частью владеют компании, контролируемые ТНК главным образом пяти стран — США, ФРГ, Швейцарии, Британии и Франции. Доля развивающихся стран в общемировых расходах на НИОКР не превышает 10%. Они выделяют на развитие НИОКР 0,9% их совокупного ВВП. Это означает, что разрыв в расходах на НИОКР между развитыми и периферийными странами во много раз больше, чем разрыв между ними в производстве на душу населения. В 2000 г. в развитых странах на миллион жителей приходилось 712 долл. расходов на НИОКР, а в периферийных — около 7 долл.

Следует отметить, что некоторые средние по уровню развития страны значительно увеличили расходы на научно-технические разработки. С 1990-х годов в них стали переходить к формированию механизма соединения науки и производства, к образованию современного комплекса НИОКР. Это привело к увеличению доли периферийных стран в мировых расходах на научные исследования. Увеличение было обеспечено странами Восточной и Южной Азии. В этих странах развитие НИОКР нередко осуществляется на контрактной и офшорной основе с участием иностранного капитала.

Отдельные крупные страны по научному потенциалу (КНР, РФ, Индия) занимают *особое место* в развивающемся мире. Так, КНР по численности научных кадров, абсолютным масштабам капиталовложений в науку, по широте исследований опережает многие развитые страны. Структура НИОКР в ней приближалась к соответствующей структуре стран Запада. В то же время многие относительные показатели НИОКР отбрасывают КНР в число наименее развитых стран.

Предпринимаемые в странах с развивающимися рынками различные организационные меры по развитию науки и техники в большинстве случаев относятся к сфере образования, местным исследованиям в ряде отраслей и использованию зарубежной технологии. Нередко данные усилия слабо связаны с развитием хозяйства. Так, в Мексике, у которой наиболее крупные расходы на НИОКР в Латиноамериканском регионе, только 1/4 их выделяется на исследования в производственных целях.

В основном периферийные страны занимаются приспособлением существующей технологии, лишь некоторые из них выступают разработчиками в области биотехнологии, информационной технологии и новых отраслей сферы ус-луг. Большинство стран обладают низкими способностями к нововведениям. По оценке ряда исследователей, современный этап в развитии научно-технического прогресса ведет к увеличению разрыва между развитыми и развивающимися странами.

---

#### Условия воспроизводства. Уровень экономического развития

На состояние экономического роста развивающихся стран оказывают мощное воздействие внешние влияния. Резкое снижение цен на сырьевые товары в 1984—1985 гг. и их повышение в 2000—2007 гг. приводило и приводит к сильному перераспределению сальдо торгового и платежного баланса по текущим операциям. Повышение цен на минеральное сырье увеличило давление на внешний баланс у стран — импортеров минерального сырья, у стран-экспортеров образовалось положительное сальдо торговых балансов, и в целом оно стало положительным для всех периферийных стран. В 2000—2006 гг. положительное сальдо торгового баланса товаров и услуг составляло 0,5—1,1% ВВП этой группы стран. Возникновение положительных сальдо в торговле улучшило условия развития.

Серьезное влияние на социально-экономические процессы в периферийных странах оказывает долговая проблема.

С начала 2000-х годов в отличие от прошлых десятилетий начали снижаться выплаты по долгам, хотя воздействие долгового бремени до сих пор остается серьезным фактором, сдерживающим экономический рост развивающихся стран.

Внутренние и внешние условия воспроизводства способствовали снижению дефицитов бюджетов центральных правительств. Во всех странах рассматриваемой группы они составляли в среднем в год 2,7% их ВВП, в том числе у наименее развитых стран — 2,0% ВВП при пороговом показателе 3% ВВП.

Уменьшение финансовых диспропорций привело к снижению инфляции. Если темпы роста розничных цен в 1980-е годы составляли 39% в год, в 1990-е годы — 54%, то в 2000-е годы — только 7%.

Высокий уровень инфляции нередко поддерживается в связи с тем, что основные дефицитные компоненты государственных расходов в конечном счете финансируются при помощи денежной эмиссии. Дополнительный выпуск денежных знаков помимо оплаты государственного долга используется в качестве источника доходов (сеньораж). Возникающая при этом инфляция уменьшает реальную стоимость номинальных денежных сбережений — «инфляционный налог». Этот «инфляционный налог», выплачиваемый держателями денежных сбережений, выступает одним из элементов реальных доходов, получаемых государством в результате дополнительного выпуска денежных знаков. По оценкам, при уровне инфляции менее 5% сеньоральный доход составляет 1,5% ВВП, от 5 до 15% — 1,9% ВВП, а свыше 15% — 4,4% ВВП.

Инфляция часто способствовала завышению валютных курсов и понижению конкурентоспособности на внешних рынках. Она нарушала процесс превращения сбережений в накопление, так как непредсказуемые изменения цен и низкие или отрицательные реальные ставки создают угрозу понижения реальной стоимости финансовых активов.

Улучшение внутренних условий, понижение уровня инфляции оказали влияние на процесс сбережений. Произошло их увеличение в среднем с 26,2% в 1990-е годы до 31,3% ВВП в 2000-е годы. Сбережения заметно увеличились в странах Азии, превысив 35%.

Экономическое развитие мировой периферии отягощается военными расходами, несмотря на их относительное снижение с 3,5% в 1990 г. до 2,0% ВВП в 2007 г. Развивающиеся страны в целом расходуют на военные цели и содержание вооруженных сил больше средств, чем инвестирует в здравоохранение. В целом ряде стран армия чаще всего используется против своего народа. Так, за 1987—1997 гг. свыше 85% вооруженных конфликтов были внутренними. Этнические конфликты, войны оказали негативное влияние на экономическое развитие. Военные конфликты выступают наиболее серьезной причиной голода в ряде районов этой группы стран.

На экономическое развитие многих стран мировой периферии отрицательное влияние оказывают резкие *разрывы в уровнях богатства*, поляризация общества. Даже между такими крупными статистическими группами населения, как квинтили (20% населения), разрывы в доходах доходят до 8—20 раз (КНР, РФ, Бразилия) и выше в ряде других стран. С 1980 г. произошло их увеличение во многих странах, если не в большинстве.

Хозяйственное положение развивающихся стран постоянно оглошается *огромной безработицей*. При относительно невысоком уровне регистрируемой безработицы существует огромная скрытая безработица в сельском хозяйстве и неполная занятость. По оценкам, число безработных и частично занятых достигает 1млрд человек, или 1/4 населения этой группы стран.

К настоящему времени *уровень экономического развития* мировой периферии повысился, у 13 стран этому способствовало в том числе сокращение численности населения. Однако в ряде районов развивающегося мира численность населения увеличивалась быстрее, чем производство (табл. 25.1). В 1990-е годы страны с населением 2 млрд человек стали беднее, в 2000-е годы у более 10 стран сокращалось производство на душу населения.

**Таблица 25.1. Темпы прироста ВВП на душу населения развивающихся стран, %**

	1980-е	1990-е	2001–2010
Мир	1,3	1,2	1,5
Развивающиеся страны	0,7	1,5	5,1

Источники: *Global Economic Prospects 2006, 2010. World Bank; World Development Indicators 2009. World Bank.*

В странах Тропической Африки, Восточной Европы и Центральной Азии уровень дохода на душу населения в конце столетия был ниже, чем в начале 1990-х годов.

Доход на душу населения в развивающихся странах не превышает 5 долл. в день, что соответствует жизненному уровню американцев в середине XIX в.

#### Позиции развивающихся стран в мировом производстве

За прошедшие десятилетия положение периферийных стран в производстве было неоднозначным, оно менялось. Подсчет ВВП в текущих ценах показывает возрастание их доли с 20,2% в 2000 г. до 28,7% ВВП в 2008 г. и 52% по ППС. Данный сдвиг, с учетом серьезного повышения цен на сырьевые товары на мировых рынках в этот период, отражает определенное продвижение развивающихся стран на пути индустриализации.

Как отмечалось, преодоление слаборазвитости предполагает быстрое развитие промышленности. Основным локомотивом экономического роста выступает *обрабатывающая промышленность*. Доля стран с развивающимися рынками в мировом производстве этой

отрасли поднялась до 30% (1995 г. — 18,2%), при этом на долю КНР приходится почти 1/3 производства обрабатывающей промышленности всех периферийных стран. Доля стран Африки, Западной Азии в мировом производстве обрабатывающей промышленности в последние годы изменилась мало. Доля восточноевропейских и латиноамериканских стран осталась прежней. Увеличение доли развивающихся стран было обеспечено странами Восточной и Юго-Восточной Азии. Повышение доли обрабатывающей промышленности увеличило потенциал производительности и эластичности доходов

В производстве промышленной продукции на душу населения наиболее развитыми районами остаются страны Латинской Америки и Восточной Европы, наименее развитыми — страны Африки и Южной Азии. У развивающихся стран сохраняется большой разрыв в уровне промышленного развития с развитыми странами — 10,7 раза.

В обрабатывающей промышленности многих стран большое место занимает производство трудоемких и технологически простых изделий — тканей, одежды, обуви, пищевых продуктов. На первых этапах функционирования капитала легкая и пищевая промышленность имеют предпочтения: в них могут наиболее эффективно использоваться простые технологии и малокавалифицированная дешевая рабочая сила. Относительные преимущества в этих отраслях имеют страны с избытком слабоквалифицированной рабочей силы и относительным недостатком природных ресурсов. Эти отрасли определяли промышленное развитие, занятость, создавали возможности для экспорта в течение последних пяти десятилетий в развивающемся мире.

В результате доля стран с развивающимися рынками в мировом производстве потребительских товаров возросла. Они обеспечивают 40,3% мирового производства пищевой промышленности, 73,7% — табачных изделий. В производстве легкой промышленности доля периферийных стран превысила 60% мирового выпуска (ткани — 66,6%, одежда — 60,5%, кожи, изделия из кожи, обувь — 68,5% в 2007 г.).

Уже в 1980-е годы в ряде стран возможности дальнейшего расширения производства легкой и пищевой промышленности оказались в значительной степени исчерпаны. Подрыв принудительной товаризации в сельском хозяйстве, рост стоимости рабочей силы, следовавший за повышением уровня их экономического развития, выравнивают одно из главных преимуществ развивающихся стран. Это должно стимулировать инвестиции в создание более технических производств.

В результате увеличилась доля средств производства в общем объеме продукции обрабатывающей промышленности, отмечалось увеличение доли развивающихся стран в мировом производстве средств производства. *Наибольшие сдвиги произошли в выпуске базовых и промежуточных товаров.* Так, выпуск основных металлов достиг 53,24%, химических товаров и химикатов — 32,3%, пластики, резины — 37,3% мирового производства продукции.

В 1990—2000-е годы отмечался достаточно крупный перелив капитала в отрасли, производящие орудия труда. Значительно увеличилась доля машин и оборудования, других транспортных средств (табл. 25.2).

Таблица 25.2. Доля развивающихся стран в мировом производстве машиностроения\*, % добавленной стоимости, цены 2000 г.

	1995	2000	2007
Машины и оборудование	14,6	15,3	25,9
Конторское оборудование и компьютеры	14,6	9,7	12,3
Электромашиностроение	17,5	22,9	42,0
Радио-, теле- и коммуникационное оборудование	17,6	10,7	12,9
Автомобили	11,4	11,9	15,7
Другие транспортные средства	27,4	31,0	50,4

\* Включая новые индустриальные страны Азии.

Источник: *Distribution of World MVA by Branch*. [http://www.unido.org/data1/country/stats/CB\\_Content.Cfm](http://www.unido.org/data1/country/stats/CB_Content.Cfm)

Не только внутренние, но в основном внешние факторы содействовали промышленному развитию целого ряда периферийных стран. В последние десятилетия отмечался процесс организации ТНК и индустриальных стран в развивающихся трудо- и капиталоемких производств, химических базовых продуктов с последующим их экспортом. Это было обусловлено стремлением ТНК развитых стран повысить конкурентоспособность своей продукции за счет дешевой рабочей силы, снизить отрицательное воздействие ряда производств на окружающую среду в своих странах, в результате чего телекоммуникационное оборудование стало важной товарной группой в странах Восточной и Юго-Восточной Азии. В число быстро растущих производств этих стран входит и продукция автомобилестроения.

Увеличение доли средств производства было обеспечено главным образом странами среднего и низкого уровней развития, в которых произошли наиболее крупные структурные изменения. По-

зиции этих стран укрепились в выпуске традиционных видов продукции, получило развитие производство электронных и телекоммуникационных изделий. В странах Восточной Европы и Центральной Азии, относящихся к этим группам, произошло сокращение средств производства.

Наименее развитые страны производят в основном такие несложные потребительские товары, как продукты питания, текстильные изделия, предметы одежды и обуви. Они составляют около 45% продукции обрабатывающей промышленности.

Изменились позиции развивающихся стран в производстве сельскохозяйственной продукции. Их доля в мировом производстве за 1980—2005 гг. возросла с 56 до 65%. Азиатские страны обеспечили 2/3 этого прироста. Увеличение производства было обеспечено за счет известных источников роста. Вложения в основной капитал возросли в 2,4 раза, доля развивающихся стран в их мировом объеме повысилась с 64 до 67,5%. Только использование удобрений способствовало увеличению прироста производства на 20%. В отличие от 1980-х и начала 1990-х годов в последующий период были достигнуты положительные темпы прироста сельскохозяйственных товаров на душу населения. Следует отметить при этом, что 1/3 сельского населения развивающихся стран живет на неблагоприятных для ведения сельского хозяйства землях, 16% имеет трудности в доставке продукции на городские рынки.

Итак, как показывают данные, во всех основных отраслях материального производства проявляется долговременная тенденция к повышению доли производства развивающихся стран. Однако в целом существенный поворот в размещении производительных сил мира касается только ряда стран — КНР, Мексики. По уровню промышленного развития страны мировой периферии отстают от ведущих развитых почти на целую эпоху. Не меньшие разрывы в механизации сельского хозяйства. По применению тракторов периферийные страны отстают в 2,7 раза, по уровню использования минеральных удобрений — 2,0 раза.

---

#### Позиции развивающихся стран в сфере услуг

Меняется положение развивающихся стран в сфере услуг. На их долю приходится 22,1% их мирового объема — меньше, чем в производстве ВМП. Основное место занимают туристические и транспортные услуги. Увеличивается доля услуг предпринимателям. Окрепли позиции на *международных рынках капиталов*. В конце 2000-х годов свыше десяти из 31 финансового центра мира были расположены на территории периферийных стран. Ряд из них возник на

основе собственных рынков капитала, но большая часть представляет собой «налоговые убежища» в связи со стремлением финансового капитала уйти от регулирования в развитых странах и преодолеть географические рамки в масштабе мирового хозяйства.

Наиболее молодой финансовый центр — рынок в Шанхае. Известный рынок в зоне Персидского залива является своеобразным ответвлением евровалютного рынка для рециклирования нефтедолларовых излишков стран — экспортеров нефти. В этом регионе сформировалась довольно разветвленная сеть банковских учреждений, насчитывающая свыше 250 банков. Более 30 банков периферийных стран входит в число 500 крупнейших по активам банков мира.

Развивается рынок ценных бумаг, котирующихся на фондовых биржах. У более 60 стран действуют фондовые биржи, но объем их операций составляет примерно 10% общемирового.

В целом уровень внутреннего кредитования частного сектора развивающихся стран в 2,8 раза ниже, чем развитых странах. Почти 70% взрослого населения не имеет доступа к основным финансовым услугам.

В соответствии с общеэкономическим уровнем развивается транспорт и связь периферийных стран. Транспорт выполняет свыше 20% мирового грузооборота, в нем значительна доля морского транспорта. Эта группа стран контролирует около 30% мирового торгового флота. Крупнейшая судовладельческая держава — КНР. Другие виды транспорта развиты слабее. Во всех периферийных странах только в 1,5 раза больше автомобилей, чем в США. За некоторым исключением в этой группе стран низка плотность транспортных путей. Наименее развитые страны переживают первую стадию в эволюции перевозок, когда грузы внутри страны не перемещались более чем на 35 км от места производства.

Значительно изменились позиции развивающихся стран в использовании средств связи. Если в 1990 г. на их долю приходится 20% телефонных линий в мире, то к 2005 г. — 60%. Революция в сотовой связи была двигателем расширения телефонной связи среди развивающихся стран. Наибольший уровень телефонизации достигнут в Восточной Азии и на Ближнем Востоке. Однако значительная часть населения мировой периферии не имеет доступа к телефону.

Меньшие сдвиги произошли в распространении Интернета. В развивающихся странах на миллион жителей приходится менее двух серверов, а у развитых — свыше 300. Доступ к Интернету имеют 67 человек из 1000. Этот показатель сильно различается по группам: в Латинской Америке — 104, а в Тропической Африке — 15 (в развитых странах — 380).

Развитие экономики стран с развивающимися рынками показывает, что только некоторые из них в последние десятилетия значительно продвинулись по пути индустриализации. Все они остаются на периферии развития, и взаимозависимость в мировой хозяйственной системе не может не приобретать для них форму определенной привязки к развитым странам.

#### 25.4. Развивающиеся страны в международном разделении труда

---

##### Роль внешнеэкономических связей в хозяйстве развивающихся стран

Важную роль, определяющую положение развивающихся стран в мировом хозяйстве, играют внешнеэкономические связи. Их развитие профилирует не только взаимосвязи с другой подсистемой, но и степень воздействия последней на внутренний рынок.

Внеэкономические связи могут содействовать расширению и модернизации материально-вещественной части фонда накопления, а также смягчению экономических и социальных диспропорций, возникающих в ходе ломки традиционных экономических структур. Внешний сектор предоставляет возможность получать наиболее эффективные средства производства и новую технологию, которые являются необходимым фактором экономического развития. Внешнеэкономические связи, расширяя рамки внутренних рынков, могут ускорять или сдерживать экономический рост.

Воздействие внешних связей на процессы воспроизводства, темпы и пропорции экономического роста имеет в периферийных странах возможно большее значение, чем во многих развитых странах. Так, в 2007 г. 34% совокупного ВВП этой группы было реализовано за рубежом, а импорт товаров и услуг составил 32% совокупного продукта в текущих ценах. Это несколько больше, чем в индустриальных странах. Доля экспорта в ВВП при ее подсчете по ППС значительно ниже — около 12% (в развитых странах — 22,5%), что определяется высоким удельным весом в производстве стран с развивающимися рынками «неторгуемых товаров и услуг». Меньшее значение для периферийных стран имеет международное движение частного капитала. Уровень их финансовой интегрированности в мировое хозяйство невысокий. Отношение валовых частных потоков капитала к ВВП рассматриваемых стран составляет 10% (1990 г. — 5%).

Наличие двойственной структуры экономики вынуждало развивающиеся страны при развитии современных производств гораздо бы-

стрее выходить на внешние рынки, чем это происходило на соответствующей стадии промышленного развития западных стран. В воспроизводстве основного капитала в современных секторах и в потреблении высших по доходу слоев общества высок *импортный* компонент. Степень участия в мирохозяйственных процессах соответствует уровню экономического развития стран. Наиболее высокая открытость экономики характерна для стран со средним уровнем дохода.

Своеобразие социально-экономической структуры предопределяет степень воздействия внешнеэкономических связей на периферийные страны. Более отсталые экономические структуры болезненно переживают внешние воздействия в силу особенностей включения их национальных хозяйств в международное разделение труда. Те же страны, в которых промышленный переворот охватил все сферы хозяйства, более успешно приспосабливаются к перипетиям мировой хозяйственной системы.

#### Развивающиеся страны в мировой торговле

Центральное место в сегменте внешнеэкономических отношений стран с развивающимися рынками принадлежит внешней торговле. В 2000-е годы темпы прироста экспорта уступали соответствующим показателям 1990-х годов. Высокие темпы роста экспорта в 1990-е свидетельствовали об усилиях стран-должников увеличить валютные поступления для снижения долгового бремени. Темпы прироста торговли стран мировой периферии оставались более высокими, чем у развитых стран. Более высокие темпы внешнеторгового оборота по сравнению с индустриальной подсистемой усилили позиции развивающихся стран в мировом экспорте и импорте. Их удельный вес в мировом экспорте составил 35% в 2008 г. (2000 г. — 24,8%). В 2000-е годы был достигнут уровень экспортной квоты начала 1980-х годов — 38,6%, чему способствовало повышение международных цен на сырьевые товары и увеличение масштабов международного производства в этих странах. Основательный вклад в повышение доли мировой периферии внесла КНР, без нее повышение было бы умеренным (табл. 25.3).

Таблица 25.3. Доля развивающихся стран в мировом экспорте, %

Регион	1990	1998	2008
Развивающиеся страны	17,8	22,1	35,0
Африка	2,0	1,8	2,7
Восточная Европа	4,0	4,4	3,7
Латинская Америка	3,4	4,4	5,1
Средний Восток	4,3	3,0	5,9

### Позиции в мировом экспорте

Сдвиги в производственной базе и структуре потребления предопределили изменения в ассортименте экспорта и импорта. Становление современной обрабатывающей промышленности создало возможности для появления и развития нового направления участия большинства стран с развивающимися рынками на международных рынках — *экспорта готовых изделий*, который приобрел существенные масштабы еще в 1960—1970-е годы. Возможности для этого были созданы увеличением промышленного потенциала. С того времени темпы вывоза обработанных изделий обгоняли весь товарный экспорт. В 1990-е годы продукция обрабатывающей промышленности заняла основное место в структуре экспорта стран Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии, за исключением стран Африки, Среднего Востока и стран СНГ.

Это позволило развивающимся странам в целом расширить свои позиции на рынке обработанных изделий, которые на протяжении двух веков были монополизированы поставщиками из западных стран. Продукция обрабатывающей промышленности из периферийных стран в мировой торговле этими товарами превышает 25%.

Расширение вывоза обработанной продукции развивающихся стран в значительной мере продолжает зависеть от наделенности их трудовыми и природными ресурсами. Капиталоемкая продукция играет относительно небольшую роль в экспорте. Ее продвижение обеспечено в основном за счет электронных изделий.

Отмечается огромная концентрация экспортной деятельности, когда несколько стран доминируют в одноотраслевом или многоотраслевом экспорте продукции. Основная часть экспорта продукции обрабатывающей промышленности приходится на восемь-девять стран: КНР, Мексика, Малайзия, Таиланд, Индонезия, Индия, Бразилия, РФ, Аргентина. Пять ведущих продуктов занимают 76% экспорта стран Западной Азии, 71,4% — в странах Африки, 49,8% — в латиноамериканских странах

Существуют огромные региональные разрывы в технологической структуре экспорта обрабатывающей промышленности. В странах Азии преобладают высокотехнологичные и низкотехнологичные товары. В Латинской Америке преобладают среднетехнологичные товары (автомобили, промежуточные товары), но если исключить Мексику — сырьевые товары — при низкой доле высокотехнологичных товаров. В Восточной Европе и Центральной Азии — низкотехнологичные товары.

В мировом экспорте обрабатывающей промышленности наиболее крупная доля принадлежит развивающимся странам в продукции легкой промышленности — поставках обуви, текстильных изделий, изделий из дерева — 35—45%.

Развивающиеся страны выступают также крупными поставщиками на международных рынках *сырьевых и продовольственных товаров* (сырая нефть — 70%, сырье без нефти — 32%). До сих пор в ряде стран сырьевые товары преобладают в экспорте. В Латинской Америке сырьевые товары занимают большую часть экспорта в 29 странах. Высокая доля продукции добывающей промышленности и сельского хозяйства, отличающихся низкой капиталоемкостью, сдерживает норму и масштабы капиталовложений. Эта продукция имеет низкую эластичность по доходу. Широкая эксплуатация минеральных ресурсов нередко сопровождается ущербом окружающей среде.

Мировая периферия укрепила свои позиции на рынках современной продукции. На развивающиеся страны приходится 20% экспорта *высокотехнологичной продукции* (13,5% в 1994—1996 гг.). В ее поставках выделяются страны Восточной Азии. Доля стран с низкими доходами на душу населения невелика — 0,4%. На периферийные страны формально приходится половина мирового экспорта таких изделий, как радиоприемники, телевизоры, проигрыватели, конторское оборудование, простейшая вычислительная техника. Крупные экспортеры этих видов продукции — КНР, Малайзия, Индонезия, Таиланд, Филиппины. Высокотехнологичный экспорт в большей степени способствует поддержанию хозяйственного роста, так как он увеличивается более высокими темпами и подвержен меньшим изменениям.

В экспорте сельскохозяйственной продукции значительно увеличилась доля товаров высокой стоимости. Экспорт фруктов, животноводческой продукции, рыбы, цветов и органических продуктов составляет 47% стоимости по сравнению с 21% для традиционных тропических культур (кофе, чай, хлопок). Основными экспортерами выступают Бразилия и Аргентина.

В основе конкурентоспособности промышленных и сырьевых товаров из развивающихся стран лежат более низкие затраты переменного капитала (рабочей силы) на единицу продукции. Низкий уровень заработной платы позволяет поддерживать конкурентоспособность продукции на мировых рынках, но сам по себе он препятствует экономическому росту, сдерживая покупательную способность на внутреннем рынке.

Структура экспортной торговли неодинаково влияет на экономическое развитие периферии мирового хозяйства. Страны, в экспорте которых продукция обрабатывающей промышленности превышает 50%, имели самые высокие темпы роста. Вместе с тем экспорт продукции обрабатывающей промышленности в большей степени чувствителен к колебаниям экономического роста развитых стран, чем экспорт сырьевых товаров. По оценкам экспертов Мирового банка, увеличение ВВП развитых стран на 1% приводит к

росту экспорта развивающихся стран на 0,2%. Это общее воздействие варьируется от страны к стране в зависимости от структуры их торговли и структуры их внешнего долга.

Возросли роль *сферы услуг* в хозяйстве развивающихся стран и ее доля в мировом экспорте. Доля периферийных стран в 1995—2007 гг. поднялась с 16 до 20%. 12 развивающихся стран сосредотачивают более 70% торговли услугами. Доля коммерческих услуг во внешней торговле периферийных стран в 1,4 раза ниже, чем в развитых странах, а научно-техническими достижениями — в 11 раз.

Обращает на себя внимание быстрый рост оказания услуг на основе международной контрактации (аутсорсинг). Хотя абсолютные размеры международной контрактации услуг невелики, но они увеличивались быстрыми темпами — 30% в год за 2003—2008 гг. Наибольший вклад в их рост вносили компании Индии, КНР, Бразилии.

---

#### Позиции в мировом импорте. Импорт технологий

Сдвиги в структуре производства и спроса способствовали изменениям в структуре импорта и роли развивающихся стран в мировых закупках. Импорт в значительной мере ориентирован на *обеспечение потребностей национальных хозяйств* в средствах производства, топлива и минерального сырья. Обращает на себя внимание довольно высокий удельный вес стран с развивающимися рынками в закупках сельскохозяйственного сырья. Отставание сельского хозяйства при высоких темпах роста населения, развитие трудоемких производств содействуют тому, что развивающиеся страны остаются крупными импортерами сырьевых и продовольственных товаров — 17—25%. Низкий уровень технического развития не позволяет им в больших масштабах использовать материалосберегающие технологии. Поэтому давление, оказываемое продовольственным и топливным импортом на платежный баланс, представляет важный фактор развития национальных экономик. Среднесрочные прогнозы показывают расширение дисбалансов в предложении и спросе развивающихся стран на сельскохозяйственную продукцию. Ожидается увеличение чистого импорта зерна странами Азии, Африки и Латинской Америки.

Развивающиеся страны закупают относительно небольшую долю наукоемкой продукции. На них приходится примерно 10% мирового импорта контрольно-измерительных приборов, промышленного оборудования и общего электронного оборудования. Низкая доля в мировом потреблении наукоемкого оборудования свидетельствует о неразвитости механизации производства в этой группе национальных хозяйств.

Происходящий в большинстве стран мировой периферии промышленный переворот по времени совпадает с научно-технической революцией. В силу отсталости собственной научно-технической базы это неизбежно вызывает необходимость широкого использования ими научно-технического потенциала развитых стран. Несмотря на желаемое расширение перевода технологии в развивающиеся страны, произошло даже относительное сокращение притока технологии после 1985 г. не превышал 2 млрд долл. в год, в последнее время — 2,3 млрд. Снижение реального объема усугублялось ограниченными масштабами передачи новейшей технологии, особенно в области информатики и биотехнологии.

Приток новой технологии концентрируется на крупных индустриализирующихся странах — Китае, Бразилии, Индонезии и Мексике, а также Аргентине, Малайзии, Таиланде как через дочерние компании, так и лицензионные сделки государственных объединений.

Важнейшей особенностью движения технологии является повышение ее доли, приходящейся на внутрифирменную торговлю зарубежных ТНК.

По формам получения новой технологии среди развивающихся стран можно выделить несколько групп. Для азиатских, восточноевропейских стран основную роль играет импорт машин и оборудования, для латиноамериканских стран — выше значение иностранных прямых капиталовложений. Для многих африканских и наименее развитых стран в целом техническое сотрудничество в форме даров выступает основным источником поступления технологии.

Импорт машин и оборудования оказывает серьезное влияние на производительность в периферийных странах. 33% фирм в странах с низким уровнем дохода и 49% компаний в странах со средним уровнем дохода считают знания, воплощенные в новые машины, наиболее важным источником технологических нововведений.

Быстрое развитие научно-технического прогресса в развитых странах и относительное сокращение притока новой технологии во многие страны с развивающимися рынками поддерживают технологический разрыв между этими двумя основными группами стран. Иностранные инвестиции, являющиеся основным инструментом передачи технических новшеств, концентрируются в наиболее продвинувшихся в экономическом отношении странах, в наименее развитых странах ТНК предпочитают использовать неакционерные формы участия. Импорт технологии, стимулирующий экономиче-

ский рост, требует не только необходимых финансовых средств, но и подготовленной рабочей силы, возможностей использовать импортную технологию. В этом отношении способности многих развивающихся стран ограничены.

Для поддержания внешнего и внутреннего балансов развивающиеся страны вынуждены жертвовать текущими импортными потребностями и прибегать к отягощающему их экономическое развитие *внешнему финансированию*.

## 25.5. Развивающиеся страны в международном движении капитала

Мировая периферия видит в *притоке капитала* важное дополнительное средство накопления, расширения производственного аппарата, совершенствования структуры экономики и удовлетворения неотложных нужд.

### Чистый приток капитала и экономическая помощь

За 1990—2000-е годы *чистый приток капитала* (разность приобретенных и проданных нерезидентами активов) в номинальном выражении возрос более чем в 1,5 раза, резко увеличившись во второй половине 2000-х годов. В 1990-е годы приток капитала составлял в среднем 5% ВВП, в 2000-е годы он повысился до 5,2% ВВП, что значительно превышает уровень начала 1980-х годов, когда разразился кризис международных долгов (рис. 25.2).

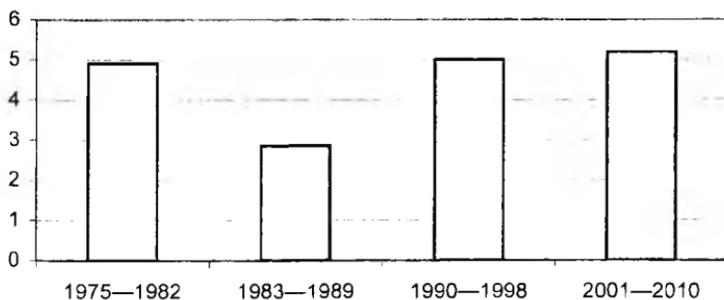


Рис. 25.2. Чистый приток капитала в развивающиеся страны, % ВВП

Источник: Доклад о торговле и развитии. 1999 год. ЮНКТАД. ООН; *World Economic Outlook*. April 2005. IMF; *Global Economic Prospects*. January 2011. World Bank.

При этом следует иметь в виду, что показатели движения капитала содержали не только реальное перемещение фондов, но и чисто статистические явления, связанные с урегулированием внешней задолженности — переписыванием долгов, переходом собственности под контроль иностранных компаний. В 2001—2009 гг. наибольший приток капитала приходился на страны Восточной Европы и Центральной Азии, на страны Восточной Азии. Политические соображения, качество институтов и уровни государственного долга оказывали основное влияние на внешний приток капитала.

Около 15% чистого притока капитала обеспечивает *экономическая помощь*, включая дары и займы. В реальном исчислении она возросла в 1,6 раза в 2008—2009 гг. по сравнению с 1990—1992 гг. Географически помощь концентрируется на Тропической Африке, Южной Азии. В целом основная часть помощи развитию (40%) шла в бедные страны.

Темпы роста экономической помощи по мере экономического развития снижались по сравнению с капиталом, предоставлявшимся на коммерческой основе. Это привело к снижению влияния экономической помощи на процесс воспроизводства — она составляла 3—4% по отношению к валовым вложениям в основной капитал.

Важное значение имеет *целевое* использование помощи. Доля двухсторонней официальной экономической помощи в социальную, административную инфраструктуру и услуги значительно возросла, а доля помощи на развитие производства снизилась (13%, в том числе 4,4—5,1% — в сельское хозяйство). 16% объема помощи составляла реструктуризация внешних долгов. Оценивается, что 75% помощи шло на финансирование текущих правительственных расходов, а не долгосрочных вложений. Но и она создавала социально-экономические и технико-экономические условия для прибыльного функционирования частного капитала.

Приток экономической помощи вызывает двойственное влияние на экономическое положение принимающей страны: эффект увеличения дохода и эффект нарушения ценовых пропорций. Сила их воздействий зависит от среднесрочной способности национальной экономики справляться с ними. В краткосрочном периоде увеличение экономической помощи приводит к снижению деловой активности в стране — получателе помощи. Длительная опора на иностранную помощь приводит к повышению валютного курса, что сдерживает экспорт («голландская болезнь»).

Наиболее важные изменения в сфере экономической помощи связаны с тем, что с середины 1970-х годов ряд периферийных стран стали оказывать экономическую помощь. В число стран-

доноров из развивающихся стран вошли арабские страны ОПЕК, КНР. Предоставление помощи в основном со стороны нефтедобывающих стран несколько ослабляет зависимость мировой периферии от ведущих развитых стран в этом источнике внешнего финансирования.

---

#### Ссудный капитал. Прямые капиталовложения

В 2000-е годы объем привлеченных на международных рынках фондов номинально снизился по сравнению с уровнем 1990-х. Он составлял свыше 35% предоставленных финансовых средств.

Влияние притока ссудного капитала на инвестиции и экономический рост в развивающихся странах дает смешанную картину. В 1980—1990-е годы страны, которые в наибольшей степени опирались на иностранный ссудный капитал, имели более высокие бюджетные дефициты, инфляцию и более низкие темпы роста в сравнении со странами, которые в меньшей степени привлекали иностранный капитал. Это не означает, что привлечение в крупных размерах ссудного капитала ведет к ухудшению экономического положения. Отмеченные тенденции показывают, что иностранные займы использовались в экономическом отношении неэффективно.

В данном секторе движения капитала также произошли важные институциональные изменения. Неравномерность экономического развития периферии мирового хозяйства способствовала появлению среди развивавшихся стран крупных кредиторов. Таковыми являются нефтедобывающие страны Персидского залива.

Важное место в движении капитала в страны с развивающимися рынками принадлежит притоку *прямых инвестиций развитых стран*. Их приток усилился со второй половины 1980-х годов. В 2000-е годы иностранные прямые капиталовложения, как и в 1990-е годы, являются крупнейшей частью притока капитала — свыше 50%. В абсолютном размере они увеличились с 22 млрд в 1990 г. до 560 млрд долл. в 2007—2009 гг. В развивающиеся страны шло свыше 1/3 потока ИПК. Накопленный капитал в 2009 г. достиг почти 20% мирового объема.

В последние десятилетия ТНК стремятся внедриться и расширить свое присутствие в странах с достаточно развитыми рыночными отношениями, широким рыночным пространством и достаточно стабильным экономическим ростом. В основном они направляются в развивающиеся страны среднего уровня развития (табл. 25.4).

Таблица 25.4. **Масштабы притока ИПК  
в развивающиеся страны, % ВВП**

	1980—1989	1990—1999	2000—2010
Все страны	0,4	1,5	2,5
Страны среднего уровня развития	0,4	1,6	2,9
Страны с низким доходом	0,2	0,8	1,1

Источники: *Global Economic Prospects 2008*. World Bank: *Global Economic Prospects*. 2010. January. 2011. World Bank.

На КНР, Бразилию и Мексику приходилось свыше половины притока капитала в развивающиеся страны, а 3/4 всего притока прямых инвестиций приходится на десять стран, которые аккумулируют примерно половину ВВП развивающегося мира.

Среди регионов мира с начала 1980-х годов резко возросла доля стран Восточной и Юго-Восточной Азии, где крупнейшим объектом приложения прямых инвестиций стал Китай. В 2000-е годы на КНР приходилось почти 1/3 их притока во все периферийные страны.

ТНК обходят страны, в которых в больших масштабах сохраняются традиционные структуры. Страны с низким качеством рабочей силы, окружающей среды и инфраструктуры остаются вне сферы движения ИПК, так как их простые ценовые преимущества перекрываются низкой производительностью и высокими рисками.

*Влияние ИПК на экономику периферийных стран* зависит от масштабов проникновения, форм организации международного производства и вовлеченности его в национальную экономику. В 2000-е годы иностранные компании и филиалы производили около 7% ВВП развивающихся стран. В последние десятилетия было заметным вовлечение ТНК в национальный процесс производства. Широкое распространение получили смешанные компании. Все больше ТНК участвуют в неакционерных формах предпринимательства на основе соглашений о предоставлении управленческих, технологических, инжиниринговых услуг, о строительстве объектов, добыче сырья на основе подряда. Но до сих пор в производстве со сложной технологией преобладают предприятия, полностью контролируемые ТНК. Увеличилась роль иностранного капитала в финансировании НИОКР — от 48% в Бразилии, 27% в КНР и 5% в Индии.

Отмечая общую тенденцию к интегрированности иностранного капитала в хозяйство развивающихся стран, следует иметь в виду конкретные формы вовлеченности различных подразделений ТНК в местную экономику. До сих пор в целом ряде стран иностранный капитал сохраняет *анклавный*, филиальный характер. Анклавы в

экономике принимающих стран связаны только с материнской компанией или ее другими подразделениями и мало с внутренним рынком.

Анклавный тип организации предприятий ТНК преобладает в странах Центральной Америки, Карибского бассейна, Мексики. Расположенные здесь предприятия ТНК относительно слабо связаны с внутренним рынком. Мало используют местные полуфабрикаты, подавляющая часть их продукции вывозится за рубеж. В случае если предприятия ТНК довольно тесно включены в местную экономику, принимающие страны извлекают больше выгоды от деятельности иностранного капитала как в плане развития производительных сил, так и преобразования социально-экономических структур.

Сотрудничество национального капитала с иностранным приводит к положительным социально-экономическим последствиям, если принимающая страна опирается прежде всего на собственные усилия и осуществляет выборочный подход к ИПК, находит эффективные формы использования полученных ТНК прибылей в национальных интересах. В противном случае действия иностранных компаний превращаются в орудие экспансии и давления.

Во многих случаях создание дочерних компаний и филиалов ТНК преследует цель поддержания конкурентоспособности этих корпораций в стране базирования. До 40% импорта и 30% промышленного экспорта развивающихся стран реализуются через каналы ТНК. Особенно высока эта доля в свободных экономических зонах, где преобладают трудоемкие производства (сборка электронных компонентов, пошив одежды, изготовление игрушек). В них занято почти 1/5 часть рабочей силы ТНК в развивающихся странах. Поэтому замкнутые, иерархически построенные международные производственные цепи затрудняют развитие даже стран среднего уровня развития, которые на первых этапах индустриализации преуспели благодаря их включению в систему международного производства. Исследования по ряду стран (Таиланд, Мексика, Малайзия, Аргентина, Бразилия) показали, что суммарное влияние торгового сальдо иностранных фирм и потоков их прибылей оценивалось большей частью отрицательно в 1980—1990-е годы.

Роль иностранных прямых капиталовложений определяется также источниками их финансирования. В этом отношении следует отметить, что реинвестирование прибыли и привлеченный капитал страны приложения капитала обеспечивает большую часть притока ИПК в развивающиеся страны.

Значение и влияние инвестиций на хозяйство развивающихся стран зависят от того, поступают ли ИПК для так называемого стар-

тового капитал или для финансирования слияний и поглощений. В 1990-е годы половина притока прямых капиталовложений была связана с трансграничными слияниями и поглощениями и не способствовала созданию новых мощностей. Ситуация изменилась в нулевые годы — 1/3 притока капитала приходилась на слияния и поглощения.

Отдельные исследования показали, что страны с низким уровнем дохода на душу населения, которые в 1990-е годы опирались на внутренние сбережения в финансировании капиталовложений, имели более высокий экономический рост, чем те, которые полагались на иностранные капиталовложения.

---

### Отток капитала

В последние десятилетия приобретал все большее значение *чистый отток капитала* (чистый отток равен чистой стоимости активов, приобретенных резидентами за рубежом).

Страны развивающегося мира включилась в экспорт предпринимательского капитала, нередко опережая становление в них современных форм предпринимательства. В конце прошлого десятилетия на страны с развивающимися рынками приходилось, в частности, 7,4% мирового объема вывоза прямых капиталовложений. В результате на периферийные страны приходится примерно 15% накопленных прямых капиталовложений, подсчитанных на базе вывоза. По оценке ЮНКТАД, крупнейшие объемы зарубежных прямых капиталовложений у Панамы (1,7%), РФ (1,4%), КНР (1,3% мирового объема), Британских Виргинских островов, Бразилии.

Вывоз капитала в форме прямых инвестиций в значительной степени снижает величину чистого притока капитала. Так, в 1990-е годы доля зарегистрированного оттока капитала к притоку более чем удвоилась, составив 30,5%. Это означало, что на каждый доллар чистого притока приходилось 30,5 цента чистого оттока.

*Почему происходит вывоз предпринимательского капитала?* Как уже отмечалось, переход к индустриальной системе производительных сил осуществляется в развивающихся странах на качественно новой технической основе, привнесенной из центров мирового хозяйства до создания развитого внутреннего рынка. Последний предъявляет ограниченный спрос на средства производства и предметы потребления. В результате предпосылки для перенакопления капитала на основе крупнейших индивидуальных капиталов создавались на ранних этапах становления в процессе индустриализации. Это связано с тем, что во многих развивающихся странах созданию рентабельного производства препятствует абсолютная величина внутреннего рынка.

Ограниченны возможности межотраслевого перелива капитала внутри стран. Ему препятствуют структурные особенности периферийной экономики, что объясняется дезинтегрированностью ее структуры, параллельным развитием различных стадийальных и технологических типов хозяйства.

В ряде стран крупные индивидуальные капиталы были получены в результате незаконной деятельности. Увод криминальных капиталов за границу является средством их сохранения.

На путь экспорта капитала компании толкает усиление внешнеэкономических связей, так как продвижение товаров и услуг на внешних рынках в значительной мере зависит от прямых капиталовложений.

Последствия экспорта капитала для национальных экономик мировой периферии неоднозначны и зависят от ряда факторов: уровня экономического развития, структурных особенностей внутреннего рынка, положения в мирохозяйственных связях. Для наиболее продвинувшихся в экономическом отношении стран вывоз капитала позволяет осуществлять перевод производств, теряющих относительные преимущества, в менее развитые страны. Он способствует приспособлению стран-экспортеров к мирохозяйственным процессам, но отвлекает капитал от внутреннего накопления. Если в 1990—1994 гг. вывоз капитала в форме прямых инвестиций составлял в среднем 2,2%, в 1995—1999 гг. — 3,75%, в 2003—2004 гг. — 2,8%, то в 2006—2008 гг. — 6,6% валовых капиталовложений в основной капитал развивающихся стран.

Легальный и нелегальный вывоз капитала перераспределяет богатство развивающихся стран. Так, в 2001 г. 85 тыс. семей развивающихся стран контролировали зарубежные активы стоимостью свыше 700 млрд долл. Личное благосостояние этих семей в большей мере зависит от положения в развитых странах, а не национальных хозяйств.

---

#### Чистый поток капитала

Общую картину движения капитала представляют данные *чистых потоков капитала* (совокупный чистый приток за вычетом совокупного чистого оттока капитала). Чистый поток возрастал в первой половине и несколько снизился во второй половине 1990-х. Основная масса чистого потока капитала приходится на страны с уровнем развития ниже среднего, а наименьшая — на бедные страны. Их доля снизилась с 16 до 5%.

При характеристике движения капитала используется также показатель *чистого перевода финансовых средств*. Помимо чистого движения (потока) капитала он включает перевод доходов на капитал (проценты, дивиденды). В 1980—2000-е годы из периферийных стран осуществлялся чистый перевод средств. В 2000—2002 гг. его

величина в среднем составляла 175 млрд долл., а в 2006—2008 гг. — 920 млрд долл. в год, в 7,7 раза больше официальной помощи развитию, предоставляемой развитыми странами.

В целом позиции периферийных стран в международных экономических отношениях за последние десятилетия укрепились. Большинство из них сводит платежные балансы с положительным сальдо. Увеличились их валютные резервы (15% мирового объема без золота), но это в основном произошло за счет КНР, Индии, РФ, Бразилии, Мексики. Эти и некоторые другие страны стали поставщиками не только «дешевых товаров», но и «дешевых сбережений», позволяя, в частности США, держать процентные ставки на низком уровне. Они хранят часть своих валютных резервов в низкопроцентных ценных бумагах США.

В то же время у 53 развивающихся стран в 2003—2007 гг. отмечались дефициты по текущим операциям платежных балансов, равные 6,3% их ВВП. Большинство из них — страны со средним уровнем развития. В целом 3/4 развивающихся стран являются чистыми импортерами капитала.

---

#### Асимметричность внешнеэкономических связей

Анализ положения периферийных стран на мировых рынках товаров и капиталов в 1990—2000-е годы показывает, что преобладала тенденция увеличения их доли в международных связях. Приобретенные в процессе развития сравнительные преимущества, определяющие участие в международном разделении труда, привели к изменению соотношения сил и форм взаимодействия развивающихся стран на мировой арене.

Важной особенностью внешнеэкономических связей стран мировой периферии был значительный рост их взаимных экономических отношений при сохраняющейся их ориентации на развитые страны. Почти половина их экспорта направлялась в эту же группу стран, что привело к ослаблению хозяйств развивающихся стран от динамики экономического цикла развитых стран. Это произошло за счет увеличения взаимных поставок топлива, других видов минерального сырья, металлов и сельскохозяйственной продукции. На втором месте по вкладу в развитие торговли между развивающимися странами находился обмен частями и компонентами электро- и электронных товаров. Этот сдвиг во внешней торговле иногда именуется выражением «новая география торговли». Между развивающимися странами наметилось движение предпринимательского и ссудного капитала. Так, доля прямых капиталовложений, направляемых из периферийных в периферийные страны, возросла с 16% в 1995 г. до 36% общего

объема движения ИПК в 2003 г. Но если исключить из этих потоков капитала суммы, приходящиеся на офшорные центры, расположенные в странах с развивающимися рынками, то приведенные показатели будут значительно меньше.

*Ориентация на развитые страны преобладает.* Для целого ряда стран основным рынком сбыта товаров являются США, на долю которых приходится до 35% экспорта периферийных стран (1984 г. — 36,3%). США является главным рынком сбыта продукции общего машиностроения и потребительских товаров — 1/3 экспорта. На США приходится свыше половины закупок обработанных изделий западными странами, что ставит в зависимость сбыт готовых изделий из развивающихся государств от политики США.

Асимметричная зависимость развивающихся стран от развитых выступает следствием структуры их производительных сил, что создает противоречивые тенденции в мировом производстве. Периферия не может оптимально участвовать в международном разделении труда, в силу чего сохраняются расхождения в развитии подсистем мирового хозяйства.

#### Вопросы к теме

1. Объясните, почему традиционные уклады препятствует развитию производительных сил?
2. В чем проявляется слаборазвитость и отсталость периферийных стран?
3. Назовите основные черты зависимого развития. Проявляются ли они в настоящее время?
4. Определите характерные черты социальной структуры развивающихся стран.
5. Какие группы стран можно выделить, используя показатели уровня экономического развития страны?
6. Каковы особенности положения наименее развитых — беднейших стран в мировом хозяйстве?
7. Проанализируйте факторы экономического развития стран с развивающимися рынками в 1990—2000-е годы.
8. Охарактеризуйте условия воспроизводства развивающихся стран.
9. Какие изменения произошли в положении развивающихся стран в мировом производстве (ВМП, промышленное производство и т.д.)?
10. Охарактеризуйте позиции стран мировой периферии в международном движении капитала (прямые капиталовложения, ссудный капитал, помощь).
11. Какие изменения произошли в позициях развивающихся стран в мировом экспорте и импорте?
12. Расскажите об основных географических направлениях внешнеэкономических связей стран мировой периферии.

### Внутренние рынки развивающихся стран

Развитие хозяйства непрерывно связано с состоянием и особенностями внутренних рынков. Они в значительной степени определяют движущие силы экономических процессов, не только являются основой воспроизводства, но и выполняют особую миссию в социальной сфере, вовлекая в производственные отношения людей вне зависимости от их места в сословной иерархии. Поэтому степень развития рыночных отношений выступает показателем социально-экономических сдвигов в рассматриваемой группе стран.

Образование внутренних рынков и развитие внутривозрастных связей в развивающихся странах в последние десятилетия происходит на основе расширенного воспроизводства.

#### 26.1. Объем и уровень развития рынков

Рынки большинства развивающихся стран невелики, если судить о них по *величине ВНД*, который характеризует величину ресурсов, поступающих в распоряжение каждой страны. Объем внутренних рынков всех развивающихся стран (объем ВВП минус экспорт и импорт без экспортного компонента), рассчитанный на основе валютных курсов, меньше объема внутреннего рынка США. В КНР — меньше Германии и примерно равен внутреннему рынку Франции, Британии.

Объемы внутренних рынков, рассчитанные на основе ППС, дают более благоприятные показатели для развивающихся стран. В этом случае на все развивающиеся страны приходится чуть больше объема рынка США. Объем внутренних рынков в странах Латинской Америки приближается к японскому, в странах Восточной Европы и Средней Азии несколько превосходит его, в странах Ближнего Востока уступает германскому, а всех стран Африки — уступает французскому. Вместе с тем величина внутренних рынков ряда развивающихся стран, подсчитанная по этому методу, сопоставима с величиной рынков развитых стран. Среди 50 крупнейших по объему ВВП стран мира насчитывается 17 стран с развивающимися рынками, включая КНР, Индию, Бразилию, РФ, Мексику, Индонезию, Иран. В основном это страны с большой численностью населения.

Другим обобщающим показателем масштаба развития рынка может служить *величина дохода на душу населения*. В среднем этот показатель, рассчитанный на основе текущих валютных курсов, уступает, как уже отмечалось, развитым странам в 16,3 раза, колеблясь в пределах 40 раз для наименее развитых стран и 13 раз — для стран со средним уровнем развития. В этом случае среди 50 ведущих стран мира по величине ВВП на душу населения оказываются только 16 развивающихся стран. Это Аргентина, Мексика, Чили, нефтедобывающие страны Персидского залива. При подсчете валового продукта на базе ППС разрыв в уровнях дохода на душу населения будет меньше.

Покупательная способность рынка связана не только с уровнем экономического развития, но и с *численностью населения*. У 15 государств в группе развивающихся стран численность населения превышает 50 млн, у многих составляет 13—20 млн человек, а 45 развивающихся стран имеют численность населения менее 1,5 млн человек. Небольшая численность потребителей побуждает малые страны концентрировать свои усилия на ограниченном числе производств и вынуждает к интенсивному участию в международном разделении труда.

Особенностью рынков развивающихся стран является то, что значительная часть их населения до сих пор получает немалую часть своих жизненных средств от *натурального, нетоварного производства* (5% — в Латинской Америке, 23% — в странах Азии, 25% — в Африке). Поэтому даже в крупных странах объем реального платежеспособного спроса остается ограниченным.

Уровень развития внутренних рынков во многом определяется *распространением наемного труда*, качественным характером найма. В среднем доля лиц наемного труда составляет примерно 47% самодельного населения. Институт наемного труда характеризуется большим своеобразием, которое ставит его в той или иной мере вне рынка. В странах Азии около 49% лиц, работающих по найму, сосредоточено в сельском хозяйстве. Немалую их часть составляют поденщики, владеющие собственными маленькими участками земли и поэтому связанные с натуральным хозяйством. Их зависимость от рынка средств существования остается ограниченной. Следовательно, в приведенную выше цифру входят и докапиталистические формы найма, которые не обеспечивают ни расширенного воспроизводства, ни личной независимости работника.

В ряде стран незарегистрированная, нелегальная и незаконная деятельность часто играет доминирующую роль в занятости и производстве. Это особенно сильно проявляется в аграрном сек-

торе стран Африки, Южной Азии, где неформальная деятельность обеспечивает до 75% занятости и 40% ВВП. Некоторые оценки показывают, что 1/4 рабочей силы занята неформально в промышленности и услугах африканских стран.

Одна из важных особенностей внутренних рынков заключается в том, что *сфера потребления обладает определенной автономностью к производству*. Она играет менее активную роль в формировании производственного процесса, чем в развитых странах. Помимо названной выше причины, связанной с составом наемной рабочей силы, на данное положение влияют и другие. Разработка природных ресурсов началась на раннем этапе вне связи с развитием внутренних потребностей стран мировой периферии. Она обычно предшествовала значительному распространению в них товарно-денежных отношений. Экспортно ориентированные производства в целом ряде стран приобрели самодовлеющий характер и в ряде случаев до сих пор имеют ограничительные хозяйственные связи с местной экономикой.

Важный показатель общей трансформации хозяйственного механизма — *развитие денежного рынка*, о росте которого свидетельствует отношение суммы кредитов частного сектора внутри страны к величине ВВП. В 2007 г. кредиты, полученные в развивающихся странах, равнялись 98% (в группе бедных стран 31% ВВП), что в 1,7 раза ниже уровня развитых стран. Неофициальные кредиторы — распространенный источник финансирования в развивающихся странах. Нередко их займы имеют ростовщический характер. За прошедшие десятилетия роль ростовщичества снизилась, но оно заметно в сельской местности отчасти вследствие того, что коммерциализация сельского хозяйства ведет к повышению спроса на услуги неформальных кредиторов. Займы, предоставляемые друзьями и родственниками, составляют примерно 1/3 всех ссуд неофициального кредитования, он обычно предоставляются на льготных условиях.

## 26.2. Потребительский спрос

Развитие экономики во многом определяется состоянием и развитием основных компонентов спроса — потребительского и производственного.

*Потребительский спрос* — ведущий фактор экономического роста стран мировой периферии (56% ВВП в 2007—2008 гг. и 61% ВВП в 1995 г.). Его роль неодинакова в различных группах стран: более значительна в небольших по населению и в наименее развитых

странах. Здесь сказывается ограниченность потенциала внутреннего рынка производственных товаров. В этих странах даже отрасли, производящие товары первой необходимости, нередко ориентированы на внешний рынок.

Наибольший вклад этот сегмент совокупного спроса вносит в прирост традиционной продукции потребительского назначения. Это прежде всего пищевкусовая и текстильная промышленность. По мере сдвигов в системе предпочтений потребителей заметно растет стимулирующее влияние потребительского спроса на передовые в техническом отношении товары (бытовая электроника, личный автотранспорт и т.д.).

Наряду с указанными секторами высокую зависимость от потребительского спроса демонстрирует также третичный сектор экономики.

Рынок товаров и услуг потребительского назначения определяется расходами домашних хозяйств. В 1960-е годы они обеспечивали более 80%, а в первое десятилетие 2000-х годов — 65% совокупного спроса. Структура потребления зависит от целого ряда факторов: величины дохода, социального положения человека в обществе, культурного уровня, национальных традиций, климатических условий, демонстрационного эффекта и т.д.

---

### Факторы потребительского спроса

Основную массу работающих по найму составляет неквалифицированная и малоквалифицированная рабочая сила, стоимость которой невысока, уступает уровню индустриальных стран примерно в три раза. Уровень ее потребностей также ограничен вследствие характера социальной-экономической среды, откуда эта рабочая сила мобилизуется. При слабой организованности малоквалифицированные работники не в состоянии добиться улучшений в оплате своего труда. Этому препятствует также огромная открытая и скрытая безработица.

Наемные работники в периферийных странах нередко используются в условиях хищнического отношения к труду. Воспроизводство семей рабочих нередко перекладывается на традиционные уклады в сельской местности. Все это предопределяет дешевизну рабочей силы, что позволяет предпринимателям рассматривать ее как менее значимый элемент издержек производства и недооценивать условия ее воспроизводства.

Развивающиеся страны характеризуются не только низким уровнем оплаты труда, но и огромными массивами нищеты и голода. Все это сопровождается глубокой дифференциацией индивиду-

альных доходов, концентрацией покупательной способности и совокупного покупательского спроса в руках узкого слоя населения. В начале 2000-х годов имущие верхи, составляющие 10% населения, получали почти столько же национального дохода, что и 60% жителей низших социальных групп. В последние десятилетия произошли определенные изменения в распределении доходов между различными группами населения, однако нет явных признаков существенного сокращения разрыва в уровнях доходов.

Огромные разрывы в потреблении отмечаются в странах Латинской Америки и Африки. В крупных латиноамериканских странах 10% верхних по доходам слоев населения в 1,5–2 раза потребляют больше, чем 60% низших слоев населения. В Бразилии в 2007 г. богатейшие 10% населения получали 43% национального дохода, в то время как беднейшие 10% — 1,1% национального дохода, а наиболее богатый 1% населения получал ни много ни мало 12% национального дохода. Примерно такой же разрыв существует в центральноамериканских республиках, несколько меньше — в странах Африки.

В условиях, когда зажиточная верхушка фактически монополизирует основную часть покупательной способности общества, рост современного производства опирается главным образом на платежеспособный спрос этих 5–10% населения. Почти половина населения, получающая низкие доходы, расходует менее 20% своих доходов на промышленные товары. Предъявляемый этой частью населения спрос покрывает чуть порядка 10% общей стоимости промышленных изделий без продукции пищевой промышленности, реализованных на внутреннем рынке. Беднейшая половина населения почти не потребляет промышленные товары длительного пользования. Ограниченно ее участие в спросе на продукцию пищевой промышленности. За счет необработанного продовольствия покрывалось около 70% общего спроса на продукты питания. И только у 5% жителей с высокими доходами доля промышленной продукции без товаров пищевой промышленности составляет 40%, в том числе товаров длительного пользования — 15%.

---

#### Доходы и дробность спроса

Во многих развивающихся странах с небольшой численностью населения общие масштабы платежеспособного спроса богатой верхушки на товары и услуги оказываются в целом небольшими. Вследствие этого небольшая емкость внутренних рынков обычно сочетается с неблагоприятной для местного производства структурой платежеспособного спроса. Она оказывается распыленной по

широкому ассортименту товаров и услуг, способствуя диверсификации производства по горизонтали.

Высокая концентрация покупательной способности и большая распыленность спроса при его относительно небольших размерах ускоряют насыщаемость внутреннего рынка промышленных изделий и создают условия для недогрузки существующих мощностей по выпуску товаров потребительского назначения. Положение развивающихся стран, появившихся на индустриальной арене с опозданием, усугублялось тем, что первоначальные этапы их промышленного развития совпали с расцветом крупномасштабного производства, когда приоритет отдавался выпуску массовой продукции.

Соответственно добываются и рынки производственных товаров, необходимых для выпуска таких изделий. Все это вместе сдерживает организацию многих видов производства и препятствует становлению взаимосвязанных отраслей, что, в свою очередь, препятствует образованию национальных хозяйственных комплексов. К тому же малоимущие слои населения основную часть своей покупательной способности обращают на продовольствие, дешевые ткани и одежду, которая обладает слабой эластичностью спроса не только к росту цен, но и к возможностям его замещения.

Произошедшая в последние десятилетия модернизация производства и потребления, воздействие «демонстрационного эффекта» привели к сочетанию современных и архаичных потребностей. При этом прослеживается общая тенденция. По мере роста дохода сокращается его часть, используемая для удовлетворения первичных потребностей, растет потребление товаров длительного пользования. Например, в Индии доля товаров длительного пользования в спросе домашних хозяйств возросла с 1,1 до 2,9%, а доля продовольствия сократилась с 62,7 до 51,2% за 1970—1990 гг. По оценкам, товары длительного пользования начинают устойчиво приобретаться с дохода более чем 2 тыс. долл. в год.

Существующая в большинстве развивающихся стран дробность спроса при небольших его масштабах повышает капиталоемкость промышленных предприятий и затрудняет освоение современных научно-технических достижений, ограничивает возможности индустриализации и экономического роста развивающихся стран.

### 26.3. Производственный спрос

Производственный спрос предъявляется на орудия и предметы труда. Его масштабы определяются *величиной накоплений*. Большое влияние на производственный спрос оказывает межотраслевая и

внутриотраслевая величина накопления. Периферийные страны имеют довольно высокую норму накопления: во второй половине 1980-х — 26%, в 1990-е — 25,1% и в 2000-е — 24,5%. В наименее развитых странах норма накопления не превышает 26% ВВП. В странах с низким уровнем национального дохода даже при высокой норме накопления абсолютные размеры капиталовложений малы, поэтому осуществлять быстрое развитие всех или даже ряда отраслей для них оказывается не под силу. Положение осложняется тем, что в ряде стран норма сбережений имеет отрицательную величину. В группе беднейших стран в 1990-е годы насчитывалось 10 таких государств.

Одна из особенностей рынка производственных товаров состоит в том, что он *отстает в своем развитии от увеличения фондов основных и оборотных средств*. Наличие значительных массивов традиционного хозяйства приводит к тому, что фонд производственного потребления не полностью реализуется через рыночные каналы. Часть орудий и предметов труда воспроизводится на *натуральной* основе. Эта особенность проявляется в земледелии, в ремесленном производстве, где необходимые инструменты и оборудование в значительных масштабах изготавливаются самими производителями и владельцами земельных участков.

По использованию современных механизированных средств отстают страны Африки. В африканском сельском хозяйстве доля труда, связанного с механизацией, составляет всего 5% затрат на производство продукции. В Латинской Америке значительная часть сельскохозяйственных земель также обрабатывается без применения машин. В этом регионе только 10% хозяйств ведут обработку земель с помощью техники, в то время как 56% хозяйств используют для этих целей тягловый скот или ручной труд. Применение тракторов здесь в четыре раза ниже уровня стран с высоким уровнем дохода, а в беднейших странах мира — в 29 раз.

Имеет свои особенности *спрос на предметы труда*. Он меньше распылен, так как предметы труда практически в идентичном виде используются в крупном и мелком производстве. Высокий спрос на вещественные элементы оборотного капитала стимулируется развитием мелкого предпринимательства и воздействием на него конкуренции. Для того чтобы снизить издержки производства и повысить качество выпускаемой продукции, мелкие предприниматели и ремесленники перешли на полуфабрикаты заводского изготовления. Это привело к тому, что спрос на промежуточную продукцию превосходит соответствующие показатели в промышленных странах.

*Рынок промежуточной продукции*, представленный сырьем, полуфабрикатами, различными вспомогательными материалами, ком-

плекующими изделиями, в основном формирует единство местной промышленности. Главными потребителями промежуточной продукции выступают обрабатывающая промышленность и строительство. В обрабатывающей промышленности одни и те же отрасли — химия и машиностроение — занимают основное место в ее выпуске. Развитие рынка промежуточной продукции отражается в ее удельном весе в валовой продукции обрабатывающей промышленности. К началу 2000-х годов во многих развивающихся странах доля промежуточной промышленности составляла 60—70% продукции обрабатывающей промышленности. Для сравнения отметим, что в развитых странах доля промежуточных товаров во всех отраслях промышленности обычно не превышает 60%.

Развитие внутренних рынков определяется не только спросом домашних хозяйств, фирм, крестьян и ремесленников. Важную роль в поддержании и развитии совокупного спроса играет *общественный сектор*. Ресурсы, которые мобилизуют государство и местные органы власти в сфере собственной экономической деятельности и в результате перераспределения национального дохода, используются как для стимулирования производственного спроса, так и для поддержания и повышения потребительского спроса в результате решения различных социальных задач. Удельный вес государственного потребления ВВП неуклонно повышался в 1960—1970-е годы. В последующие десятилетия доля государственного потребления снизилась, составив 14% ВВП в 2007—2008 гг. Он была и остается ниже соответствующего показателя развитых стран — 18% ВВП.

#### 26.4. Изменения в структуре предложения

Развитие внутренних рынков обеспечивается как спросом, так и его товарным обеспечением, предложением, т.е. структурой и динамикой местного производства. Существует тесная взаимосвязь между структурой производства и процессом общественного разделения труда. В ходе развития производительных сил общества происходит качественная дифференциация трудовой деятельности людей, ведущая к обособлению различных видов труда. Сдвиги в структуре производства также взаимосвязаны с потреблением, направленно-стью производства на обеспечение общественных потребностей.

Медленное развитие внутреннего платежеспособного спроса сдерживало изменение структуры производительных сил и предложения. В основном внешние факторы в 1990—2000-е годы значительно изменили роль промышленности и сельского хозяйства в

структуре производства развивающихся стран — их доля понизилась. Во всех подгруппах увеличилась доля сферы услуг.

Позиции промышленности и сельскохозяйственного производства

Доля промышленности в совокупном ВВП периферийных стран несколько снизилась. Наиболее крупное понижение доли произошло в странах Латинской Америки, в Восточной Европе и Центральной Азии (табл. 26.1).

Таблица 26.1. Доля промышленности  
в развивающихся странах, % ВВП

	Промышленность			Обрабатывающая промышленность		
	1990	2000	2007	1990	2000	2007
Все страны	38	35	34	23	23	18
Восточная Европа и Центральная Азия	44	29	34	—	—	29
Латинская Америка	36	29	23	24	23	18
Тропическая Африка	34	30	32	17	14	14
Южная Азия	27	26	29	17	16	17
Восточная Азия	40	46	47	28	32	30

Источник: *World Development Indicators* 2002, 2009. World Bank.

Изменилось соотношение между добывающей и обрабатывающей промышленностью — доля последней в ВВП сократилась. На периферийные страны приходится 25,6% мирового производства обработанных товаров. Значительную, а нередко преобладающую долю в обрабатывающей промышленности играют сравнительно простые по современным стандартам виды производств. До сих пор большое место занимают отрасли легкой промышленности, доля продукции, приходящаяся на пищевую промышленность, слишком велика не только по современным, но и по стандартам развитых стран 1930-х годов.

Условием непрерывного процесса воспроизводства выступает необходимость поддержания определенных пропорций в развитии отраслей производственного и потребительского назначения. Преимущественно горизонтальная диверсификация промышленности развивающихся стран приводит к тому, что отрасли тяжелой промышленности, которые предъявляют сильно диверсифицированный спрос на промежуточную продукцию, удовлетворяют свои потреб-

ности в основном с помощью импорта, нередко на неблагоприятных для них условиях.

Особенно ошутимо изменились позиции *сельского хозяйства*. Его доля ВВП сократилась до 10% (1990 г. — 16%, 2000 г. — 12%), несмотря на увеличение вклада развивающихся стран в мировое сельскохозяйственное производство с 56% в 1980 г. до 65% в 2004 г. Земельные реформы 1960—1970 гг. создали предпосылки для улучшения условий жизни крестьян, большего соответствия между уровнем товарности хозяйств и их возможностями и потребностями в рыночных связях в результате ликвидации или ограничения принудительного безвозмездного изъятия прибавочного, а нередко и части необходимого продукта. В этих условиях повышение товарного выхода продовольствия непосредственно зависело от подъема производства, использования факторов производства.

Одним из быстро растущих секторов сельского хозяйства было животноводство, которое обеспечивает 1/3 производства сельскохозяйственной продукции развивающихся стран. Производства мяса возросло в два раза за 1990—2005 гг. Другой быстро растущий сектор — плодородство и овощеводство с темпами прироста в 3,6 и 5,5%. В последние десятилетия, как отмечалось в гл. 9, быстрыми темпами росла продукция водного хозяйства, где 67% мирового производства обеспечивает КНР. Структурные сдвиги в производстве привели к изменениям в составе потребления развивающихся стран — повысилась доля мясных продуктов, овощей и фруктов.

Достигнутый общий рост производства продовольствия оказался недостаточным для резкого сокращения голода и недоедания. В ряде регионов производство продовольствия на душу населения сократилось, что вызывалось климатическими условиями и низким уровнем капиталовложений.

---

### Ускоренный рост сферы услуг

Объективным условием индустриального развития выступает расширение сферы услуг. Без нее невозможно нормальное функционирование расширенного воспроизводства. Удельный вес сферы услуг в совокупном ВВП возрос в 1,2 раза за 1990—2008 гг., достигнув 53% ВВП (развитые страны — 73%). На третичный сектор приходилась значительная часть прироста ВВП. По относительным масштабам капиталовложений сфера услуг не уступала промышленности, значительно превосходя при этом обрабатывающую промышленность. Даже без капиталоемких отраслей — транспорта и связи — она поглощает примерно треть валовых инвестиций на первых этапах развития. В сравнении с развитыми странами соотношение данной сферы экономики были завышенным.

Сформировавшаяся модель ускоренного роста сферы услуг вызвана тем, что во многих странах исторически значительная часть местных потребностей в промышленных изделиях удовлетворялась за счет импорта. Местное производство, помимо анклавного экспортного сектора, опиралось на отрасли, которые не столь жестко конкурировали с зарубежными производителями. Поэтому национальные предпринимательские элементы концентрировались преимущественно в сфере обращения и услуг, подавляющую часть которых практически невозможно импортировать. Значительную часть из них составили такие формы экономической деятельности, которые расширили сферу докапиталистической эксплуатации — спекуляции, ростовщичества, рентных отношений. Они увеличивали сферу докапиталистического накопления в ущерб промышленному капиталу, ограничивая тем самым развитие современных секторов. Поэтому разросшаяся сфера услуг нередко создавала проблемы в функционировании экономик, способствуя нарушению равновесия между предложением и спросом на вещественные компоненты потребления. Высокой долей услуг выделяются латиноамериканские и африканские страны (табл. 26.2).

Таблица 26.2 Доля сферы услуг в ВВП развивающихся стран, %

Регион	1990	2000	2007
Все страны	46	54	53
Восточная Европа и Центральная Азия	39	57	60
Латинская Америка	55	64	62
Восточная Азия	40	41	41
Южная Азия	43	49	53
Тропическая Африка	48	53	54

Источники: *World Development Indicators* 2002, 2009. World Bank.

В последние десятилетия происходит интенсивная перестройка третичного сектора. Более быстро развиваются отрасли, обслуживающие производственный процесс и обеспечивающие взаимосвязь производства и потребления. Необходимость модернизации требует расширения вложений в производственную и организационную инфраструктуру, а также подготовку и поддержание рабочей силы.

## 26.5. Институциональная структура внутренних рынков

Институциональная структура внутренних рынков прифериальных стран имеет свои отличительные черты и значительные особенности формирования и развития. На развитие предпринимательства

большое влияние оказывают политическая неопределенность, экономическая нестабильность, коррупция и преступность. Издержки компаний, связанные с трудностями вступления в силу контрактов, несоответствующей инфраструктурой, преступностью, коррупцией, плохим регулированием, могут превышать 25% объема продаж компаний. Это обычно больше размеров их налогообложения.

---

#### Позиции мелкого и среднего предпринимательства

За прошедшие десятилетия выросло мелкое и среднее предпринимательство. Их критерии неодинаковы в разных странах. По оценкам, на малых и средних предприятиях в странах с низким уровнем развития создается 15%, а в странах среднего уровня развития — 39% ВВП. Во многих странах мелкие предприятия занимают крупные позиции в промышленном производстве — до 40%. Мелкая промышленность в основном развивалась из *торгового капитала*, а не выростала из докапиталистических укладов и не преобразовывала их. Это один из аспектов, который предопределил высокую поляризацию социальной структуры хозяйства, способствовал сохранению докапиталистических производственных отношений.

Мелкая промышленность делится на две группы: кустарная промышленность, или домашняя, и мелкая рыночная промышленность. *Домашняя промышленность* относится к мелкотоварному производству и представлена в основном предметами потребления и примитивными средствами производства. *Мелкая рыночная промышленность* использует наемный труд и машинную технику, но обычно живой труд преобладает над овеществленным. Связи с крупным производством имеют одностороннее направление. Характерно движение продукции крупной промышленности в мелкую, но обратное движение незначительно. Это способствует устойчивости *мелкотоварного производства*. Сохранению мелкого производства содействует относительное перенаселение. Нередко цены на товары мелкого производства устанавливаются безотносительно их стоимости за счет сведения потребностей производителей к физическому минимуму, и на них минимально влияние рынка. Оплата труда в различных секторах резко различается — до 30 раз.

В структуре производства нередко остается неразвитым среднее, связующее звено между мелкими и крупными предприятиями, хотя по мере экономического развития роль мелких предприятий понижалась и возрастало значение среднего предпринимательства. В целом роль мелкого и среднего предпринимательства возрастает по мере повышения уровня экономического развития.

Значительное место на внутренних рынках развивающихся стран занимают крупные конгломератные объединения (*восточная монополия*) и крупные одноотраслевые компании, принадлежащие национальному и иностранному капиталу.

---

### Восточная монополия

Одной из важнейших особенностей институциональной структуры внутренних рынков является образование торгово-промышленных групп национального капитала, которые обладают чертами монополистических объединений. При этом существование в развивающихся странах подобных группировок не всегда служит показателем высокого уровня развития капитализма. Оно несет на себе родовые признаки докапиталистических отношений.

Процесс монополизации происходит с 1930-х годов. При внешнем сходстве он отличается от подобных процессов в странах Запада, что обусловлено рядом внутренних и внешних факторов. Возникновение капиталистических отношений в этих странах было следствием развития капитализма на Западе. Местное крупное предпринимательство в течение длительного времени являлось своеобразным ответвлением иностранного капитала.

Слабость промышленного развития, ограниченные возможности накопления мелкими собственниками создавали благоприятные условия для деятельности крупного капитала и возникновения монополистических форм, прежде всего в обращении. Узкие рамки внутреннего спроса заставляли капитал переходить к освоению новых сфер производства, что приводило к высокой диверсификации хозяйственных объединений, подобий конгломератов. Происходили концентрация и централизация *низших* форм капитала — *торгового, ростовщического* — в результате неэквивалентного обмена, внеэкономического принуждения. Вследствие этого, особенно на этапе становления крупной буржуазии, концентрация капитала приобрела докапиталистические черты.

Крупные объединения нередко существуют как надстройка над многоукладным производством. И это достигается без обобществления реального производства. Капиталистическая трансформация превращала их в «многоукладный капитал», включающий в себя докапиталистическую монополию, базирующуюся на традиционных формах землевладения.

Многие крупные объединения развивающихся стран покоятся на капиталистических и традиционных основаниях. Это тормозит развитие конкуренции, выравнивание индивидуальных издержек

производства в средние общественные, чему содействует монополярная практика, дробность рынка. Она ограничивает конкуренцию снизу за счет подчинения массы мелких производителей. Самые разные формы монополизма, политической власти, институциональных факторов предопределили меньшую роль свободных конкурентных отношений, которые регулируют воспроизводство при помощи «невидимой руки» рынка. На Востоке в товарный обмен втянуты продукты, созданные и отчужденные на основе внеэкономического принуждения, а не только произведенные как стоимость агентами, работающими на конкурирующий рынок.

Усилившись за счет традиционного обмена, крупнейшие объединения постепенно стали создавать крупные современные предприятия. Но в развивающихся странах нередко сдвиги в темпах модернизации производства задаются не внутренним рынком, а международной конкуренцией. Это приводит к тому, что получение среднемировой нормы прибыли достигается использованием более дешевого оборудования и наемного труда. В итоге существование в рамках крупнейших торгово-промышленных групп низших форм производства обеспечивает устойчивость мелких и средних производителей от внешних воздействий. Тем самым подобная монополия реализует воспроизводство капитала без стихийно-стоимостных инструментов.

Высокий уровень централизации капитала и производства обусловил значительную мощь торгово-промышленных групп.

В Индии сложилось свыше 70 таких групп. На их долю приходится до 70% общих активов всех частных акционерных компаний. В Пакистане 22 торгово-промышленные группы контролируют 2/3 промышленных активов. Примерно такое же положение занимают конгломератные группы в Индонезии, на Филиппинах и целом ряде других стран.

Основу торгово-промышленных групп составляют, как правило, несколько крупных компаний, полностью принадлежащих одной семье, или одна держательская компания. Контроль может осуществляться также через банки.

---

#### Одноотраслевые крупные компании

Наряду с процессами развития и перестройки восточной монополии шли процессы образования крупного капитала в рамках классической западной схемы на отраслевом уровне. Произошло перерастание некоторых представителей средней буржуазии в крупней-

шую. Таковы в Индии семейства Аминов, Амбани, на Филиппинах — группы Марсело, Гарсия.

Процесс укрепления позиций торгово-промышленных групп и крупнейших компаний протекал неравномерно. В продвинутых в экономическом отношении странах происходит перелив капитала из легкой промышленности в тяжелую. В менее развитых странах активность капитала сосредоточена в экспортных отраслях, а также в небольших предприятиях с неполным производственным циклом, работающих на импортных материалах. На процессы концентрации и централизации национального капитала на отраслевом уровне большое воздействие оказывало государство.

Традиционно к числу наиболее концентрированных по капиталу отраслей относится горнодобывающая промышленность. За счет государства в ряде стран были созданы крупные металлургические комплексы по производству черных металлов. Ряд из них также входит в число ведущих компаний мира. Ряд компаний некоторых развивающихся стран укрепили позиции среди ведущих в мире производителей общего машиностроения и судостроения.

Показатели доли крупнейших компаний периферийных в ВВП сравнимы с аналогичными показателями западных стран: 20—35% ВВП приходится на долю 20 крупнейших объединений, но они могут отражать низкий уровень развития, при котором несколько крупнейших предприятий дают значительную часть валовой продукции страны. Во многих странах до половины производства отрасли принадлежит четырем объединениям. Свыше 80 компаний стран с развивающимися рынками (24 из КНР) входит в число 500 компаний мира (2010). За рядом исключений крупнейшие компании периферийных, развивающихся стран значительно уступают по экономической мощи соответствующим компаниям развитых стран. Например, оборот первых десяти компаний Британии больше оборота первых десяти компаний Малайзии в 50 раз.

В институциональной структуре внутренних рынков развивающихся стран важное место занимают филиалы ТНК развитых государств. Они создают определенные перекосы в предложении в сторону обслуживания зажиточных групп, что ведет к отрыву воспроизводства фонда личного потребления этих групп от местного производства. В слаборазвитых странах отмечается высокая степень монополизации крупными фирмами развитых стран местных рынков. Она колеблется от конкурентной олигополии до структурной монополизации рынка, когда небольшое число фирм находится между собой в сговоре и избегает конкуренции.

Вопросы к теме

1. Назовите особенности формирования емкости внутренних рынков стран с развивающимися рынками.
2. Какова роль нерыночного сектора в хозяйстве развивающихся стран?
3. Охарактеризуйте условия найма рабочей силы в развивающихся странах? Как они влияют на формирование внутреннего рынка?
4. Какие показатели определяют развитость денежных отношений?
5. В чем состоят особенности формирования потребительского спроса?
6. Каков уровень доходов населения, как они распределяются среди различных групп населения?
7. Назовите основные тенденции в развитии отраслевой структуры развивающихся стран.
8. Каковы основные черты институциональной структуры хозяйства периферийных стран?

# Основные направления экономической стратегии и политики развивающихся стран

Тесная взаимосвязь между экономическим развитием и социальным прогрессом вызывает необходимость комплексного подхода к выработке основных направлений развития стран мировой периферии, изменения их положения в глобальной экономической системе. Экономический рост и уровень дохода зависят не только от объема капитала и рабочей силы, но и от системы их использования. Долгосрочное экономическое развитие напрямую определяется политикой правительства и нормами хозяйствования, которые воздействуют на хозяйственные субъекты и рабочую силу.

Несмотря на своеобразие путей развития, отмечаются общие направления социально-экономических преобразований развивающихся стран. Разным этапам развития развивающихся стран в целом и ее составным частям соответствовали свои основные долгосрочные цели. Они определялись состоянием хозяйства стран, соотношением политических сил внутри стран и в мировом хозяйстве в целом, привлекательностью тех или иных моделей экономического развития. Исходя из направленности основных долгосрочных целей в экономической стратегии большинства развивающихся стран, можно выделить два периода — (1) период укрепления экономического суверенитета и ярко выраженных усилий по индустриализации хозяйств в 1960—1970-е годы и (2) период открытой экономики, приспособления к потребностям ведущих развитых стран в последующие два десятилетия.

### 27.1. Экономическая стратегия и политика индустриализации развивающихся стран

После достижения политической независимости стратегия развивающихся стран была направлена на укрепление хозяйственной самостоятельности, усиление своих позиций в мире. Они вносили существенные коррективы в развитие производительных сил, чтобы изменить свое зависимое положение в мировом хозяйстве. С этой целью проводились глубокие социально-экономические реформы.

направленные на устранение препятствий в развитии производительных сил, экономическое пространство освобождалось от феодальных пережитков, усиливалось использование природных ресурсов в интересах национального развития, вырабатывалось законодательство, регламентирующее деятельность иностранного капитала и подчиняющее его интересам национального развития. Принимались меры по аннулированию неравноправных договоров, ограничивавших национальный суверенитет.

В социальной области многие освободившиеся страны ставили цели более равномерного и справедливого распределения доходов, что предполагало на практике отказ от западных моделей «общества потребления», способность предотвратить концентрацию экономической власти в руках узкого слоя богатых.

---

### Индустриализация — императив развития

Стратегическим средством ликвидации экономической отсталости стран мировой периферии выступала индустриализация. В узком смысле слова это особая стадия формирования промышленной системы производительных сил. Ее содержание составляет перевод всего хозяйства на машинную технику, развитие обрабатывающей промышленности, прежде всего отраслей, производящих средства производства, которые обеспечивают материально-технические условия расширенного воспроизводства на национальной основе.

Индустриализация способствует *углублению общественного разделения труда*, создавая материальные предпосылки для специализации и кооперирования различных видов производства. Тем самым она обеспечивает постепенное складывание общего цикла воспроизводства и формирование единого внутреннего рынка. Конкурентный механизм выравнивает индивидуальные стоимости товаров в рыночные. Экономическим ориентиром для производителей постепенно становятся макроэкономические стоимости, а не индивидуальные и локальные.

Индустриализация в развивающихся странах ведет к быстрому *повышению уровня экономического развития*. Машинное производство отличается наиболее высокой производительностью труда. При низкой стоимости рабочей силы повышение производительности труда воплощается в большей норме и массе прибыли. В свою очередь, это вызывает быстрое расширение национального дохода. Даже при неизменных пропорциях его распределения на фонды потребления и накопления индустриализация позволяет поднять уровень и потребления и накопления. В конечном итоге оба эти фактора усиливают весь процесс общественного развития и соз-

дают возможность для трансформации традиционной структуры экономики.

Докапиталистические производственные отношения ограничивают рост платежеспособного спроса населения, консервируют материально-вещественную структуру спроса. Развитие промышленности способствует расширению производственного и потребительского спроса.

Индустриализация, развитие обрабатывающей промышленности явились *настоятельной необходимостью* для развивающихся стран. С начала 1950-х годов на мировых рынках началось постепенное изменение паритета цен в пользу готовых изделий. В результате с каждым годом для закупки тех же изделий требовался экспорт все большего количества сырьевых товаров. Повышение цен на готовые изделия на внутренних рынках способствовало постепенному перераспределению капиталовложений в пользу промышленности. Сокращение и стагнация экспортной выручки уменьшали возможности импорта и вели к возникновению хронического дефицита на внутреннем рынке. В таких условиях строительство предприятий по выпуску дефицитных изделий представлялось наиболее доступным выходом из создавшегося положения.

На начальном этапе своего развития индустриализация не вызывает резких социальных сдвигов. Развитие обрабатывающей промышленности непосредственно не затрагивало интересов землевладельцев, давая им возможность приспособиться к меняющейся обстановке. Она способствовала их переходу к рыночным методам деятельности в самом сельском хозяйстве. Кроме того, индустриализация предоставляла большие возможности прибыльного использования своих доходов в других отраслях экономики.

Необходимыми условиями индустриализации являются макроэкономические стимулы для перелива капитала в промышленность, средства для финансирования развития промышленности, продовольствие для обеспечения дополнительной рабочей силы, наличие рынков сбыта промышленной продукции.

Осуществление индустриализации требовало развертывания массовой системы образования и здравоохранения, развития транспорта и связи. Эти цели также были выдвинуты в качестве приоритетных направлений развития.

Индустриализация во второй половине XX в. имела свои особенности. В развивающихся странах она проходила и проходит в условиях развития в мировом хозяйстве НТР. Наслаивание научно-технической революции на промышленный переворот осложнило положение развивающихся стран. Вместо поэтапной перестройки

отдельных отраслей экономики все основные отрасли должны модернизироваться практически одновременно, требуя огромных усилий от стран мировой периферии. Возможности сбалансированного роста в развивающихся странах значительно ниже, чем в западных на этапе промышленной революции. Они не имеют таких источников накопления, как западные страны во время колониальных захватов.

В ходе осуществления индустриализации в начале 1960-х годов получили распространение концепции *эндогенного развития*, «нового внутреннего порядка». Их характерная черта — сосредоточение внимания на максимальном использовании внутренних ресурсов применительно к специфическим условиям отдельных стран.

Идеи максимального использования имевшихся возможностей развития с начала 1970-х годов оформились в виде концепции «опоры на собственные силы». Концепция предусматривала проведение твердой политики в организации собственного социально-экономического развития. Это требовало изменения хозяйственных приоритетов: вместо обслуживания интересов бывших метрополий или мирового рынка — преимущественное удовлетворение основных нужд местного населения. В связи с огромными масштабами нищеты и голода, доставшимися в наследство от колониального прошлого, были выдвинуты положения об *удовлетворении основных нужд*.

Целью индустриализации, проводимой в соответствии со стратегией «опоры на собственные силы», становилось создание отраслей, которые были бы способны обеспечить основные внутренние потребности. Ряд сторонников этой концепции предлагали решать проблемы внутреннего рынка, повышения производительности на путях разрыва с «богатым Севером», хозяйственного обособления развивающихся стран, но в целом считали необходимым развивать внешнеэкономические связи в соответствии с потребностями национальных экономик.

---

### Две модели развития в развивающихся странах

Среди разнообразия моделей можно выделить две модели развития, реализованные в развивающихся странах.

#### Замещение импорта — форма индустриализации

Эта модель ориентировалась на потребности внутренних рынков в целях создания самодостаточной экономики с развитием отраслей тяжелой промышленности, что предполагало существенное ограничение или даже вытеснение иностранного капитала.

Слабость национальной буржуазии, необходимость коренных преобразований социально-экономической структуры, форсированная индустриализация требовали ограничения стихии рыночного механизма, значительного расширения государственного регулирования и развития государственного предпринимательства. Активизация деятельности государства вела, в частности, к торможению стихийно-рыночных тенденций, к развитию государственного капитала. Эти тенденции в ряде стран концептуально выразились в виде идей о некапиталистическом развитии.

На функционально-экономическом уровне стратегия самодостаточности выразилась в политике *импортзамещения*, когда национальная экономика является основой для регулирования и принятия решений. Исходили из того, что внешняя торговля играет небольшую и, возможно, подчиненную роль в экономическом развитии. Темпы роста внешней торговли длительное время понижались — с 3,5% в год за 1850—1913 гг. до 0,5% за 1913—1948 гг. Наряду со снижением международных цен на сырьевые товары это давало основание не относиться к внешней торговле как к источнику экономического роста. Кроме того, создание обрабатывающей промышленности в отсталых хозяйствах требовало импорта машин и оборудования. Для недопущения резких дисбалансов нужно было ограничить и заместить импорт товаров потребительского назначения, которые преобладали на рынках большинства стран ко времени достижения независимости. Замещение импорта в свое время в той или иной форме, за исключением Британии, переживали ныне развитые страны.

С начала 1950-х годов импортзамещение было почти повсеместно принято в качестве основного направления индустриального развития. В тот период становление обрабатывающей промышленности могло происходить на основе переработки сырья. Но тенденция к понижению цен на сырье делала подобное развитие малоперспективным, а создание экспортных отраслей высокой технологии было не по силам большинству стран. Курс на замену импорта промышленных изделий местным производством сопровождался защитой национальной промышленности от воздействия мирового рынка. *Импортзамещение представляло собой начальный этап индустриализации.* В первое время, когда обычно замещался импорт потребительских товаров, оно способствовало значительной диверсификации хозяйственной структуры развивающихся стран, самообеспеченности по многим видам товаров, формированию местных рабочих и технических кадров. Для ряда стран Азии этот этап закончился к концу 1960-х годов, Африки — к середине 1970-х. В ряде стран импортзамещение сопровождалось соответствующими

аграрными преобразованиями, которые устраняли препятствия на пути перехода сельского хозяйства к современным формам социально-экономической организации, обеспечили приток в промышленность дешевой рабочей силы.

Ориентация на экспорт и изменение предпринимательской роли государства

Замена импорта потребительских товаров их внутренним производством, создание отраслей тяжелой промышленности в определенных пределах содействовали строительству независимой самостоятельной экономики.

Вместе с тем процесс импортзамещения имел свои пределы. Опыт ряда стран показал, что импортзамещение на этапе создания собственного производства машин и оборудования, когда требовались крупные капиталовложения, создавало проблемы для экономики. Обеспечивая экономию иностранной валюты, увеличивая возможности накопления, оно в то же время ориентировано в основном на внутренний рынок, объем которого часто ограничен весьма узкими рамками платежеспособного спроса. Низкая покупательная способность населения ограничивала возможности современного производства и тормозила дальнейший прогресс производительных сил. Импортзамещение порождало дополнительный спрос на продукцию производственного назначения, полуфабрикаты, вспомогательные материалы. При ограниченности капиталов это вело к увеличению импорта.

Часть обрабатывающей промышленности могла функционировать лишь благодаря ограничениям конкурирующего импорта, налоговым скидкам, прямым и косвенным государственным субсидиям. Хозяйственная отдача обрабатывающих предприятий нередко оказывалась низкой, производимая ими продукция уступала по качеству аналогичным импортным изделиям.

Энергосырьевые проблемы в мировом хозяйстве в 1970-е годы способствовали развитию в развивающихся странах материало- и энергоемких отраслей (химии, металлургии). Их создание требовало резкого расширения ввоза машин и оборудования, так как предприятия в них отличаются крупными оптимальными размерами, нуждаются в значительной производственной инфраструктуре. Поддержание и развитие материальной базы этих отраслей требовали существенного увеличения экспорта их продукции. В малых и средних странах низкая емкость внутренних рынков препятствовала диверсификации производства. В них импульсы импортзамещения быстро затухали, поскольку наступали исчерпание платежеспособного спроса и насыщение внутренних рынков. Именно ма-

лые страны первыми стали переходить к наращиванию экспортного производства в конце 1960-х годов.

Стратегия возрастающего участия в международном разделении труда, в частности в странах Восточной Азии, получила обоснование в теории «*летающей стаи гусей*», или «догоняющего жизненного цикла продукта». Последовательность и взаимосвязь роста импорта, производства и экспорта были отмечены японским экономистом К. Акамацу в 1943 г. в статистическом исследовании данных о торговле и производстве в отраслях японской промышленности. В 1973 г. К. Кодзима развил концепцию Акамацу, назвав ее «догоняющий жизненный цикл продукта».

Переход к политике экспортной ориентации позволял осуществлять *производство определенных видов промышленной продукции в расчете на внешние рынки и увеличить объем внешних поступлений. Это вторая модель развития.* Она базируется на активном взаимодействии с иностранным капиталом и формирует экономику открытого типа. Она требует создания необходимых отраслей инфраструктуры, привлечения иностранной технологии. В социально-политическом плане в переходе к экспортной ориентации от импортзамещения воплотился компромисс трех сил — национальной буржуазии, государства и иностранного капитала: Ни одна из них не могла самостоятельно осуществить перестройку хозяйства и соответственно ответить на широкий социальный вызов развития.

Изменения в экономической стратегии связаны не только с усилившейся интернационализацией, воздействием долгового кризиса и международным давлением. Его корни лежат также в сдвигах в социальной структуре развивающихся стран в последней четверти XX в.

Попытки изменить положение экспортеров в национальной экономике, повысить конкурентоспособность обрабатывающей промышленности дали в большинстве стран ограниченный эффект. Экспортные операции нередко менее прибыльны, чем поставки на внутренний рынок. Поставщики вынуждены были все чаще обращаться к внешним источникам финансирования. Поэтому в промышленной политике различных групп стран были существенные различия как по содержанию этапов, так и по срокам их осуществления.

В крупных развивающихся странах экспорт готовых изделий имеет пределы как стимулятор экономического роста. Так, увеличение вывоза готовых изделий на 1% обеспечивает прирост ВВП на Тайване на 0,15%, тогда как в Индии — на 0,08%, в Бразилии —

на 0,01%. Поэтому увеличение экспорта в крупных странах служит не столько источником экономического роста, сколько инструментом устранения диспропорций и улучшения технологической структуры. Страны, которые опирались на экспорт ископаемого и сельскохозяйственного сырья, также дольше следовали импортзамещающей стратегии. Другие страны, не располагая крупными запасами сырья и находившиеся в сфере интересов Запада, с помощью иностранного капитала смогли вписаться в международное разделение труда, что способствовало составлению современного хозяйственного механизма и более полному использованию их экономических ресурсов. Отчетливо это проявилось в небольшой группе стран.

---

### Основные направления экономической политики

После завоевания политической независимости в экономической политике развивающихся стран доминировали усилия на ускорение экономического роста и обеспечение необходимых для этого внутренних и внешних условий.

#### Ускорение экономического роста

Древнейшие страны и народы, в жизни которых до этого столетия ничего не менялось, следовали лозунгу «Нам следует бежать, пока остальной мир может идти шагом». *Концепция догоняющего развития* предусматривает формирование экономического роста путем увеличения национального дохода и повышения нормы и массы накопления, замещения импорта и обеспечения притока иностранного капитала.

Отличительной чертой концепции догоняющего развития была недооценка социальных проблем, сопутствующих экономическому росту. Предполагалось, что темпы развития экономики неизбежно приведут к расширению занятости, повышению уровня жизни всех, в том числе беднейших, слоев населения.

Теоретическим обоснованием модели ускоренного экономического развития послужила неокейнсианская школа. Большой вклад в разработку концепций догоняющего развития внесли работы У. Ростоу, П. Розенштейн-Родана, Р. Нурксе и др.

На потребности быстрого промышленного развития был ориентирован хозяйственный механизм. Государство воздействовало путем ограничительных и поощрительных мер, причем поощрительные меры преобладали на ограничительными. Они включали расширение поставок средств производства, техниче-

ского опыта, производственного и снабженческо-сбытового кредита, развитие системы государственных закупок, регулирование налогообложения.

#### Укрепление национального предпринимательства

Одним из направлений экономической политики освободившихся стран являлась *национализация иностранной собственности*. Только с 1960 по 1974 г. в 62 развивающихся странах произошло 875 случаев национализации иностранных предприятий, главным образом горнодобывающих и плантационных. Основная волна национализации пришлась на 1970-е годы. Национализация, ликвидация концессионной формы предпринимательства и экстерриториальности иностранных компаний, ограничение непосредственной эксплуатации природных и людских ресурсов означали крушение внеэкономических методов эксплуатации, относительный переход к экономической эксплуатации этой подсистемы. Следует при этом отметить, что огосударствление предприятий часто не означало полного разрыва с компаниями западных стран.

Внешнеэкономическая политика подавляющего большинства государств была направлена на стимулирование национального производства и ограждение внутренних рынков от конкуренции. Огромный разрыв в уровнях экономического развития с развитыми странами вызвал необходимость проведения гибкой протекционистской политики для ускорения модернизации отсталых хозяйственных структур. В частности, валютный курс нередко поддерживался на завышенном уровне, что позволяло национальным предприятиям приобретать необходимое оборудование за рубежом по заниженным ценам. Но подобная практика одновременно сдерживала развитие экспорта.

#### Новый международный экономический порядок

Одной из особенностей развития политического процесса было преобладание различных форм коллективных действий при выработке экономической политики в целях определения совместной линии по укреплению развивающихся стран в мировой экономической системе — *идея коллективной опоры на собственные силы*. Продолжением этой тенденции было выдвижение в начале 1970-х комплексных программ изменения характера мирохозяйственных связей и создания новой структуры международных экономических отношений. Новый международный экономический порядок должен был устранить экономическое неравенство, позволить ликвидировать увеличивающийся разрыв между развитыми и развивающимися странами.

Отдельные элементы этой концепции содержались в работах известных западных экономистов *Г. Мюрдаля*, *Г. Зингера*, *С. Делла*. В частности, Мюрдаль поддерживал протекционистские меры развивающихся стран, полагая, что без такой защиты эти страны не смогут эффективно развивать производительные силы. «Экономическое развитие, предоставленное самому себе, является процессом циклической и кумулятивной обусловленности, имеющим тенденцию благоприятствовать тем, кто уже обеспечен, и даже препятствовать усилиям тех, кто живет в менее развитых районах», — отмечал Мюрдаль.

В качестве одного из ключевых вопросов программы переустройства системы мирохозяйственных связей были выдвинуты положения о восстановлении равновесия цен на сырьевые и промышленные товары в целях стабилизации доходов от экспорта освободившихся стран, а также улучшение условий доступа развивающихся стран к передовой технике и технологии, перераспределения национальных доходов между двумя основными группами стран в мировом хозяйстве.

#### Тенденция к региональной интеграции

Особое значение придавалось хозяйственным аспектам сотрудничества между самими развивающимися странами. Оно выражалось в тенденции к сотрудничеству на региональном уровне. В отличие от интеграции развитых стран тесное экономическое сотрудничество развивающихся государств не подготовлено в достаточной степени предшествующим развитием производительных сил, оно вызывалось потребностями ликвидации технико-экономической отсталости, возможностью использовать экономию на масштабах производства.

Эта концепция дополнялась предложениями о создании крупных совместных предприятий развивающихся стран за счет государственных средств, которые могли бы конкурировать на внешних рынках. Однако подобные планы слабо претворялись в жизнь и не оказали значительного влияния на расширение торговли и ускорение экономического роста. Слабость молодой промышленности не способствовала достижению первоначальных целей. Причины относительно слабой интеграции развивающихся стран связаны также с присутствием иностранного капитала во многих отраслях их хозяйств. Направление внешне-экономических связей испытывает мощное воздействие интересов развитых стран.

## 27.2. Экономическая стратегия и политика открытой экономики в 1990—2000-е годы

### Экономические стратегии

Осуществление индустриализации сопровождалось изменениями социально-экономической структуры промышленного производства в зависимости от политической направленности государств. В одних государствах корректировалась логика воспроизводства традиционных монополий в целях разрешения противоречий между стремлением торгово-промышленных групп консервировать низшие формы предпринимательства в рамках своего контроля и узостью экономической базы. В ряде стран государство создавало особые условия для формирования крупнейших объединений, которые смогли бы выстоять в конкурентной борьбе на внешних рынках. Нередко на первый план выходило развитие мелкого и среднего предпринимательства. Одновременно решались вопросы ослабления социальных проблем, возникающих в связи с развитием современных предприятий и сужением социальной базы модернизации.

Происходил не только пересмотр экономической стратегии государств, но и изменялась его роль в социально-экономическом развитии развивающихся стран. По мере консолидации предпринимателей в «класс для себя» росло обратное воздействие на государство, которое стимулировало развитие внутреннего рынка и предпринимательства. Относительная самостоятельность государств уменьшалась, менялись формы и методы экономической политики. Вместо прямого регулирования на передний план вышли косвенные меры, что повысило роль стихийно-рыночных импульсов в развитии национальных хозяйств.

В экономическом плане дальнейшее расширение активности государства наталкивалось на дефициты государственных бюджетов, инфляцию. Стимулирование развития при относительном сужении собственной финансовой базы государственного сектора вынуждало его прибегать в больших масштабах к внешним займам. Это, в свою очередь, ограничивало финансовую базу воспроизводства, привело во многих странах к неспособности погасить вовремя международные долги.

Став гарантом обслуживания внешнего долга, государство под давлением МВФ и МБ вынуждено ограничивать свои экономические и социальные функции и все больше склоняется к обеспечению условий воспроизводства не в национальном, а в *транснациональном* плане. Долговое бремя заставляет отказываться от ряда стратегических направлений в изменении участия национальных экономик в международном разделении труда. В связи с изменением социально-экономической обстановки в мире после развала со-

циалистической системы любые варианты национальных стратегий, предполагающие укрепление сбалансированного многоотраслевого комплекса с помощью государства, не могли рассчитывать на материальное обеспечение за счет внешних средств.

Произошло сокращение предпринимательской активности государства. Государственные предприятия получили большую автономию при сокращении макроэкономических функций. Значительная часть государственных предприятий перешла под контроль иностранных компаний в процессе реструктуризации внешних долгов. Доля государственных предприятий в создании валового продукта значительно сократилась.

Основные направления экономической стратегии

Глубокие кризисы 1970—1980-х годов в мировом хозяйстве, резкие сдвиги в структуре производства и международного разделения труда, усложнение экономических и социальных условий выхода развивающихся стран на мировые рынки, огромная внешняя задолженность привели к серьезным нарушениям воспроизводства и усилению воздействия внешних факторов на их развитие.

В течение 1980-х годов международные организации вынуждали развивающиеся страны принять открытую стратегию развития, уделяя большое внимание рыночным сигналам, уменьшению импортных барьеров, препятствий в движении капитала, изменению валютных курсов. Основной принцип — внутри страны экономить, вовне продавать. Движение в этом направлении было центральной целью программ предоставления займов. За 1980—1991 гг. 76 стран, одобривших программы МБ и МВФ, получили на их осуществление займы. Отмеченные направления экономической политики стали рассматриваться как универсальное средство решения социальных и экономических проблем безотносительно к уровню, типу и национальным особенностям развития стран. Неоконсервативная волна в ведущих развитых странах способствовала популярности данных подходов к экономическому развитию.

Два типа экономической политики и их последствия

В общем русле экономической стратегии можно выделить два основных типа экономической политики: (1) политика стабилизации и (2) политика структурной перестройки.

В *политике стабилизации* исходят из того, что главной причиной инфляции является изменение спроса, а в качестве основного метода борьбы с ней используют ограничительную денежно-кредитную практику (изменение учетных ставок, сокращение дефицитов бюджета, сжатие предложения денег). Меры *структурной перестройки* включают либерализацию торгового режима, перестройку налогооб-

ложения в целях содействия эффективности производства, увеличение сбережений, либерализацию ценообразования, улучшение управления государственными предприятиями в целях повышения их прибыльности. Данные меры в первую очередь отвечают интересам ТНК и в определенной мере — потребностям развивающихся стран.

Проведение структурной политики вызывало большие сложности. Таможенная защита давала возможность развития стратегически важных для национальной экономики и потенциально жизнеспособных производств, которые не могли в течение какого-то времени обходиться без государственной поддержки. Поддержание стабильного валютного курса ослабляло инфляционное давление, что соответствовало не только интересам широких слоев населения, но и государственных и частных получателей зарубежных кредитов. В противном случае у них увеличиваются размеры долговых обязательств в национальных денежных единицах. Кроме того, поддержание определенного уровня самообеспеченности помогало правительствам стабилизировать экономическое и социальное развитие, ослабляло дестабилизирующее влияние мирового рынка.

Стабилизационные мероприятия особенно в условиях 1980-х годов привели к сокращению совокупного спроса, снижению инвестиций и стагнации или спаду производства. Потребление почти повсеместно уменьшилось, в том числе в результате перекачки ресурсов в экспортный сектор через механизм девальваций. Положительные результаты осуществления программ МБРР и МВФ оказались очень ограниченными, что признавали эти организации.

Между странами, одобрявшими и не одобрявшими программы МВФ, обнаруживается мало различий в показателях экономического положения этих двух групп стран. Следует отметить, что экономическая политика ни одной из быстро развивающихся стран Азии не соответствовала критериям *вашингтонского консенсуса*. Они использовали выборочное регулирование рынков со стороны государства, государственную помощь для развития производства и рабочей силы, усиления сравнительных преимуществ.

Либерализация внешнеторгового режима в странах мировой периферии улучшила условия торговли для развитых стран. В этой связи ряд сторонников неоклассического направления (*П. Кругман* и др.), несмотря на различие в подходах, признали основную предпосылку *Р. Пребиша* и *Г. Зингера* о том, что фундаментальную долговременную асимметрию между двумя глобальными подсистемами не легко преодолеть с помощью либерализации международных рынков товаров и капитала. Во многих случаях свободная торговля может сохранять или углублять диспропорции в мировом хозяйстве.

Таким образом, перестройка хозяйственного механизма по жестким неоклассическим рецептам затормозила укрепление позиций многих

развивающихся стран в мировом хозяйстве. Политика структурной перестройки нередко уменьшала доходы и тем самым покупательную способность национальных рынков. Освобождение цен, особенно на закупаемые товары, создало дополнительное давление на предпринимательские структуры, имеющие ограниченный доступ к кредитам. Политика открытой экономики уменьшила внимание к промышленности и индустриализации. Во многих случаях прибыльные мощности не увеличивались, произошел рост неформальной экономики. Значительно изменилась социальная политика — из всеобщей она стала избирательной, направленной на частичную компенсацию издержек либеральной политики для отдельных групп населения.

Сокращение роли государства не сделало национальные экономики развивающихся стран в целом более эффективными. Нередко утверждается, что частные капиталовложения более производительны, чем государственные. Как показал анализ по 53 развивающимся странам, включая 10 стран Тропической Африки, в 1980-е государственные капиталовложения в целом были более производительны, чем частные.

Уже в конце 1980-х стали приходиться к выводу о необходимости проведения долгосрочной структурной политики, направленной на преодоление хозяйственных диспропорций. Эксперты МВФ все чаще стали отмечать, что на макроэкономические диспропорции нужно воздействовать со стороны не только спроса, но и предложения. Это означает, что следует усиливать эффективность использования существующего производственного потенциала за счет перераспределения капитала, стимулирования внутренних сбережений и инвестиций.

Приоритетной целью экономической политики становилось увеличение капиталовложений, которое достигалось как через осуществление целенаправленных инвестиционных программ, так и посредством стимулирования частных вложений рыночными методами. В последнем случае важную роль играет становление реалистичного уровня учетных ставок и валютного курса. К концу 1990-х в связи с политическими сдвигами на мировой арене усилилось внимание к институциональным аспектам экономического развития (управление, инвестиционный климат) и вопросам снижения бедности.

### 27.3. Основные направления внешнеэкономической политики периферийных стран

Активное участие в международных экономических отношениях стало ведущей целью экономической политики большинства стран с развивающимися рынками. Более низкий уровень экономического развития требует использования внешнеэкономических связей для

решения задач, способствующих повышению экономического потенциала этих стран, упрочения их позиций на мировом экономическом пространстве в качестве самостоятельных хозяйственных субъектов.

Вопросы международной конкуренции стали преобладать над другими экономическими проблемами. Исходя из посылки, которая постоянно генерируется МВФ и МБ, — прорыв на мировой рынок является лучшим способом улучшения экономического положения периферийных стран и снижения бедности, развивающиеся страны резко снизили барьеры в движении товаров и капитала. Только за 1985—1995 гг. средневзвешенный тариф стран Латинской Америки был снижен с 44 до 14,7%, стран Южной Азии — с 80,5 до 52,7%, стран Восточной Азии — с 29,2 до 20,7%. Наибольшее снижение протекционистских барьеров произошло в латиноамериканских и восточноазиатских странах в силу их более высокого по сравнению с другими периферийными странами уровня экономического развития и участия в преференциальных соглашениях. Эти снижения сопровождалось более крупными сокращениями неторговых барьеров и валютных курсов. Свыше 50 развивающихся стран проводят политику открытой экономики. Если в 1980 г., по оценкам, около 1/4 населения мира жила в странах с открытыми экономическими режимами, то уже в середине 1990-х годов — почти 90%. Либерализация внешнеэкономических связей сократила возможности развивающихся стран использовать торговую политику для ускорения экономического развития. В период ее осуществления темпы внешней торговли развитых стран были ниже, чем в 1950—1970 гг., когда многие из них следовали политике импортозамещения.

В зависимости от уровня развития хозяйства и отдельных отраслей уровень таможенного обложения ввозимых товаров сильно колеблется среди периферийных стран. В группе стран с низким уровнем тарифов ставки не превышают 50%, в другой разнородной группе стран — 50—100%, в третьей — свыше 100%. В последнюю группу входят Египет, Ботсвана, Марокко, Колумбия, Пакистан, Сирия, Таиланд, Турция. Средние тарифы периферийных стран относительно невысоки (табл. 27.1).

Таблица 27.1. Средний уровень тарифов периферийных стран, %

Группа стран	1980	1987	1990	2000	2005
Страны среднего уровня развития	31	25	20	11	4
Страны с низким уровнем развития	38	58	51	21	12
Развитые страны	4	5	4	3	3

Источники: *The Financial Times*. October 10, 2008.

Поддержание высокого уровня таможенного обложения обусловлено необходимостью защиты национальных отраслей, поддер-

жанием занятости. В большинстве развивающихся стран он выше, чем в развитых. Пошлины не только ограждают национальное производство от разорительной конкуренции, но и являются источником поступлений в бюджеты периферийных стран. В странах с низким уровнем дохода они оставляют почти половину поступлений в бюджеты от налоговых отчислений, и в случае отмены пошлин эти страны смогут заменить их другими поступлениями только на 30%.

Влияние протекционизма на экономическое развитие неоднозначно. Если протекционизм используется как орудие привлечения капиталовложений в ведущие секторы хозяйства, то при этом может возникнуть риск неэффективного использования ресурсов, которое может привести к замедлению экономического развития. Высокие тарифы сдерживают развитие внешней торговли между самими развивающимися странами.

Развивающиеся страны выступают за смягчение условий доступа на рынки развитых стран, получение преференций. Большинство стран являются сторонниками смягчения и ликвидации поддержки экспорта. Только восемь развивающихся стран — членов ВТО используют экспортные субсидии, в их числе Бразилия, Индонезия, Мексика, ЮАР, Турция.

Переговоры о дальнейшей либерализации внешней торговли в рамках ВТО начались в 2001 г. Они включают вопросы сельского хозяйства, доступа на рынки несельскохозяйственных товаров, прав на торгуемую интеллектуальную собственность, правил торговли (антидемпинговые меры, субсидии) и развития торговли. Прошедшие встречи не привели к достижению взаимоприемлемых решений.

Важное значение для развивающихся стран имеют вопросы протекционизма сельского хозяйства в развитых странах. В ходе Уругвайского раунда переговоров 1986—1994 гг. развитые страны согласились включить в повестку дня эту проблему в ответ на согласие развивающихся стран рассмотреть вопросы либерализации в торговле услугами. Но и ныне в развитых странах уровень защиты сельского хозяйства в тарифном эквиваленте остается высоким. Например, у ЕС он составляет: 360% — по рису, 155,6% — по пшенице, 297% — по сахару, 288,6% — по молочным продуктам. Только в 2006 г. было получено согласие развитых стран упразднить протекционизм в сельском хозяйстве к 2016 г.

*Один из вопросов — в какой степени развивающиеся страны смогут увеличить свой экспорт, в частности сельскохозяйственный.* Интересы развивающихся стран различны. Снижение барьеров и субсидий в развитых странах на конкурирующие товары (сахар, масличные культуры, ряд фруктов и овощей) привели к увеличению экспорта развивающихся стран. Считается, что отмена протекционистских мер на товары средней полосы мало изменит ситуацию, так как приведет к перераспределению поставок среди развитых и ряда развивающихся стран (Аргентина, Бразилия, Уругвай, Таиланд). Так как

почти 3/4 субсидирования сельского хозяйства стран ОЭСР приходится на фрукты, овощи и рис, то ликвидация их поддержки будет способствовать развитию торговли развивающихся стран.

Существуют различные оценки выгод от сокращения и упразднения тарифов на экспорт сельскохозяйственных и промышленных товаров. Отдельные из них показывают, что большая часть выгод достанется развитым странам, а развивающимся — только 1/3. Оценка МБ предполагает, что не менее половины выгод от сокращения и упразднения тарифов придется на развивающиеся страны, что в стоимостном выражении превышает объем помощи со стороны развитых стран.

В отличие от внешнеторгового обмена в последние десятилетия были ликвидированы многие ограничения на приток капитала в форме прямых инвестиций. Трудности с получением займов от коммерческих банков в связи с кризисом международной задолженности в 1980-е годы вызвали повышенный интерес развивающихся стран к привлечению ИПК. Потребность в альтернативных источниках капитала наряду с противоречивыми результатами импортозамещающих стратегий способствовали этому процессу.

Незначительные подвижки в перестройке международных экономических порядков вызваны уже ранее отмечавшимися причинами. Это сосредоточение внешнеэкономических связей в подсистеме развитых стран, зависимость стран мировой периферии от центров деловой активности, разобщенность развивающихся стран в связи с резкими различиями в уровнях их развития. Только в последние годы проявились признаки большего единства этой группы стран в решении вопросов улучшения их положения на международных рынках. Это выявилось на совещании министров в рамках ВТО в Канкуне в 2003 г., когда были образованы группа 20 крупных развивающихся стран и группа 90 бедных стран.

#### Вопросы к теме

1. Какие меры предпринимали развивающиеся страны для преодоления зависимого положения после достижения политической независимости?
2. Почему развивающиеся страны осуществляли индустриализацию, в чем ее суть?
3. Охарактеризуйте модели индустриализации.
4. Какие меры предпринимались для укрепления экономического положения развивающихся стран в 1960—1970-е годы?
5. Объясните суть открытой стратегии развития.
6. Назовите характерные черты мер стабилизации и мер структурной перестройки.
7. Как менялась роль государства в экономическом развитии стран мировой периферии?

### Китай в мировой экономике

---

Китайская Народная Республика — одна из крупнейших экономик мира. На территории Китая — 7,2% мировой суши — проживает 20,5% населения мира. Его хозяйство (без Сянгана) создает более 7% ВМП при подсчете по текущим валютным курсам и свыше 11% ВМП, рассчитываемого на основе ППС. По объему производства, подсчитанного по текущим ценам, Китай занимает третье место в мире, уступая США и Японии, по показателю покупательной способности — только США.

По величине ВВП на душу населения КНР входит в группу стран с доходом ниже среднего. Ее подушевой ВВП, рассчитанный на основе валютного курса, в 2,9 раза ниже среднемирового уровня. В 1990—2000-е годы была резко сокращена абсолютная бедность. Число людей с доходом менее 1,25 долл. в день уменьшилось с 60% населения до 16%. Ожидаемая продолжительность жизни поднялась до 71 года. Страна вышла на 89-е место в мире по индексу развития человека. В прошлом десятилетии решалась задача достичь уровня малого благополучия («сяокан») — 1600 долл. ВВП на душу населения, повысить эффективность экономики, осуществить переход к устойчивому развитию, во втором десятилетии — ликвидировать абсолютную бедность.

КНР обладает значительными минеральными ресурсами практически всех известных элементов. По потенциальным ископаемым ресурсам Китай уступает США и РФ.

#### 28.1. Основные направления экономического развития

Экономическое развитие КНР в 2000-е годы, как и в 1980 и 1990-е, характеризовалось высокими темпами роста. Среднегодовой темп превысил 10%, что соответствует показателям предыдущих двух десятилетий. Он обеспечивал удвоение ВВП каждые 7—8 лет. По темпам экономического роста КНР превосходила все страны мира примерно в три раза (табл. 28.1). Страна сохраняла высокие темпы экономического развития в течение самого продолжительного периода в сравнении с любой другой страной в мире.

Таблица 28.1. Темпы прироста ВВП Китая, %

	1980—1990.	1990—2000	2000—2010
КНР	10,1	10,3	10,2
Сянган	6,9	4,0	3,4
Мир	3,3	2,7	2,6

Источники: *World Development Indicators*. 2002, 2009. World Bank; *Global Development Prospects*. January 2011. World Bank; *World Economic Situation and Prospects 2010*. UN.

Высокие темпы экономического роста были обеспечены *целенаправленной экономической политикой*, направленной на создание благоприятных внутренних и внешних условий — рынков сбыта и увеличение капиталовложений. В последние десятилетия она включала поддержание низкого уровня процентных ставок, фискальное регулирование, установление ограниченно плавающего валютного курса. Для контроля над инфляцией использовалось регулирование заработной платы и цен. Заработная плата была поставлена в зависимость не только от положения на работе, но от квалификации и производительности труда. Эти принципы распространились в основном на государственные предприятия и охватили 11—13% национального фонда заработной платы. Проводимая политика не вписывалась в рамки рыночного «фундаментализма» (вашингтонского консенсуса). Она *сочетала рыночные инициативы и осмотри-тельное государственное регулирование*, представляя собой особый вид промышленной политики и либерализации.

КНР не допустила сокращения производства в период мирового финансового и экономического кризисов 2008—2009 гг. Государственное стимулирование деловой активности было самым крупным за последние десятилетия, соответствуя 14% ВВП в 2008 г. Оно было направлено на увеличение внутреннего спроса, включая поддержку бедных домашних хозяйств, на расширение производственной инфраструктуры, сельского хозяйства. Мировой экономический кризис показал большую зависимость китайского хозяйства от внешних рынков.

#### Факторы и условия экономического роста

Динамичный экономический рост поддерживался значительным *увеличением нормы накопления*. В среднем за 2000—2009 гг. она составляла 39% (33% в 1994—1999 гг.) при мировом уровне 23%. Основной объем капиталовложений — 33% был направлен в обрабатывающую промышленность, транспорт и связь. Несмотря на высокие темпы роста, общий уровень капиталовооруженности труда по международным меркам остается низким.

Возрастание капиталовложений обеспечивалось увеличением внутренних сбережений (38—50% ВВП), а также притоком иностранного капитала, который соответствовал почти 10% объема инвестиций. Свыше 80% национальных сбережений обеспечивали частные компании, и домашние хозяйства сберегали почти 1/3 своего располагаемого дохода. Высокий уровень сбережений домашних хозяйств объясняется предупредительным мотивом (неудовлетворительная пенсионная система, высокие расходы на поддержание здоровья, на образование, старение населения).

В стране произошли огромное наращивание и обновление производственных мощностей. В конце 1990-х средний срок работы 90% промышленного оборудования не превышал 15 лет, а более 1/3 оборудования было возрастом менее пяти лет. Расширялась и совершенствовалась производственная инфраструктура, в частности международная транспортная сеть. Построена крупнейшая в Азии автодорога — восточное побережье КНР — Пекин — Кашгар — Ош (Киргизия), нефтепроводы Атасу (Казахстан) — Алашанькоу, Скорородино-Дацин, а также газопроводы из Туркмении, Мьянма.

Финансирование национальных компаний в КНР в отличие от развитых стран почти целиком основывалось на банковских кредитах. Основная часть займов приходилась на «большую четверку» банков, контролируемых государством. В их числе Банк Китая, Коммерческий банк Китая, Стройбанк Китая, являющиеся крупнейшими в мире по объему капитализации.

*Повысился уровень образования рабочей силы.* Сократилась доля неграмотных (менее 7% взрослого населения), 7% рабочей силы имеет третий уровень образования, 34% — среднее образование. Третью ступень образования получает 22% молодых людей в возрасте 18—22 года (1990 г. — 3,5%). Рынок труда характеризуется огромным количеством высококвалифицированной и низкоквалифицированной рабочей силы (квалифицированные работники составляют 4,3% рабочей силы). Это позволяет в широких масштабах развивать как трудоемкие, так и требующие квалифицированного труда производства.

Важная особенность современного этапа развития китайской экономики — *возрастание роли научно-технических достижений.* В 2000-е годы в стране решается задача — занять лидирующие позиции в развитии науки и техники, увеличить долю производств, основанных на знании. Исходят из того, что хозяйство должно «стоять на двух ногах»: использовать свои и иностранные научные достижения. Ежегодный прирост расходов на НИОКР достигал 19% за 1995—2005 гг. По общему объему расходов на НИОКР КНР вышла на второе место в мире (9% мирового объема по ППС); по некоторым показателям научно-технического потенциала она находится на уровне развитых стран. Однако доля затрат на НИОКР (1,3—1,5% ВВП) несколько

ниже, чем в развитых странах в целом. 70% расходов идет на экспериментальные работы. На КНР приходится только 3% международного патентования. Интенсивность исследовательских работ в компаниях, выпускающих продукцию высокой технологии, ниже, чем компаний средней технологии в странах ОЭСР. Выпуск массовой продукции основывается на иностранной технологии.

Увеличение масштабов производства, капиталовложений и расходов на НИОКР сопровождалось снижением доли военных расходов. Если в 1985 г. она равнялась 4,9%, то в 2000 г. — 1,8 и 2% ВВП в 2007 г. В абсолютных размерах она увеличилась почти в 5 раз, достигнув 100 млрд долл.

Использование научно-технических достижений способствовало *повышению* эффективности производства. Одним из показателей эффективности экономического развития является коэффициент капиталотдачи, определяемый как отношение темпов роста капиталовложений к темпам роста производства. В КНР этот показатель положительный. Он колеблется в пределах 3,7—5%, что вызывается огромным перемещением низкоквалифицированной рабочей силы из сельской местности. В этих пределах (4,1% в 1990—2008 гг.) увеличивалась многофакторная производительность, что, возможно, является самым высоким показателем среди развитых и развивающихся стран (в Индии — 2,8% в год). По другим оценкам — 1,8% в прошлое десятилетие, оно соответствует приросту МФП в быстроиндустриализующихся странах.

Экономический рост происходил при постоянном дефиците государственного бюджета, который в первое десятилетие текущего века составлял 2,0—3,3% ВВП. Увеличился государственный долг, но его величина относительно невысокая — 19% ВВП (16% в 2000 г.). Высокими темпами росла денежная масса. В результате денежной эмиссии объем наличных средств в обращении в 2000—2009 гг. ежегодно возрастал на 16,7%, превышая в 1,6 раза прирост ВВП.

Бюджетный дефицит и денежная экспансия не привели к серьезной инфляции. Признаки инфляционного давления проявлялись в середине 1990-х. В 2000-е годы среднегодовой темп инфляции равнялся 2% (1990-е — 7,2%). Это в 4,4 раза ниже уровня всех развивающихся стран. На низком уровне держались ставки кредитования. Низкоинфляционный, но значительный прирост денежной массы в 2000-е годы объясняется тем, что он обслуживал производственный сектор экономики. Высокий рост производственного и потребительского спроса препятствовал резкому обесценению денежной массы. Неиспользованная часть доходов переводилась в сбережения. Резко сократился уровень необеспеченных (плохих) займов банков.

Высокие темпы экономического роста привели к значительному *повышению уровня экономического развития* КНР. ВВП на душу населения в два раза выше показателя Индии, но почти в 8 раз уступает США. Сохранение существующих темпов позволит КНР сократить разрывы. В 1990-е и нулевые годы прирост дохода на душу населения в 5–7,5 раза опережал общемировой. В 2008 г. подушевой доход на 10% превышал соответствующий показатель периферийных стран, но был ниже общемирового.

### Отраслевая структура хозяйства

Высокие темпы роста были обеспечены прежде всего промышленностью и сферой услуг. Прирост промышленного производства в 1990-е составил 13,7%, в 2000-е — около 12%. В этих пределах развивалась обрабатывающая промышленность. При быстрых темпах роста обрабатывающей промышленности численность занятых в ней при больших колебаниях увеличилась незначительно — на 7% за 1990—2006 гг., но численность работников в ней составляет огромную величину — 112 млн человек. В городской и сельской промышленности КНР занято в восемь раз больше работников, чем в США.

Одной из наиболее динамичных отраслей обрабатывающей промышленности было *машиностроение*. Быстро росло электротехническое и транспортное машиностроение, значительно увеличился выпуск электроники. Рост производства в электронной промышленности был обеспечен за счет бытовой техники: телевизоров, других видов видеоаппаратуры, микроволновых печей. Однако в целом ассортимент машиностроительной продукции все еще остается ограниченным по сравнению с ведущими развитыми странами.

Заметно увеличилось производство продукции основной химии, такой как соляная кислота, кальцинированная и каустическая сода, химические удобрения, пестициды. Структура химической промышленности перестраивается — растет производство продукции органической химии.

Происшедшие изменения приблизили структуру промышленного производства к уровню ведущих индустриальных стран, который они имели несколько десятилетий назад. Основное место в ней занимает машиностроение: электротехника и оборудование связи, компьютеры и конторское оборудование. Значительные доли приходятся на промышленные химикаты, черную металлургию, текстильную промышленность, керамику, фарфор. Удельный вес наукоемкой продукции составляет свыше 10% промышленного производства. Многие предприятия полностью встроены в международные сбытовые цепи.

Меняется *энергетическое хозяйство* страны, основу которого составляет каменный уголь — 69%. Нефть занимает относительно не-

большую долю в потреблении энергии — более 22%. Собственная добыча обеспечивает только примерно 65% ее потребления. Интенсивность использования энергии длительное время снижалась, несколько возросла в 2000-е годы, ненамного превзойдя уровень США.

Значительными темпами росло *производство сельскохозяйственной продукции* — в 1,7 раза за 1990—2005 гг., происходившее в условиях ограниченности земельных ресурсов. Обрабатываемые земли составляют только 13% территории страны, на душу населения приходится на 40% меньше обрабатываемой земли, чем в среднем в мире. Располагая только 6% мировых обрабатываемых земель, сельское хозяйство КНР в основном обеспечивает продуктами питания 22% населения мира. В сельском хозяйстве занято около 40% рабочей силы, производительность в ней в 6 раз ниже, чем в национальной экономике в целом, производство одного занятого ниже мирового уровня.

В структуре преобладает растениеводство, а животноводство занимает относительно скромное место — примерно 1/3 продукции. Производство зерна достигло 500 млн т, или около 0,4 т на человека. Качественные изменения в структуре производства считаются важной составной частью совершенствования этой сферы. В структуре потребления продуктов питания доля зерновых сократилась с 36% в 1994 г. до 23% в 2003 г., доля мяса увеличилась с 6,7 до 7,3%, повысилось потребление фруктов, рыбы. КНР на 99% обеспечивает себя пшеницей, рисом, бараниной, птицей, свининой, более чем на 100% морской рыбой, кукурузой, бананами, апельсинами.

В целом в структуре китайского хозяйства произошли значительные изменения. Соотношение между первичным, вторичным и третичным секторами изменилось в пользу вторичного и третичного при одновременном высоком росте в каждом из них (табл. 28.3). Доля сферы услуг превысила 40% ВВП, сельского хозяйства сократилась до 11% в 2008 г.

Таблица 28.3. Структура ВВП, %

Сектор хозяйства	1989	1997	2003	2009
Первичный	25,0	19,1	14,6	10,6
Вторичный	43,0	50,0	52,2	46,8
Третичный	32,0	30,9	33,2	2,6

Источники: *China Statistical Yearbook 2004, 2007. Beijing; CIA Factbook 2010.*

Структура производства КНР уступает НИС, но по ряду показателей превосходит развивающиеся страны Юго-Восточной Азии.

## Положение в мировом производстве. Проблемы экономического развития

Экономический рост привел к изменению положения Китая в мировом хозяйстве. Его доля в ВМП за 1990—2000-е годы значительно возросла (12,5 ВМП в 2009 г. и 2% в 1980 г. по ППС). Страна продвинулась по «лестнице конкурентных преимуществ» от производства простых трудоемких товаров к производству капиталоемких и наукоемких изделий. КНР — второй-третий в мире производитель продукции обрабатывающей промышленности после США и Японии (8% мирового производства) — 15% по добавленной стоимости.

По абсолютным размерам 26 видов продукции страны входит в число 10 наиболее крупных производителей мира, в основном низкой и средней технологии. КНР производит свыше 50% фотоаппаратов, 40% стали, 30% кондиционеров и телевизоров, 25% стиральных машин, около 20% холодильников, 1/4 игрушек, обуви и одежды в мире, 15—187% судов, станков, ковровых покрытий. Она занимает первое место в мире по объему производства информационно-компьютерного оборудования, в производстве продовольствия, хлопка, угля, стали, цемента, стекла, хлопчатобумажных тканей, фарфора, фаянса.

В некоторых современных секторах достигнуты прорывные успехи. Страна может самостоятельно проектировать и строить АЭС и космические корабли. Китай стал третьим в мире государством, способным осуществлять космические полеты. На него приходится 7—9% международного космического рынка. По оценке мирового экономического форума, КНР занимает 27-е место в мире по уровню макроэкономической конкурентоспособности, значительно опережая Индию, — 51-е место.

Экономическое развитие КНР отягощено целым *комплексом проблем*. В их число входит низкая квалификация большой массы рабочей силы. Значительны отставания в уровне технического развития хозяйства. Много предприятий с частично механизированным производством, что определяет низкую эффективность хозяйства. В промышленности это проявляется в низкой производительности, большой ресурсоемкости. На единицу валового продукта расходуется в три-четыре раза больше минерального сырья, чем в развитых странах. Выработка на одного занятого в 16 раз ниже, чем в США. По насыщенности компьютерами страна отстает от среднемирового уровня в восемь раз, по насыщенности телефонами — в два раза. Около 100 млн сельских жителей не пользуются электричеством. Хозяйство развивается *экстенсивно*. В 13 отраслях существует избыток производственных мощностей.

Высока зависимость экономического роста Китая от экспорта. Чистый экспорт (экспорт — импорт) в 2005 г. обеспечил 1/4 прироста ВВП.

Потребление государства и домашних хозяйств находится на низком уровне. Потребление домашних хозяйств относительно ВВП снизилось. В 1980 г. оно превышало 50%, в 1990-е годы — 46%, а в 2005 г. понизилось до 38% — самого низкого уровня в мире. Потребительские расходы китайцев в среднем равны 1200—1400 долл. в год.

В 1980—2000-е годы усилилось социальное расслоение населения. Коэффициент Джини возрос с 0,20 в конце 1970-х годов до 0,41 в 2005 г. 10% беднейшего населения получали 2,4% всех доходов (в Индии — 3,6%), в то время как 10% богатейшего населения — 31,4%, т.е. разрыв составлял 13 раз (это меньше, чем в ЮАР, Бразилии, России). У 16% населения доход менее 1,25 долл. в день. Огромный массив бедного населения сужает спрос на предметы длительного пользования. Несмотря на улучшение структуры потребления населения, на долю продовольственных товаров приходится 45% расходов домашних хозяйств (в сельской местности — 53%). В развитых странах этот показатель не превышает 20%.

Существуют большие разрывы в территориальной структуре доходов. Западный район, включающий 12 провинций, производит только 17% ВВП страны при 29% населения КНР. Так, в Гуйджоу доход на душу населения в 8 раз ниже, чем в Шанхае, в 3,5 раза ниже ряда районов северо-восточного побережья. КНР наряду с Кампучией выделяется среди стран Восточной Азии большими различиями в доходах сельского и городского населения.

Экономическую обстановку в стране отягощает расколотасть китайского общества. В сельской местности живет большая часть населения. Его потребление в 1,5 раза ниже городского. Относительное перенаселение в сельской местности оценивается в 150 млн человек. Несмотря на существующие ограничения, сельское хозяйство ежегодно покидает 8—10 млн человек. Безработица составляет 6—7% рабочей силы. В этих условиях основной внутренней приоритет — поддержание социальной стабильности и высокого экономического роста не менее 6,8% в год.

Усиление мер в рамках планирования семьи при прежней установке «одна семья — один ребенок» привела к снижению рождаемости на одну женщину. Коэффициент деткости снизился с 2,3 в 1980-е годы до 1,6 в 2000 г. Этот процесс привел к возрастанию демографической (иждивенческой) нагрузки. Доля возрастов свыше 60 лет поднялась с 7,6% в 1982 г. до 10,4%. Быстрое старение населения происходит в условиях, когда страна только недавно достигла уровня развития ниже среднего по показателю ВВП на душу населения.

Обострилась проблема сохранения окружающей среды. КНР наряду с США является крупнейшим загрязнителем атмосферы углекислым газом — 19% мирового объема. По оценке власти, вода более половины рек и озер пригодна только для хозяйственных целей. Ущерб от загрязнений оценивается до 6% ВВП.

## 28.2. Этапы развития китайского хозяйства

Со дня образования КНР в 1949 г. ее положение в мире значительно менялось. В хозяйственном развитии КНР выделяется несколько периодов, характеризующихся разными режимами воспроизводства, которые, в свою очередь, подразделяются на подпериоды.

*Первый период* (1950—1970-е годы) характеризовался политикой индустриализации на основе централизованного планирования, *второй период* (1980—1990-е годы) — развитием индустриализации на основе рыночных отношений и преобразования методов регулирования и производственной деятельности государства, *третий период* начался с конца 1990-х годов.

---

### Индустриализация на основе централизованного планирования

Первый период делится на два подпериода: 1950-е и 1960—1970-е годы. В 1950-е годы индустриализация проводилась на основе государственной собственности и централизованного распределения производственных средств. Были национализированы предприятия, принадлежащие иностранному капиталу и компрадорской буржуазии, проведены аграрные реформы, которые ликвидировали докапиталистические отношения в сельском хозяйстве. В то время возникли новые отрасли промышленности, в создании которых оказал помощь СССР. Хозяйство развивалось в мобилизационном режиме, быстро увеличивалась норма накопления.

В конце 1950-х годов в соответствии с установкой Мао Дзедун — «три года упорного труда и десять тысяч лет счастья» — в руководстве компартии и государства возобладали взгляды о возможности в короткий срок догнать по объему производства ведущие западные страны (*теории «большого скачка», народных коммун*). Стимулировалось развитие кустарной промышленности, включая производство в тяжелых отраслях. Норма накопления поднималась до 40% и более. В сельском хозяйстве была проведена быстрая коллективизация с обобществлением сельскохозяйственных угодий и организацией производства по фабричному принципу. Оно ограничило имущественное неравенство в сельской местности, создало предпосылки для

накопления капитала, развития инфраструктуры, обеспечило существование огромного растущего сельского населения, но не привело к повышению производительности труда.

Экономический рост был крайне неравномерным. Китайское хозяйство пережило скачки неравномерности — *пик подъема* в 1958 г. (21,3%) и *пик падения* в 1961 г. (27,3%). Несмотря на это, КНР по темпам промышленного производства опережала многие освобожденные от колониального гнета страны. Ее ВВП за 1952—1978 гг. увеличился в 4,7 раза, а валовая продукция промышленности — в более чем в 12 раз (табл. 28.4).

Таблица 28.4. Темпы экономического развития КНР, % в среднем в год

	1952— 1957	1958— 1965.	1966— 1978	1952— 1978	1979— 1997
ВВП	9,2	3,8	6,2	6,1	9,8
Промышленность и строи- тельство	19,7	8,1	10,3	11,0	11,9
Сельское хозяйство	4,5	1,2	4,0	2,7	6,6
Услуги	9,6	3,7	5,0	5,5	10,6
ВВП на душу населения	6,2	3,0	5,7	4,0	8,4
Экспорт	15,0	1,8	7,8	10,0	16,7

Источник: *World Economy and China*. Compiled by Editorial Department of the Journal *World Economy and China*. 1999. P. 609—610.

### Переход к рыночным отношениям

*Второй период* экономического развития КНР характеризуется переходом от централизованно планируемой экономики к рыночным отношениям. Это переход рассматривался в КНР в качестве сложной и масштабной задачи, требующей системного подхода и длительного времени. Он непосредственно связан с изменением социальной структуры хозяйства и общества. В основу стратегии преобразований была положена трактовка социализма как «планового товарного хозяйства», использования разнообразных форм собственности и форм хозяйствования и строгого государственного контроля.

Первый подпериод преобразований в режиме воспроизводства охватывал 1980-е годы, и его характерной чертой было совершенствование сложившейся к тому времени системы планового хозяйствования в целях создания социалистической товарной экономики. Реформа хозяйственного механизма вплоть до 1993 г. была направлена на расширение хозяйственной самостоятельности государст-

венных предприятий, которые получили права реализации внеплановой продукции (затем и плановой), изменения цен, выбора поставщиков и потребителей. Все крупные и средние государственные предприятия были переведены на подрядную форму хозяйственной ответственности, которая предусматривала заключение договора с вышестоящей организацией на определенный объем производства и сумму отчислений в государственный бюджет. Важной составляющей экономического реформирования была передача отдельных правомочий собственности от высшего к низшему административному звену и хозяйственным субъектам.

Таким образом, в 1980-е годы проводилась перестройка государственного сектора, создавалась система предприятий, ориентированных на принципы коммерческой деятельности. Государство устанавливало порядок функционирования хозяйствующих субъектов и требовало соблюдения ими не только корпоративных, но и общегосударственных интересов, не проводило передачу госпредприятий в частную собственность. Основным направлением реформирования стало расширение хозяйственной самостоятельности предприятий и районов без кардинальных изменений в системе собственности.

Постепенно менялась система ценообразования. В 1990 г. рыночные цены распространились на половину розничного товарооборота, 30% его осуществлялось на основе твердых государственных цен и около 20% товарооборота контролировалось по верхнему пределу. При этом становление рыночных отношений сталкивалось с межрегиональными «войнами» за сырье и другие средства производства.

В 1990-е годы начался период преобразований социально-экономической структуры хозяйства — «углубление реформ», связанный с широким внедрением в хозяйство товарно-денежных отношений, постепенной демократизацией общественной жизни, но без посягательства как на приоритет общественной собственности, так и на решающую политическую и экономическую роль государства и коммунистической партии. Это определялось как «социализм с китайской спецификой».

На практике развивалась разветвленная система капиталистических отношений, основанных на частной собственности. Это процесс в китайской литературе характеризовался как «разбить большой котел», чтобы «каждый ел из своей миски». Резко сократилась доля ВВП, перераспределяемая через налоговую систему государством, — с 31,2% в 1979 г. до 10,7% в 1995 г., что ограничило роль государства в использовании произведенного продукта. Была осуществлена широкая либерализация ценообразования. В стране сложился рынок ценных бумаг.

*Третий период* развития хозяйства КНР начался с конца 1990-х годов. К этому времени закончился период основных социально-экономических преобразований, начался процесс концентрации и централизации капитала. Оптимизация капитала осуществлялась в рамках перестройки существовавших отраслей хозяйства — «отсевание» устаревших производств. Заканчивался процесс приватизации компаний. Мелкие и средние предприятия могли свободно выбирать форму хозяйствования: акционирование, аренда, перевод на положение коллективной организации или продажа в частные руки. Предполагалось к концу прошлого десятилетия в руках государства оставить лишь небольшое число стратегически важных отраслей. Была выдвинута задача к 2014 г. создать «гармоничное общество».

При осуществлении социально-экономических преобразований государство удерживало под своим контролем кредитную систему. Государственный контроль в этой сфере не допустил разрушительных спекуляций и направил энергию частного предпринимательства на созидательное развитие. В целом опыт КНР подтвердил важную роль государства в развитии хозяйства и осуществлении перехода от централизованно планируемой экономики к рыночной. Практика КНР опровергла расхожие утверждения о неизбежности крупных социальных издержек во время осуществления рыночных преобразований.

### 28.3. Основные черты хозяйственного механизма

Произошедшие изменения в социальной структуре китайского хозяйства, включение в состав КНР Сянган и Макао привели к образованию *неоднородного* хозяйственного механизма, включающего различные формы собственности и разнородные производительные силы. Другими словами, социально-экономический строй, называемый «социализмом с китайской спецификой», является «смешанной» экономикой, в которой сосуществуют различные по формам собственности производственные секторы и соответствующие им производственные отношения.

Своеобразна *размерная структура промышленных предприятий*. Крупные и средние предприятия занимают основное место в хозяйстве страны, сосредоточивая 34 и 30% выпускаемой продукции. Крупные хозяйствующие субъекты преобладают в энергетике, металлургии, автопромышленности, нефтехимии, кредитном секторе. Вместе с тем в стране немного крупных компаний мирового масштаба. В 2010 г. 24 входили в список 500 крупнейших компаний мира по размерам капитала (в Индии — 13).

В структуре малых предприятий (27%) сократилась доля мельчайших производственных единиц с числом занятых до семи человек, получивших быстрое развитие в 1980-е годы. Они производят 18% промышленной продукции по добавленной стоимости (23% в 1990 г.). Значительная часть их действует на мануфактурной и ремесленной основе.

---

#### Государственный и частный секторы

В социально-экономическом плане значительное место в воспроизводственном процессе занимает *государственный* сектор, на его долю приходится 27% ВВП (в промышленности 9%). Наиболее низка его доля в легкой и пищевой промышленности. Государство занимает почти монопольное положение в стратегических отраслях — связь, энергетика, нефтедобыча, авиация, судоходство, прочные позиции в базовых отраслях, научной, банковской сфере. Предприятия центрального подчинения работают с прибылью. Резко сократилась доля убыточных предприятий — с 25% в 1999 г. до 8% в 2004 г. В целом доходность государственных предприятий ниже национального уровня: они содержат значительную часть школ и больниц.

Заметное место занимает *коллективный сектор*. Его доля в производстве 2,5%, выше его доля в занятости.

Индивидуальные и совместные предприятия (*частный сектор*) обеспечивают 70% ВВП страны (чисто частный сектор — 23% предприятий). Норма прибыли частных предприятий составляет 15% (2000 г. — 11,5%). Наиболее значима доля частного сектора в сфере услуг. В ней преобладают мелкие семейные предприятия, среднее число занятых в них 11—12 человек. Одновременно отмечается огромная концентрация богатства в руках отдельных семей. По оценкам, в конце 1990-х годов 50 самых богатых людей контролировали 1/4 всей собственности в стране.

Определенную диспропорциональность в хозяйственном механизме создают образованные особые экономические районы (5), открытые приморские города (13), открытые экономические зоны в приморских районах. Цель их создания состоит в привлечении иностранного капитала, в увеличении экспорта. Ряд этих образований в меньшей степени связан с внутренним рынком, чем с внешним. Отдельные хозяйственные территории представляют *Сянган* и *Макао*.

Поддержание определенного единства функционирования национальной хозяйственной системы выдвигает необходимость поддержания на должном уровне регулирующих функций государства. Оно обеспечивает необходимую пропорциональность производства, разрабатывая и осуществляя пятилетние планы экономического и социального развития страны. Государство осуществляет регио-

нальную политику, прилагает усилия по регулированию иностранного капитала, направлению его во внутренние провинции, ликвидировав льготный компонент в прибрежных районах.

---

#### Положение рабочей силы

Развитие товарных отношений, частного сектора изменило положение рабочей силы. В стране действует одно профсоюзное объединение. Профсоюзные организации играют ограниченную роль, хотя число их членов превышает 160 млн человек. В конце 1990-х они действовали примерно на 40% предприятий. Многие частные предприятия не имеют профсоюзных организаций. Индивидуальные предприятия часто используют рабочую силу неформально (25% владельцев). Доля незарегистрированных наемных работников на предприятиях индивидуального сектора составляет около половины рабочей силы. В 2008 г. были приняты законы о труде, направленные на упорядочение трудовых отношений. Еще раньше была введена минимальная заработная плата.

В КНР еще не сложилась комплексная система социальной защиты работников. Только на 1/7 часть занятых распространяется страхование по безработице, на половину городского населения — медицинское страхование, на 1/10 часть крестьян — пенсионные программы. Подобное положение в условиях крупных структурных изменений создает социально-политическую напряженность в стране, но обеспечивает высокую норму сбережений домашних хозяйств.

В целом китайская модель характеризуется приоритетом государственного регулирования с невысокими социальными гарантиями государства.

### 28.4. КНР в мирохозяйственных связях

Экономическое развитие Китая, осуществляясь в рамках стратегии опоры на собственные силы», сопровождалось быстрым расширением внешнеэкономических связей. В современной трактовке эта концепция подразумевает активное использование передовой зарубежной технологии, опыта управления, финансовых средств в целях укрепления экономического потенциала и повышения технического уровня национального хозяйства.

В соответствии с общей стратегией экономических реформ в последние десятилетия происходило постепенное расширение самостоятельности предприятий в области внешнеэкономической деятельности, ограничение квотирования экспорта и импорта, снижение тарифов. В середине прошлого десятилетия более половины импорта поступало в страну беспошлинно, общий таможенный сбор не превышал 3% стоимости импорта.

Сохраняется запрет на обращение иностранной валюты, обязательна продажа валютной выручки от внешнеторговых операций уполномоченным банкам с правом покупки у них валюты для импорта и других целей. Государственные организации сохраняют определенную роль в развитии внешнеэкономических связей. В целом политика в области внешнеэкономических связей представляла собой сочетание либерализации, довольно сильного контроля и поддержки национального производства, она ослаблялась по мере укрепления платежного баланса.

По степени участия в международных экономических отношениях китайское хозяйство может характеризоваться как открытое, хотя вопрос об уровне вовлечения национальной экономики в мировое хозяйство неоднозначен. Если оценивать долю внешней торговли в ВВП без Сянган по официальному валютному курсу, то она является высокой, увеличившись за 1990—2008 гг. с 30,4 до 66—76% ВВП. При подсчете по покупательной способности юаня показатель открытости хозяйства оказывается небольшим — 15—16% ВВП, что свидетельствует о невысокой зависимости китайского хозяйства от внешних факторов. Ведущей формой внешнеэкономических связей выступает внешняя торговля.

---

#### КНР в мировой торговле

Китай активно развивает внешнеторговые связи. Экспорт рос невысокими темпами: в 2001 и 2010 гг. отмечалось его сокращение: в 2010 г. на 12,5%. За 2001—2010 гг. среднегодовой темп прироста экспорта равнялся 4,1% (в 1990-е годы — 6,2%). По оценкам, вклад экспортного производства в прирост ВВП превысил 20%. Важную роль в поддержании экспорта сыграло использование валютного курса. В середине 1990-х годов юань был привязан к доллару на заниженном курсе. Одним из двигателей роста экспорта явилось образование экспортно ориентированных производственных узлов (кластеров), специализирующихся на отдельных продуктах или видах деятельности. КНР активно включается в процесс международной контрактации (аутсорсинг), в основном в области информационных технологий

КНР стала одной из ведущих сил в мировой торговле. На ее долю приходится 8,5% мирового экспорта товаров и услуг (2% в 1991 г.). Китайский экспорт превосходит соответствующие показатели всех стран, уступая только США и Германии. Преобладает экспорт товаров, в экспорте услуг на долю КНР приходится 0,3% мирового объема. На Китай приходится большая часть мировых поставок, 40% компьютерного оборудования игрушек, обуви, верхней одежды (28—34% мирового объема), фотоаппаратов, проигрывателей, телекоммуникационного оборудования (18—29%). По экспорту продукции информационно-коммуникационного сектора Китай превосходит США, но он является страной-изготовителем, а не создателем этих

товаров. КНР также выступает крупнейшим экспортером хлопчатобумажных тканей, туристических товаров, фарфоровых изделий. По оценке Международного института развития управления, китайские компании занимают 24-е место по показателям конкурентоспособности, уступая развитым странам в разработке современных товаров.

*Конкурентоспособность* китайских товаров обеспечивается низкой стоимостью рабочей силы. Китайский работник в городах в час получает в 13 раз меньше, чем в США. Общая разница в оплате труда в обрабатывающей промышленности составляет 37 раз, со странами еврозоны — 44 раза, с Японией — 30 раз (2006 г.).

В *товарной структуре* экспорта значительно выросла доля готовой промышленной продукции, доля сырьевых товаров снизилась до 5,5%. Готовые изделия превышают 90% китайского экспорта (табл. 28.5) На машиностроение приходится 47% экспортных поставок (1990 г. — 10%), на легкую промышленность — 28%, металлы — 10%. Наибольшими темпами увеличивался вывоз электронной и химической продукции, текстильных изделий. До 30% экспорта продукции обрабатывающей промышленности относится к высокотехнологичному.

Таблица 28.5. Структура экспорта КНР, %

<i>Экспортные поставки</i>	1995	2000	2008
Продовольствие	8,3	3,2	2,5
Сельскохозяйственное сырье	1,8	0,5	0,3
Топливо	3,6	2,3	2,2
Руды, металлы	2,4	2,0	1,8
Обработанные товары	83,7	91,7	92,9
Химические товары	6,1	4,7	5,5
Машины и транспортное оборудование	21,1	46,2	47,1

Источники: UNCTAD Statistical Yearbook 2009.

В отличие от Южной Кореи 1980-х, которая ввозила технологию и машины и на их основе выпускала электронную продукцию, КНР больше производит сборку готовой продукции из импортируемых частей и элементов. В результате в экспорте электронной продукции из КНР содержится большой иностранный компонент, но повышается доля внутреннего производства. Доля сборки в экспорте понизилась с 55 до 50%.

Степень зависимости некоторых отраслей от экспорта значительна. Наибольшее значение экспорт имеет для телекоммуникационного оборудования, хлопчатобумажной и шелковой промышленности (52 и 65%). Основная экспортная активность сосредоточена в Восточном районе, Центральном и Западные районы относительно слабо участвуют во внешнеторговых связях.

Важное значение для развития китайского хозяйства имеет *импортная торговля*. 45% импорта составляет промежуточная продукция. По оценкам, за счет импорта техники и технологии, промежуточной продукции обеспечивалось порядка 60% прироста промышленного производства.

В 2000-е годы в связи с бурным развитием промышленности и повышением цен на сырье значительно возрос импорт сырья — 23,6% импорта. Особенно резко увеличился импорт железной руды и нефти. За счет импортируемой нефти удовлетворяется 1/3 внутреннего спроса. КНР — один из крупнейших в мире импортеров сырьевых товаров, оказывающий значительное влияние на состояние международных рынков.

Географическое направление внешней торговли

Внешнеторговые связи КНР концентрируются на *развитых странах*, на которые приходится свыше 70% китайского экспорта.

Ведущие *экспортные рынки* — США (17,7%), Сянган (17,8%), Южная Корея, Япония (табл. 28.6). По объему закупок США несколько уступают всем странам ЕС. КНР выступает крупнейшим поставщиком на американский рынок текстильных, спортивных товаров и игрушек. 2/3 продаваемых в США игрушек сделаны в КНР. Китайский экспорт составляет заметную долю в импортных закупках развитых стран, но их зависимость от него незначительна — 1% ВВП стран ОЭСР (18% импорта Японии, 7,5% импорта ЕС 15, 5,4% импорта США).

Таблица 28.6. Географическое направление экспорта КНР, %

<i>Экспортные рынки</i>	2000	2008
Развитые страны	56,3	71,0
США	20,9	17,7
Япония	18,1	8,1
Сянган	13,4	17,8
Германия	3,7	4,1
Южная Корея	4,5	5,2
ЕС	—	20,5
Индия	0,6	2,2
Бразилия	0,5	1,3

Источник: *Direction of Trade Yearbook 2006. 2009. IMF.*

Основными *импортными* рынками КНР также являются индустриальные страны — свыше 50%. Среди них выделяются Япония, Тайвань, Южная Корея и США. Из Японии поступает 14% импорта. При этом основная часть китайских закупок машин и оборудования за рубежом приходится на Японию, что объясняется активной поли-

тикой стимулирования экспорта со стороны японского правительства, которое предоставляло Китаю значительные экспортные кредиты. США являются крупнейшим поставщиком соя-бобов, пшеницы и хлопка, а КНР — их крупнейшим импортером из США.

Для ряда развитых стран китайский рынок является крупным. В частности, 5,4% американского экспорта идет в КНР. Значение китайских закупок больше для японских компаний (20% японского экспорта).

В 2000-е годы были достигнуты высокие темпы роста китайской внешней торговли с азиатскими странами. Значительные поставки и закупки товаров КНР (8% товарооборота) осуществляет в странах Юго-Восточной и Западной Азии. Это нефть, другие сырьевые товары, а также ряд промышленных изделий. Значительно увеличился товарооборот с Индией, куда идет 2,2% китайского экспорта, а на китайский рынок идет около 5% экспорта Индии. У большинства азиатских стран положительное сальдо расчетов в торговле с Китаем.

КНР стала третьим торговым партнером африканских стран после США и Франции. Крупным поставщиком товаров выступает Бразилия. Для этих стран китайские закупки стали важным условием их хозяйственного развития.

Заметное место во внешней торговле КНР занимает Российская Федерация, на которую приходится 2% китайского внешнеторгового оборота. Это десятый по значению рынок. Китайские предприятия экспортируют в РФ изделия из кожи (24% экспорта), одежду (12%), обувь, трикотаж, а импортируют машины и вооружения (свыше 40%), минеральные удобрения и черные металлы, лес и рыбу. РФ осуществляет в КНР совместное строительство АЭС. В последние годы торговля для КНР сводилась с положительным сальдо.

Внешнеторговый оборот КНР с 1994 г. сводится с положительным сальдо. Главным образом оно достигается в торговле с США, с которыми китайский экспорт почти в три-четыре раза превосходил импорт (2000—2007 гг.), и с Сянганом.

---

#### КНР в международном движении капитала

Быстрый экономический рост сопровождался активным участием КНР в международном движении капитала в качестве объекта его приложения. Чистый приток капитала использовался для перестройки китайского хозяйства. Общий приток капитала соответствовал 9% объема капиталовложений в основные фонды в 2000-е годы (1980—1990-е годы — 13%), что является очень большой величиной для крупной страны.

Значительная часть средств была привлечена в форме ссудного капитала — свыше 37%. Источником ссудного капитала преимущественно выступали правительственные кредиты, кредиты междуна-

родных финансовых организаций, а также ценные бумаги, реализованные КНР за рубежом. На кредиты международных финансовых организаций, предоставляемых, как правило, на льготных условиях, приходилось до половины общего объема привлеченного ссудного капитала. Большая часть займов пошла на создание и реконструкцию предприятий в инфраструктурных отраслях (энергетика, транспорт, связь). Часть средств была инвестирована в сырьевые отрасли, мелиорацию, в сферу здравоохранения. Значительная часть кредитов была предоставлена Мировым банком. КНР стала участником МБ в 1980 г. одновременно с вступлением в МВФ.

КНР привлекала экономическую помощь. Ее относительная величина была небольшой — 1—0,3% ВВП в 1990—2000-е годы. На каждого жителя приходилось 1—2 долл. в год.

Привлечение иностранного ссудного капитала вызывало рост *внешней задолженности*. По объему долг — самый крупный среди периферийных стран, но его относительные показатели не были высокими по международным стандартам. По отношению к ВНД внешняя задолженность не превышает 9—11%, обслуживание долга по отношению к экспорту — не выше 20%, ее краткосрочная составляющая не превышает 50%, почти в 9 раз меньше валютных резервов.

В 1990-е годы КНР стала одним из *крупнейших центров приложения иностранных прямых капиталовложений (ИПК)*. В конце 2000-х годов на ее долю приходилась 2,8% общемирового накопленного объема ИПК. До 2000-х годов приток ИПК шел по нарастающей. Если в 1984—1989 гг. среднегодовой приток составлял 3,2% мирового объема, то в 1990—1995 — 9,95%, а в 1996—1999 — 9%, в 2002—2009 — 7,2%. Увеличение притока ИПК происходило в форме создания новых предприятий. В стране были созданы благоприятные налоговые условия для деятельности иностранного капитала. С местных компаний взимался налог по ставке 33%, а с иностранных — 7,5%, после того как они начинали получать прибыль в течение двух лет, и 15% после шестого года получения прибыли. С 2007 г. на иностранные предприятия распространилось национальное налогообложение, т.е. единый налог платят китайские и иностранные компании (25%).

Данные о притоке ИПК имеют свои особенности. Они включают движение капитала из Сянган и Макао, ныне являющихся составными частями КНР. Из общего объема накопленных в КНР иностранных капиталовложений порядка 20% приходится на Сянган, хотя по сути они являются внутренними инвестициями. Крупный приток капитала шел из Тайваня. Оценивается, что 80% притока капитала обеспечивают этнические китайцы из Восточной Азии, в немалой степени он представляет собой теневой капитал из КНР. Об этом может свидетельствовать и высокая доля притока ИПК с Виргинских островов, из Западного Самоа.

КНР проявляет выборочный подход к привлечению прямых капиталовложений. Они прежде всего привлекаются в высокотехнологичные отрасли. 59% ИПК размещено в обрабатывающей промышленности, 22% — в недвижимости. КНР является одним из крупных объектов приложения ИПК в сферу НИОКР после США и Британии.

Широкое привлечение иностранного капитала в форме прямых инвестиций способствовало усилению инвестиционного процесса в стране. Их среднегодовой приток равнялся 15% валовых вложений в основной капитал во второй половине 1990-х годов и 9,2% в конце первого десятилетия. Компании с иностранным капиталом обеспечивают 40% промышленного производства в стране (2004). В ряде производств иностранный капитал занял монопольные позиции — электроника и средства телекоммуникаций, изделия из пластмасс, пищевая промышленность, транспортное машиностроение.

ИПК в территориальном аспекте высококонцентрированы. Они сосредоточены в основном в приморских районах, где создано порядка 40 особых экономических зон (всего создано 250 зон национального масштаба и свыше 300 региональных зон). На них приходится около 80% предприятий с участием иностранного капитала, действующих в КНР. В Западном районе сосредоточено только 2% общего объема ИПК, причем их доля уменьшилась.

ИПК способствовали расширению экспорта и улучшению его товарной структуры. Доля предприятий с иностранным капиталом в общем объеме китайского экспорта превышает 57% (1990 г. — 13%, 2000 г. — 48%), а доля государственных — 19%, частных — 24%. Китайский экспорт намного больше зависит от иностранного капитала, чем экспорт других восточноазиатских стран. Во внутренних районах большая часть промышленности слабо связана с механизмом экономического роста через экспорт, что явилось, например, отправным моментом успехов Южной Кореи.

Новой чертой участия КНР в международном движении капитала стало усиление ее позиций в *вывозе предпринимательского капитала в форме прямых капиталовложений — стратегия выхода за рубеж* (цзоу чу цюй). Страна стала одним из крупных экспортеров капитала. В 2009 г. КНР имела за рубежом прямые инвестиции объемом 230 млрд долл., или 1,2% мирового объема (без Сянган и Макао, на которые приходится 4,8%). Половина из них инвестирована в предпринимательские услуги, сбытовую сеть, финансовую сферу, 15% — в горнодобывающую промышленность. Крупнейшим объектом приложения китайских инвестиций был Сянган — 69% накопленных ЗПК, а также Каймановы острова, далее идут Вергинские острова, США, Австралия, Сингапур. В последние годы усилился приток китайского капитала в нефтедобычу стран Латин-

ской Америки, Африки и Центральной Азии, в частности китайский капитал контролирует почти 1/3 всех нефтегазовых активов Казахстана. Возрастала роль КНР в предоставлении экономической помощи, крупнейшими получателями которой являются Вьетнам, Камбоджа, Северная Корея.

Одной из проблем участия КНР в международном движении капитала является *бегство капитала*, о чем свидетельствует статья платежного баланса «ошибки и пропуски». Ее величина возросла с 700—800 млн долл. до 17—18 млрд в конце 1990-х и 18 млрд в среднем в 2005—2008 гг.

Население Китая активно участвует в *международном движении рабочей силы* — от 0,8 до 2 млн человек выезжают в другие страны. На долю КНР приходится значительная часть переводов международных мигрантов, они достигают 1% ВВП.

Валютное положение КНР остается достаточно прочным. За 1990—2000-е годы она, как и ряд других азиатских стран, колоссально увеличила свои валютные резервы, значительная часть которых вложена в низкодоходные казначейские обязательства США. Валютные резервы превышают годовой объем импорта (валютные резервы КНР составляют 182—254% импорта). Постоянно поддерживается огромное положительное сальдо платежного баланса по текущим операциям (9,5—11% ВВП за 2006—2010 гг.). В результате китайское хозяйство продемонстрировало устойчивость к неблагоприятным внешним воздействиям. Контролируемая «открытость экономики» показала свои преимущества в условиях кризисных явлений в финансовой сфере мирового хозяйства.

В сфере международного экономического сотрудничества КНР руководствовалась принципом «действовать по мере возможностей». Она в небольших объемах оказывала экономическую помощь.

*КНР расширяет региональное экономическое сотрудничество.* Создана Шанхайская организация сотрудничества с РФ, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизстаном и Таджикистаном. КНР и страны АСЕАН договорились к 2010 г. создать зону свободной торговли. С 2010 г. начала действовать зона свободной торговли с Перу. В 2009 г. КНР вступила в Межамериканский банк экономического сотрудничества.

---

### Влияние на мировую хозяйственную систему

Экономика КНР характеризуется огромным объемом производства товаров и услуг, внутреннего спроса (КНР стала крупнейшим потребителем энергии), а также высокой внешнеторговой квотой — 60% ВВП (ЕС 15, Япония — около 30%, США — 24%). Она оказывает воздействие в основном на две сферы — мировую торговлю и международное положение рабочей силы.

Китайское хозяйство влияет на *ценообразование* и *доходы* на международных рынках, способствуя понижению цен на экспортируемые ею товары и повышению — на импортируемые, в частности на нефть — 8% и другие сырьевые товары (уголь, хлопок, железная руда, платина — свыше 30% мирового спроса). Ряд экономистов считают, что активные внешнеэкономические связи КНР способствуют появлению относительного избытка рабочей силы и относительного недостатка капитала в мировом хозяйстве, что, в свою очередь, содействует повышению прибыли на капитал. Включение огромной массы китайской рабочей силы в мировую систему производства понизило влияние рабочих при заключении трудовых соглашений в развитых странах.

Резкое увеличение экспорта КНР оказало неоднозначное влияние на производство целого ряда развивающихся стран. Так, рост китайского экспорта текстиля и одежды, других товаров оказал негативное влияние на занятость в этих отраслях в ряде этих стран. В то же время огромный рынок КНР изменил динамику торговли в рамках «Юг—Юг», дав возможность периферийным странам уменьшить их зависимость от развитых стран. Спрос КНР и других стран Азии был основным источником роста африканских стран, а также стран Латинской Америки. Китайский импорт из развивающихся стран за 1990—2005 гг. возрос с нескольких миллиардов до 120 млрд долл.

Несомненно влияние на международную валютную систему. Значительная часть накопленных валютных резервов (2,4 трлн долл.) вложены в американские казначейские бумаги, они поддерживают устойчивость американской денежной единицы и международной системы в целом.

#### Вопросы к теме

1. Каковы характерные черты развития КНР в 1990—2000-е годы?
2. Охарактеризуйте позиции КНР в мировом производстве.
3. Определите этапы развития китайского хозяйства.
4. Каковы характерные черты хозяйственного механизма Китая?
5. Определите характер участия КНР в международных экономических отношениях.
6. В какой степени уровень экономического развития и особенности отраслевой структуры хозяйства КНР отражаются на товарной структуре китайского экспорта?
7. Охарактеризуйте роль КНР в движении ссудного и предпринимательского капитала.
8. Поясните роль иностранного капитала и открытых экспортных зон в развитии внешней торговли страны.

### Бразилия в мировой экономике

Бразилия — крупнейшая страна Южной Америки. По размеру территории она уступает только РФ, США, КНР и Канаде, обладает крупными запасами более 30 видов минерального сырья (бокситы, олово, железная руда, медь — 14—22% мировых запасов, нефть на шельфе Атлантического океана). Население превышает 190 млн человек и составляет 2,9% населения планеты. Страна производит 2,7% ВМП (2,8% по ППС). На долю Бразилии приходится около 45% экономического потенциала Южной Америки. Объем ВВП Бразилии в текущих ценах почти в 2,7 раза меньше валового продукта КНР, но в 1,3 раза больше Индии.

По многим социально-экономическим признакам Бразилия относится к развивающимся странам, но занимает среди них особое место. Обладая большим экономическим потенциалом и довольно высоким уровнем экономического развития, она входит в число стран с уровнем дохода выше среднего. По показателю ВНД на душу населения страна в 1,6 раза уступает среднемировому уровню, в 10,4 раза — развитым странам, но в 2,1 раза выше уровня всех развивающихся стран, находясь несколько ниже уровня всех латиноамериканских. При подсчете данных показателей по ППС уровень Бразилии приближается к среднемировому, а индекс развития человека отводит ей 75-е место в мире. Уже длительное время она остается «страной будущего».

#### 29.1. Особенности экономического развития

##### Темпы и факторы роста

В 2000-е годы хозяйственный рост повысился в сравнении с 1980—1990-ми годами, когда бразильское хозяйство развивалось в условиях жестокого кризиса внешней задолженности. В основном обеспечивается положительная динамика производства на душу населения — плюс 0,35% (1980-е годы — минус 0,4%). По темпам прироста ВВП в прошлом десятилетии Бразилия несколько превосходила все латиноамериканские страны и среднемировые показатели. Наибольшие темпы прироста показали сельское хозяйство (4,4%) и сфера услуг (4,0%). В 2000-е годы бразильская экономика не избежала

кризисного сокращение производства — 0,2% ВВП в 2009 г., что значительно ниже подобных показателей в 1981, 1982 и 1990 гг.

Таблица 29.1. Темпы прироста ВВП Бразилии, %

	1980—1990-е	1990—2000-е	2000—2010-е
Бразилия	2,7	2,9	3,6
Мир	3,3	2,7	2,6

Источник: *World Development Indicators*. 2002, 2009. World Bank; *Global Economic Prospects*. January 2011. 2010. World Bank.

Повышение темпов роста сопровождалось улучшением социальной обстановки в стране, снижением уровня безработицы с 11,7% в 2002 г. до 9% в 2009 г., двукратным увеличением минимальной заработной платы, сокращением абсолютной бедности (в кризисный год осуществлялась программа сокращения голода). Экономическая политика и проводившиеся в ее рамках меры были направлены на достижение стабилизации и экономического роста, развитие малых и средних предприятий.

Значительные темпы хозяйственного роста обычно обеспечиваются повышением *нормы сбережений* и *капиталовложений*. Норма накопления в Бразилии в последние десятилетия снижалась, находясь в 1990-е на уровне 20,8%, а в 2000-е — 18%, что ниже среднемировых показателей. В структуре капиталовложений увеличилась доля инвестиций в машины и оборудование (до 50% в 2008 г.), снизилась в строительстве. Незначительная доля выделялась на развитие и поддержание инфраструктуры. В частности, в Бразилии третья в мире по протяженности дорожная сеть, но только 12% ее асфальтировано. Обычно уровень накопления на 1—2 процентных пункта превышал национальные сбережения. Широко использовался иностранный капитал.

Хозяйственный рост обеспечивался достаточно обильными *трудовыми ресурсами*. Темпы роста экономически активного населения превосходили темпы роста всего населения. Несмотря на долговременные выгоды со стороны предложения, непосредственный эффект быстрого роста рабочей силы усиливал давление на занятость. В частности, любое снижение темпов хозяйственного роста оказывало сильное влияние на наполнение рынка труда.

Основная масса рабочей силы до сих пор не отличается высокой общеобразовательной подготовкой и производительностью труда (производительность бразильского рабочего почти в пять раз ниже американского). По показателям расходов на образование Бразилия отстает от ряда латиноамериканских стран (государственные расходы — 4,5% ВВП). Традиционно больше внимание уделялось высшему образова-

нию в ущерб финансированию начального и среднего образования. Среди развивающихся стран Бразилия наряду с Россией выделяется быстрым ростом специалистов с кандидатскими (докторскими) степенями, превосходя относительные показатели развитых стран.

В 1990—2000-е годы произошли значительные изменения в развитии начального образования. Им охвачено свыше 96% детей соответствующего возраста (1992 г. — 80,5%). В средней школе занимается 79%, а на третьей ступени — около 25% соответствующих возрастных групп (16,1% в 2000 г.). Значительная часть подростков из бедных семей не получает среднее образование. По показателям образования Бразилия уступает другим латиноамериканским странам. 10% населения остается неграмотным. Молодая рабочая сила вступает на рынок труда в среднем с шестилетним школьным обучением (в странах Восточной Азии — с восьмилетним обучением).

Современное хозяйственное развитие непосредственно связано с *наращиванием научно-технического потенциала*. В современный период организация НИОКР является трудным и рискованным делом. Инвестиции в этой сфере дают отдачу в длительный срок, высока стоимость опытно-экспериментальной базы, большая потребность в высококвалифицированных кадрах.

В последние десятилетия осуществлялись программы развития науки и техники, охватывающие несколько тысяч проектов. Их результаты заметны в информационных технологиях, автоматизации, разработке спутников, атомной физике, биотехнологии, военной проблематике и сельском хозяйстве. Возрастают расходы на НИОКР, которые достигли 1% ВВП (1990 г. — 0,46%). 60% расходов на научные цели финансируется государством. В стране действует несколько технопарков. В районе г. Комниса в штате Сан-Пауло сложился технопромышленный узел, в который входят 13 исследовательских институтов и университетов. Он обеспечивает 16% научных разработок в стране. Значительную часть разработок осуществляют иностранные компании.

На Бразилию приходится 1,5—1,6% мировых расходов на НИОКР в расчетах по ППС — несколько меньше, чем в РФ. На Бразилию приходится 0,18% всех патентных заявок в мире. По научному потенциалу Бразилия занимает 49-е место, а по способности использовать научные разработки — более низкое место. Как и большинство стран с уровнем развития выше среднего, она в основном опирается на заимствование технологии из-за рубежа.

Изменения в использовании факторов производства способствовали росту эффективности хозяйства. Темп прироста общей факторной производительности составил 0,3% за 1990—2008 гг. В 1980-е был нулевой уровень.

### Условия производства

На протяжении 1990—2000-х годов экономическое развитие в значительной степени обеспечивалось за счет *дефицитного финансирования*, но в его масштабах произошли серьезные изменения. Предпринимавшиеся антиинфляционные меры, экономический подъем в мировом хозяйстве привели к снижению уровня инфляции. Если в 1980-е годы среднегодовые темпы прироста цен составляли трехзначные, а в первой половине 1990-х годов — четырехзначные показатели (1987 г. — 366%, 1990 г. — 1585, 1993 г. — 2400%), то во второй половине 1990-х уровень инфляции снизился до 10—15%, а в 2000-е он составил 5,6%.

На состояние государственных финансов и денежного обращения отрицательное влияние оказывал *государственный долг* — 39—47% ВВП. За 2000-е годы его величина уменьшилась. В Бразилии низкий уровень налоговых поступлений — 39% ВВП. В распоряжение центрального правительства поступает 68% налоговых сборов (1991 г. — 63,4%).

Предпринимательская деятельность стимулировалась снижением процентных ставок до 8,75% в 2008 г. (в 2001 г. краткосрочные процентные ставки составляли 18%, займы предпринимателям предоставлялись под 48%, а потребителям — 78%). Были внесены изменения в налоговую систему. На федеральном уровне основное место заняли два вида налога — налог с доходов и отчисления на социальное обеспечение. В то же время инвестиционную деятельность компаний сдерживала неопределенность экономической обстановки, высокий уровень коррупции, криминала. Издержки противозаконных действий оцениваются в 10% ВВП.

Серьезным тормозом экономического развития выступает огромное *неравенство в распределении доходов и бедность*. Разрыв в доходах между 10% самого богатого и самого бедного населения составляет 39 раз, коэффициент Джини — 0,53; 5,2% населения живет менее чем на 1,25 долл. в день. Поддержанию социального и экономического неравенства способствовала система государственных расходов на социальные цели. При относительно низких расходах страны на образование и здравоохранение значительная часть ВВП шла на пенсионное обеспечение в основном государственных служащих. Пенсионные расходы за 1990—2004 гг. поднялись с 4 до 12% ВВП в стране с относительно молодым населением. Начавшаяся с конца 1990-х годов затяжная реформа пенсионного обеспечения может способствовать улучшению социальной обстановки в стране, процессу производительного накопления.

Важной чертой развития Бразилии продолжают выступать *высокие темпы урбанизации*. Численность горожан превысила 80% населения против 66% в 1980 г. Быстрый рост городского населения за счет выходцев из сельской местности обострил проблему занятости и

другие социальные проблемы. Крупнейшие города Рио-де-Жанейро и Сан-Пауло выделяются самой высокой преступностью в мире, которая стала одной из злободневных социальных проблем бразильского общества. Нищета огромных масс населения питает это явление.

*Возросло загрязнение окружающей среды* — выбросы углекислого газа увеличились в 1,7 раза за 1990—2005 гг., что в 2,5 раза выше мировых показателей. На Бразилию приходится 1,26% выбросов в мире, это ниже ее доли в ВМП.

#### Структурные сдвиги в хозяйстве

Еще в 1970-е годы Бразилия превратилась в индустриально-аграрную страну, обладающую значительным комплексом современных отраслей промышленности и одним из крупнейших в Латинской Америке после Мексики рынком капитала. В ней действуют девять бирж. По числу зарегистрированных на бирже в Сан-Пауло компаний Бразилия ближе к Германии. Уровень развития рынков капитала достаточно высок — кредиты частного сектора составляют 102% ВВП (в странах с уровнем доходов выше среднего — 53%).

В структуре производства Бразилии в 2000-е годы несколько снизилась доля сельского хозяйства, услуг, обрабатывающей промышленности, возросла доля горнодобывающей промышленности. Увеличение доли горнодобывающей промышленности произошло за счет нефтедобычи, доля которой поднялась с 1,1% в 1995 г. до 3,5% в 2005 г. (табл. 29.2).

Таблица 29.2. Структура ВВП Бразилии, %

	1990	2000	2008
Сельское хозяйство	8,0	7,3	7,0
Промышленность	39,0	28,0	28,0
Обрабатывающая промышленность	25,0	22,4	18
Услуги	53,0	64,5	61,0

Источник: *World Development Indicators 2002, 2009*. World Bank; *World Development Report 2010*. World Bank.

После стагнации производства *обрабатывающей промышленности* в 1990-е годы темпы ее роста повысились в первом десятилетии текущего века, достигнув 2,6% в год. Возросла доля страны в мировом производстве — 1,8% в 2008 г. против 1,7% в 2000 г. Уровень производства на душу населения почти не изменился. В ней произошло уменьшение значения традиционных отраслей, а также фармацевтики, возросла доля автотракторной промышленности, нефтепереработки, т.е. отраслей средней наукоемкости. Структура

отрасли достаточно дробная. По масштабам производства выделяются пищевая промышленность (19%), органическая химия, целлюлозобумажная промышленность, автостроение, металлургия. Доля наукоемких сократилась. В 2008 г. бразильское правительство разработало очередную вариант промышленной, технологической и внешнеторговой политики. Приоритеты развития сосредоточиваются на производстве инвестиционных товаров, медикаментов, полупроводников и программного обеспечения.

*Сельское хозяйство* традиционно занимает важное место в хозяйстве страны. Его структура разнообразна. В разные периоды сахарный тростник, хлопок, кофе были источником промышленного развития. Удельный вес сельского хозяйства во внутреннем производстве составляет 7%. Аграрная сфера имеет огромное значение в занятости населения — здесь сосредоточено 31% рабочей силы, больше, чем в промышленности.

Сельское хозяйство росло достаточно высокими темпами (в 1980-е — 2,8%, в 1990-е — 2,9%, в 2000-е — 5% в год). Производство продовольствия на душу населения за 1990—2000-е годы увеличилось в два раза. Большие сдвиги произошли в производстве сои, цитрусовых, в птицеводстве, цветоводстве. Производство зерновых удовлетворяет внутренние потребности. По сбору кукурузы Бразилия уступает только США, сои — США и КНР. Более века страна является крупнейшим производителем кофе, и только в последнее десятилетие к ней приблизилась Колумбия (2,5 млн — 3 млн т). После Индии Бразилия — крупнейший производитель тростникового сахара, а также табака, мяса.

Меняется *сфера услуг*, в ней повысилась доля кредитного и информационного секторов. Рынки фьючерсов и опционов в Сан-Пауло входят в число пяти крупнейших в мире. Вместе с тем свыше 500 муниципалитетов не имеют ни одного отделения банков на своей территории. Информационно-технологический сектор по объему продаж вышел на пятое место в мире, его развитие определяется иностранным капиталом. 26% населения пользуется Интернетом, в 1,2 раза больше, чем в РФ.

*Региональные диспропорции* — одна из особенностей хозяйственной жизни Бразилии. Отмечаются резкие различия в развитии, особенно между Северо-Востоком и Югом. Юго-Восток сосредоточивает свыше 70% обрабатывающей промышленности. Один штат Сан-Пауло дает свыше 60% всего промышленного производства. Его ВВП больше, чем в других странах Южной Америки. Уровень оплаты на Северо-Востоке почти в три раза ниже, чем на Юге, продолжительность жизни на 10 лет короче, число неграмотных в

два раза выше. В этом районе проживает 30% населения страны, но он производит 15% ВВП.

В стране остаются скромные разрывы в доходах. Коэффициент Джини в 2009 г. составил 0,54. Большие различия отмечаются между доходами городского и сельского населения.

---

### Позиции Бразилии в мировой экономике

За 1990—2000-е годы в мировой экономике позиции Бразилии окрепли. Производство на душу населения увеличилось в 1,2 раза. На некоторых направлениях бразильские предприятия (черная металлургия, нефтехимия) приблизились к мировым стандартам. Бразилия — один из крупнейших производителей судов, самолетов, тракторов, автомобилей, станков. Она является одним из крупных производителей химической промышленности. В число крупных мировых производств входят текстильная, обувная промышленность, металлургия.

Бразилия на коммерческой основе с космодрома Алкантара осуществляет запуски метеорологических ракет и зондов.

В горнодобывающей промышленности крупной по мировым масштабам является добыча ниобия, марганца (10,7%), железной руды, тантала, хрома, олова, цинка (2—3%), бокситов, лития.

Бразилия входит в число ведущих производителей мяса: 15% говядины, битой птицы, 3% свинины.

## 29.2. Этапы экономического развития

История независимой Бразилии, бывшей португальской колонии, начинается с 1822 г. До конца 1930-х годов она развивалась как сырьевой придаток ведущих западных стран. Только в 1940 г. доля обрабатывающей промышленности в национальном доходе достигла 10%. Мировой экономический и финансовый кризис 1930-х годов, сопровождавшийся оттоком капитала, во многом подорвал позиции латифундизма. Он вызвал сокращение фонда сбережений и обусловил необходимость мобилизации внутренних ресурсов, что привело к расширению национальной базы промышленного развития. Крах мирового рынка кофе означал, что экспортный сектор не может служить двигателем экономического роста.

Этап 1930—1940-х годов ознаменовался серьезными структурными изменениями в хозяйстве. Однако машинное производство полностью не охватило даже сферу изготовления орудий труда, технический уровень оставался низким. Экономическое развитие основывалось на индустриализации в рамках политики импортзаме-

шения. Укреплялись позиции государства как предпринимателя в отраслях промышленности, в сфере услуг. Все это привело к относительному ослаблению позиций иностранного капитала. Если в 1929 г. под его контролем находилось 23% функционирующего в стране капитала, то в 1950 г. — только 7,5%.

С 1950-х годов отмечается новый период в развитии бразильского хозяйства. Тогда начала проводиться целенаправленная политика индустриализации. Роль импортных товаров резко сократилась в результате уменьшения экспортных доходов от кофе. Были введены многочисленные внешнеторговые барьеры, цены на доминировавшие на внутреннем рынке отечественные товары нередко были ниже, чем на американские. Тарифные сборы не только защищали внутренний рынок, но и преследовали цели увеличения государственных доходов. За 1949—1964 гг. доля импортных товаров обрабатывающей промышленности сократилась с 19 до 4,2% внутреннего потребления.

На втором этапе индустриализация охватила производство предметов потребления длительного пользования. Методы крупного машинного производства заняли ведущее место. Произошло укрепление товарно-денежных отношений. Развитию внутреннего рынка способствовала стагнация экспортного сектора. Среднегодовой темп экспорта за 1947—1963 гг. составлял 1,2%. Усилились государственный сектор и внешнеэкономическое регулирование. Была установлена государственная монополия на нефтедобычу и нефтепереработку и транспортировку нефти и нефтепродуктов. Застойное состояние экспортной торговли сдерживало ввоз промышленного оборудования.

Во второй половине 1950-х годов усилился приток иностранного капитала. Отчасти это было связано с завершением структурной перестройки и послевоенного восстановления хозяйства Западной Европы и Японии. В это время основали свои филиалы и дочерние компании американские и германские автомобильные корпорации. Правящие круги, открыв иностранным предприятиям доступ в прибыльную сферу производства предметов длительного пользования, обеспечивали с помощью государства концентрацию внутренних ресурсов и с привлечением ссудного капитала развивали и инфраструктурные и базовые отрасли. При этом внешнее кредитование давало определенную возможность осуществления национальных интересов.

Темпы экономического роста возросли: 1947—1957 гг. — 6,4%, 1957—1961 гг. — 8,3% в год. Одновременно быстро нарастала внутренняя и внешняя задолженность. Дефицитное финансирование стало характерной чертой бразильского хозяйственного развития.

Очередной этап экономического развития и включения бразильского хозяйства в мирохозяйственные связи начался после военного переворота 1964 г. и установления в стране *военной диктатуры*. В основу экономической стратегии была положена *концепция «национальной безопасности и развития»*, ставившая целью превращение Бразилии в великую и индустриальную державу к 2000 г. Предусматривалось достижение высоких темпов экономического роста за счет перераспределения национального дохода, повышения нормы накопления при тесном сотрудничестве государства, национального и иностранного капитала. Привлечение иностранного ссудного и предпринимательского капитала шло под лозунгом «прагматичного национализма». Идеологические аспекты были нацелены на мобилизацию единства нации в интересах достижения великой цели.

В обеспечении экономического роста важная роль отводилась государству, на долю которого приходилось свыше 50% всех капиталовложений. Госсектор концентрировался в базовых, инфраструктурных отраслях и добывающей промышленности. За национальным капиталом оставались традиционные отрасли, а за иностранным — современные и наиболее прибыльные. При этом государство осуществляло контроль за отраслями, занимающими стратегическое положение в хозяйстве страны. Оно контролировало отношения между трудом и капиталом, результатом чего явилось усиление поляризации населения. Разрывы в доходах возросли.

Внешнеэкономическая политика после военного переворота была направлена на стимулирование экспорта и либерализацию импорта. Содействие экспортной торговле включало установление «реалистической» учетной ставки, финансовую и кредитную поддержку, упрощение таможенных процедур. Это способствовало повышению темпов прироста экспорта — свыше 22% в 1970-е годы (38% для обработанных товаров). Экспорт превратился в двигатель экономического роста. Темп прироста ВВП за 1968—1978 гг. превысил 9% («бразильское чудо»). Импортная торговля увеличивалась быстрее экспорта.

В возрастающих масштабах привлекался иностранный капитал. Бразильское правительство стремилось сгладить последствия нефтяного шока 1974 г. массированным притоком зарубежного ссудного капитала. Увеличение внешних займов было также связано с модернизацией инфраструктурных отраслей, которая требовала больших затрат. Преобладающая часть внешних кредитов была получена крупнейшими государственными компаниями и в меньшей степени филиалами ТНК.

Ключевой элемент хозяйственной жизни этого периода — возникновение современного сектора производства средств производства и создание самовоспроизводящегося хозяйственного комплекса. Капиталистическая модернизация охватила сельское хозяйство и сферу услуг. Социальная цена экономического развития 1960—1970 гг. была высокой. Доля заработной платы в ВВП изменилась мало (34,5% — в 1970 г., 35,8% — в 1980 г.).

Начало следующего этапа экономического развития связано с кризисом внешней задолженности. Общеэкономический и долговой кризис Бразилии приобрел глубокий структурный характер и привел к изменению условий воспроизводства в стране и характера участия в международном разделении труда. Долговой кризис показал сильную зависимость Бразилии от промышленных стран. Практика 1980-х годов по урегулированию внешней задолженности показала, что даже страна с крупным экономическим потенциалом не смогла поддерживать высокий экономический рост и одновременно обслуживать огромный внешний долг.

1980-е годы характеризовались дестабилизацией экономики, падением темпов роста, резким увеличением инфляции, достигшей четырехзначных величин. Эти годы получили название потерянного десятилетия. Семь лет происходило сокращение ВВП на душу населения.

В 1990-е годы модель развития экономики вновь была изменена, что определялось *снижением роли государства* как предпринимателя и внедрением открытой внешнеэкономической стратегии. Частный капитал получил доступ в инфраструктурные и горнодобывающие отрасли. Прошла либерализация внешнеэкономической сферы. Средний тариф был снижен с 52% в 1990 г. до 14% в 1994 г. (1986 г. — свыше 100%). Были пересмотрены многие другие ограничения импорта. Государственные компании, которые способствовали «экономическому чуду» 1960—1970-х, стали рассматриваться как препятствие на пути развития. Многие крупнейшие государственные компании были приватизированы, в том числе горнодобывающий гигант «Компания Вале до Рио Досе» (КВРД), «Бразилия телеком». В пользу приватизации государственного сектора оказывалось давление со стороны США и международных финансовых организаций. На первом этапе приватизации приток в казну средств был невелик. В большинстве случаев применялась схема обмена акций предприятий на различные долговые обязательства государства.

В 1990-е годы Бразилия восстановила свои позиции в мировом хозяйстве, ослабленные в предыдущем десятилетии. Невысокий

уровень национальных сбережений и капиталовложений, их замедленный рост представляют один из тормозов экономического развития. Либерализация внешнеэкономических связей и усиление иностранной конкуренции, особенно на рынках промышленных потребительских товаров, электронной информационной техники, осложнили положение бразильских производителей. Произошла структурная перестройка хозяйства. Обрабатывающая промышленность, бывшая в течение длительного времени движущей силой хозяйственного развития, утрачивает эту роль. Происходит сдвиг в сторону добычи и первичной переработки минерального сырья и продовольственных товаров.

Денежно-кредитная ситуация отличается неустойчивостью, оттоком капитала, высоким уровнем задолженности. Все это дает возможность спекулятивных давлений и возникновения финансовых кризисов.

### 29.3. Основные черты социально-экономической структуры

Ряд черт хозяйственного механизма, включающего социальную структуру хозяйства, имеет много общего с другими странами Латинской Америки. Это позволяет определять его как *латиноамериканскую модель*. По процессу развития товарно-денежных отношений и этапам хозяйственного развития Бразилия существенно отличается от классической модели западноевропейских стран. Возникшая под влиянием позднего португальского феодализма, бразильская экономика с самого начала складывалась разнородно, включая колониальное рабство, бывшее фактором первоначального накопления капитала. Здесь возникло крупное плантационное хозяйство, полностью ориентированное на экспорт. Характерной чертой этого хозяйства была монокультурность, которая предопределила его зависимость от мирового рынка и господствующих на нем крупнейших компаний ведущих западных стран.

---

#### Особенности структуры частного сектора

Сложившаяся в стране структура предпринимательства неоднородна по составу. В частном предпринимательском секторе одни хозяйственные объединения взошли на основе теснейшего сотрудничества с государством или приватизации, другие представляют иностранный капитал. По масштабам производства ведущее положение занимают мелкие предприятия с числом занятых до 100 человек и

крупные — соответственно 24,4 и 32,2%. При этом доля мельчайших предприятий с числом занятых до 10 человек сократилась, а число средних (200—499 человек) поднялось с 16 до 21%.

Концентрация производства в промышленности на уровне компаний значительно выше, чем на уровне предприятий. Здесь сложились довольно мощные промышленно-финансовые группы, многие из которых имеют семейный характер. В национальном хозяйстве доминируют 600 семей. Значительная часть групп контролируется иностранным капиталом.

Усиление позиций *ассоциированных* групп произошло в результате перехода от филиальной организации иностранного капитала к организации совместных предприятий с бразильским капиталом. Ассоциированная форма — преобладающая среди крупнейших предпринимательских групп Бразилии.

Сельское хозяйство сохраняет *двойственность* социальной структуры. В нем большое место занимают плантационные хозяйства экспортного направления. Коммерческие фермы, средний размер которых составляет 430 га, дают 61% производства; большую часть сахара, крупного рогатого скота, риса, апельсинов, соябобов, помидор, цыплят. Большинство крестьянских хозяйств получают доходы от других видов деятельности. Безземелье, бедность большой массы сельского населения являются результатом феодальных пережитков. Арендная плата высока, нередко носит натуральный характер, в глубинных районах сохраняются отработки. Рыночные отношения с трудом прокладывают себе дорогу. До 40% занятых в сельском хозяйстве не получают денежной оплаты.

В Бразилии до сих пор остается самым высоким показатель концентрации землевладения: 45% пригодной для обработки земли принадлежит 1% собственников, при этом в крупнейших хозяйствах не используется до 40% земли. При этом у 4,5 млн хозяйств недостаточные для владельцев земельные участки. Это почти 16,5 млн человек.

Несправедливое распределение земель ведет к *острым социальным конфликтам*, отмечались прямые вооруженные столкновения безземельных крестьян с полицией. Правящие режимы предпринимали определенные меры по ослаблению противоречий в аграрных отношениях. Главное внимание уделялось освоению земель северных (Амазония) и центрально-западных районов страны, перераспределению земель.

Характерная черта бразильского хозяйства — огромный неформальный сектор, который быстро рос с конца 1970-х годов. По оценкам, в нем производится 33,4—40% ВВП. Теневая экономика в

1,5 раза менее производительна, но более прибыльна. Рост неформального и теневого секторов связан с огромным относительным перенаселением и превращением отдельных предприятий его в суб-подрядчиков крупных промышленных компаний.

---

### Роль государства. Положение рабочей силы

Разнородность социальной структуры хозяйства вызывала повышение роли государства. Бразильское государство, решая проблемы индустриализации, пыталось преодолеть противоречия между потребностями развития производительных сил и его ограничениями, налагаемыми производственными отношениями, недостаточным накоплением частного капитала. Оно было системообразующим фактором социально-экономического развития. Государство «сверху» насаждало рыночные, капиталистические отношения, подталкивало частный капитал к участию в создании крупных промышленных объектов, обеспечивая ему всевозможные льготы.

Государство выполняло роль локомотива экономического развития, прямо и косвенно осуществляло финансирование экономики, индикативное планирование. Государственный сектор был одним из самых значительных в Латинской Америке. Государственные предприятия в начале 1990-х доминировали в базовых отраслях хозяйства, включая сектор коммунальных услуг, нефтехимию, горнодобывающую промышленность. На государственных предприятиях создавалось 27% ВВП (1991). Государственные предприятия занимали ведущее место среди крупнейших компаний. В числе первых 100 компаний насчитывалось 59 государственных, которые сосредоточивали 85% суммарных активов. Государственные компании доминировали в кредитной сфере.

Масштабная передача во второй половине 1990-х годов в частное владение государственных предприятий резко сократила предпринимательскую роль государства — 7% добавленной стоимости в 2003 г. Государство играет важную роль в нефтедобывающем секторе, в развитии сельского хозяйства, где оно устанавливает закупочные цены, кредитует сельскохозяйственных производителей, осуществляя программу «семейного фермерства».

Снизилась роль государства в перераспределении национального дохода — 31% ВВП — ниже, чем во многих развитых странах.

*Положение рабочей силы* определяется слабой степенью ее организованности, высокой долей неквалифицированных работников, растущим предложением и высоким уровнем безработицы — 12%. Только 1/3 рабочей силы подпадает под действие коллективных трудовых отношений. Доля самозанятых повысилась до 23%. Рабо-

чее движение в основном независимо от правительства и политических партий. Примерно 16% рабочих состоят в профсоюзах. В стране выделяются четыре крупные профсоюзные федерации.

Занятость характеризуется большой текучестью работников. Каждый третий занятый меняет место работы в течение года. Высокая текучесть кадров снижает производительность труда, так как работники находятся на одном месте недостаточное время для реализации своих возможностей и получения необходимой подготовки.

Возросла неформальная занятость. В 1980 г. 40% работников использовалось без заключения соответствующих соглашений, в начале 2000-х годов их доля поднялась до 60%. В ряде секторов хозяйства в сельской местности применяется принудительный труд, запрещенный конституцией. Широко используется детский труд — 13,9% детей в возрасте 10—14 лет работает. Условия безопасности низкие.

Отношения рабочей силы и предпринимателей напряженные, нередки трудовые конфликты.

## 29.4. Внешнеэкономические связи Бразилии

В последние годы бразильская экономика расширила свое участие в мирохозяйственных связях. Ведущую роль среди них играет внешняя торговля.

---

### Позиции в мировой торговле

На долю Бразилии приходится 1,2% мирового экспорта (1984 г. — 1,5%, 2000 г. — 1%). Бразильская доля в два раза выше показателей Аргентины, но несколько уступает Мексике (1,7%).

Внешняя торговля занимает относительно скромное место в производстве ВВП, ее роль возросла в 2000-е годы. На экспорт идет 14,7% валового продукта (в 1991—2000 — 9%). По показателям внешнеторговой квоты Бразилия значительно отличается от многих других развивающихся стран (в частности, у стран Латинской Америки она в 1,5—2 раза выше).

Бразильская экономика ориентирована в основном на внутренний рынок. Она меньшей степени в сравнении с другими странами участвует в международных экономических отношениях. У нее относительно низкое соотношение притока иностранного частного капитала к ВВП.

В 2000-е годы динамика внешней торговли была невысокой — 4,8% (в 1990-е годы экспорт увеличивался на 7,3% в год). В начале

2000-х экспорт сокращался и в 2009 г. сократился на 12%. Понижение темпов роста экспорта вызвано целым рядом причин, и в частности ослабленной ценовой конкуренцией бразильских товаров в связи с повышением заработной платы. Переход в конце 1990-х на плавающий валютный курс привел к снижению стоимости реала, но не компенсировал вышеназванной причины.

Институциональная структура внешней торговли отражает *олигопольную* структуру бразильского хозяйства. 35 компаний («Петробраз», Эмбрайер», «Вале до Рио Досе» и др.) обеспечивают 39% экспорта.

В отличие от 1990-х годов, когда были свернуты программы регулирования экспорта, упразднена государственная монополия на торговлю сахаром, кофе, зерном, роль государства в торговле увеличилась. Были осуществлены программы гарантирования и содействия экспорту. Основным инструментом регулирования внешней торговли оставался *тариф*. Средний размер импортных тарифов относительно невысок: 2% — для сельскохозяйственного сырья и 10% — для товаров обрабатывающей промышленности. Взимаются экспортные пошлины, на практике применяемые к нескольким товарам, включая кожу, военное снаряжение и сигареты.

Под воздействием структурных изменений в хозяйстве произошли существенные сдвиги в структуре экспорта. Повысилась доля услуг, сырьевых товаров, снизилась доля товаров обрабатывающей промышленности. Промышленные изделия составляют свыше 43%, в том числе машины и оборудование — 21% экспортных поставок, сельскохозяйственные товары — 31%.

Таблица 29.3. Структура экспорта Бразилии, %

	1990	1995	2005	2008
Продовольствие	27,8	28,5	25,7	27,4
Сельскохозяйственное сырье	3,5	5,2	3,9	3,6
Топливо	2,2	0,9	6,0	9,4
Руды, металлы	9,4	11,3	10,5	13,4
Обработанные товары	51,5	52,8	52,1	43,7
Химические товары	—	6,6	6,2	6,4
Машины и транспортные средства	—	19,0	25,8	21,1

Источник: *Handbook of International Trade and Development Statistics*. UNCTAD 1994; *UNCTAD Statistical Yearbook* 2009.

Товарный состав экспорта сильно раздроблен. Ведущее место в нем занимают соевые бобы (5,9%), железная руда и ее концентраты (4,7%), нефтепродукты (3,8%), растительное масло и семена (3,6%),

авиационная техника (2,7%), двигатели внутреннего сгорания, целлюлоза (2,3%), кофе.

Важность структурных изменений в экспортной торговле развивающихся стран определяется увеличением доли машин и инструментов. По этому показателю Бразилия уступает таким латиноамериканским странам, как Мексика, Чили и Аргентина. В экспорте обрабатывающей промышленности наиболее крупные доли приходится на легковые автомобили, части для автотракторной промышленности, самолеты, на передающую и принимающую аппаратуру, автодвигатели (3,6—6,3% экспорта обрабатывающей промышленности). Экспорт обрабатывающей промышленности остается низкотехнологичным. По доле высокотехнологичных товаров (12%) Бразилия уступает странам с доходом на душу населения выше среднего уровня (13%).

По отдельным сырьевым товарным группам Бразилия занимает ведущее место в мировом экспорте: железная руда и концентраты — 26%, масличные семена — 25%, кофе — 18%, сахар и мед — 25%, корма для животных — 10%, мясо — 11%. Страна заняла ведущее место в экспорте апельсинового сока. Бразилия выступает также крупным экспортером стали, авиационной техники. По экспорту сельскохозяйственной продукции она занимает шестое место в мире.

Либерализация внешней торговли в большой мере стимулировала рост импорта, и особенно технически сложных изделий, нежели увеличение экспорта. Бразильские предприниматели уступили свои позиции в отраслях средних и высоких технологий иностранным компаниям.

Основу бразильского *импорта* традиционно составляют машины и оборудование, потребительские товары и топливо. Почти половина импорта составляют сырьевые и промежуточные товары, капитальные — 20% импорта. По ряду направлений технологии и оборудования сохраняется полная зависимость от импорта, что предопределяет большую зависимость баланса по текущим операциям от состояния инвестиционного спроса.

Географически внешняя торговля высококонцентрирована. 80% ее объема приходится на 20 стран. В последнее десятилетие произошла диверсификация географии внешней торговли. Ведущее положение во внешнеторговых связях занимают развитые страны, но доля их постепенно снижается (46%). Крупнейшим торговым партнером выступают США, на долю которых приходится около 20% внешнеторгового оборота (табл. 29.4). Доля Бразилии в американском импорте в 2000-е годы составляла 2,4—1,6%, достигая значительных величин в закупках апельсинового сока (86%), кофе, табака, орехов, железной руды, олова, корда и обуви.

Таблица 29.4. Географическое направление экспорта, %

Регион, страна	1990	2000	2008
Развитые страны	67,8	54,9	46,2
ЕС	30,8	25,2	23,4
Германия	—	5,1	5,2
Нидерланды	—	5,1	5,2
США	24,5	22,4	14,0
Латинская Америка	12,6	29,7	25,5
КНР	—	1,8	8,3

Источники: *Handbook of International Trade and Development Statistics*. UNCTAD, 1994; *Direction of Trade Statistics Yearbook 2009*. IMF.

Развитые страны поглощают большую часть вывозимых машин и оборудования. В середине 2000-х годов только на долю США приходилось свыше 40% бразильского экспорта этой группы товаров. Хотя в эти страны направляется большая часть трудоемких изделий, данное положение не соответствует правилу теоремы Хекшера—Олина. Это связано как с региональной концентрацией производства в Бразилии, так и с широкомасштабными поставками дочерних компаний зарубежных ТНК. Экспорт обработанных товаров идет из юго-восточных районов, а сырьевых товаров — из южных штатов. На Юго-Восток приходится 63% всего экспорта.

Развивается торговля с латиноамериканскими странами, на их долю приходится 25% экспорта Бразилии. В 2000-е годы снизилось значение стран, входящих в группировку МЕРКОСУР, — 10,3% бразильского экспорта.

Среди азиатских стран крупнейшим рынком для Бразилии стали: КНР — 13,2% экспорта — от соябобов до железной руды, Индонезия и Индия — 0,6% экспорта.

Внешняя торговля в 2000-е годы в целом сводилась с положительным сальдо. Бразилия является нетто-импортером услуг и по этим статьям традиционно имеет дефицит.

#### Позиции страны в движении капитала

Бразилия является крупным объектом приложения капитала в ссудной и предпринимательской форме со стороны западных стран. Приток капитала в значительной мере покрывал дефициты по статьям текущих операций.

В притоке иностранного ссудного капитала в Бразилию большая доля приходилась на краткосрочный капитал, который уходил за границу при появлении признаков неблагополучия.

Большие потоки ссудного капитала привели к быстрому росту *внешнего долга*. В 2008 г. он превысил 255 млрд долл. (120 млрд в 1990 г.). В начале 1980-х годов обслуживание долгов превзошло критический уровень, превысив 40% стоимости экспорта товаров и услуг. Ради поддержания национального экономического развития правительство частично прекратило обслуживание внешнего долга, что вызвало чистый отток капитала из страны. В конце 1980-х годов было достигнуто соглашение с кредиторами о рефинансировании основной части задолженности, а в 1992 г. был разработан с МВФ «документ о намерениях», по которому Бразилия получила новые займы в обмен на жесткую программу социально-экономических мер. Навязанный кредиторами вариант долгового урегулирования — рефинансирование преимущественно на коммерческих условиях — консервировал периферийные черты внешнеэкономических связей.

Обслуживание внешнего долга поглощало большую часть экспортных поступлений. В 2000-е годы под влиянием пересмотра долгов и увеличения экспорта долговое бремя снизилось до 24—25% (120% в 1999 г.), краткосрочная составляющая понизилась до 14%.

Важное место в системе мирохозяйственных связей Бразилии занимает приток *иностраннх прямых капиталовложений (ИПК)*, который за 1990-е годы увеличился больше чем в три раза в номинальном измерении, а за 2000—2008 гг. — в 2,3 раза.

В течение нескольких десятилетий Бразилия входит в число *крупнейших десяти стран — реципиентов иностранного капитала*. На нее приходится 1,9% мирового объема *иностраннх прямых инвестиций*, 12,8% — в развивающемся мире и 45% — в Латинской Америке. Позиции иностранного капитала укрепились в значительной мере в результате урегулирования международной задолженности. Приток капитала ограничен в сфере сельскохозяйственной собственности, здравоохранения, средств массовой информации, в морском и воздушном транспорте.

В структуре накопленных ИПК снизилась доля обрабатывающей промышленности и возросла доля услуг — телекоммуникаций, кредитной сферы, которые обслуживают внутренний рынок, что частично объясняет относительно низкие темы бразильского экспорта в отличие от Мексики, где ИПК главным образом сосредоточены в обрабатывающей промышленности.

По оценкам, на иностранных предприятиях производится свыше 60% продукции обрабатывающей промышленности, в том числе 85% продукции автостроения. Иностранный капитал внедрился практически во все звенья кредитной системы. Среди 50 крупнейших банковских групп 12 контролируются или возглавляются ино-

странными банками, на долю которых приходится 23% активов банковской системы. Предприятия иностранных ТНК контролируют 2/3 экспорта страны. Из страны резко возрос вывоз дивидендов. Соотношение сил между национальным и иностранным капиталом изменилось в пользу иностранного в результате приватизации предприятий и конверсии международных долговых обязательств.

Основная часть прямых капиталовложений принадлежит американским ТНК (25%), далее с большим отставанием идут испанские, нидерландские, французские, португальские инвестиции.

В последние десятилетия существенно изменилась роль Бразилии в сфере движения капитала, она стала его *экспортером*. Выход бразильского капитала на внешние рынки произошел в середине 1970-х. Он заполнял свободные промышленные ниши, которые обходил предпринимательский капитал из западных стран. В обрабатывающей промышленности приоритет отдавался нефтеперерабатывающей и строительной отраслям. Основные капиталовложения сосредоточены в офшорных зонах, на них приходится 70% их объема, в частности на Каймановых, Вергинских и Багамских островах. Зарубежные капиталовложения бразильских компаний относительно невелики, на их долю приходится 0,1% мирового объема зарубежных инвестиций.

Образованию «избыточного» капитала способствовала дуалистичность хозяйства, неустойчивая хозяйственная обстановка. С регистрируемым вывозом капитала соседствует крупный теневой отток, среднегодовая величина которого в 1990—2000-е годы превышала 0,4 млрд долл.

Как видно, бразильская модель развития характеризуется зависимостью от западных стран в финансовой сфере, высоким удельным весом сырьевых товаров и полуфабрикатов в экспорте, высокой долей импорта машин и оборудования, технологии, ростом зависимости от ТНК. Это означает, что Бразилия не включена в динамичные цепи производства ТНК развитых стран, что может привести к структурному отставанию ее экспорта.

Расчеты по текущим операциям платежного баланса длительное время сводились с отрицательным сальдо, которое составляло свыше 4% ВВП, что ослабляло валютные позиции страны. В середине 2000-х было получено положительное сальдо, составившее примерно 1% ВВП. Помимо торговли улучшению баланса текущих операций способствовал туризм. Платежный баланс страны ослабляется дефицитом в расчетах по технологии и транспортным операциям. Национальный флот в основном обслуживает каботажные перевозки.

Улучшение условий торговли и укрепление внешнеэкономических позиций способствовали увеличению валютных резервов, которые в 2008 г. превысили величину экспорта.

---

#### Интеграционная политика. Отношения с РФ

Действенным средством расширения внешних рынков и укрепления позиций национального капитала правящие круги Бразилии рассматривают создание *региональных экономических объединений*. Бразилия принимала активное участие в образовании Ассоциации свободной торговли (ЛАСТ), учрежденной в 1960 г., и преобразовании ее в Ассоциацию латиноамериканской интеграции (1980). Недовольство низкими темпами хозяйственного сближения и медленным развитием внутрizonальной торговли вызвала активизацию отношений с Аргентиной. В марте 1991 г. было подписано соглашение о создании общего рынка Южного конуса (МЕРКОСУР) в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая. С января 1995 г. были введены единые внешние тарифы, что превратило МЕРКОСУР в таможенный союз. Соглашение охватывает не только экономическую, но и гуманитарную сферу. МЕРКОСУР имеет соглашения о зонах свободной торговли с Чили и Боливией, Перу и рядом других стран.

Общий рынок является важным элементом внешнеэкономической политики Бразилии. Объединение сосредоточивает 45% населения всей Латинской Америки и более 50% ее промышленного потенциала. Бразилия рассматривает МЕРКОСУР как первый шаг к более широкой региональной интеграции, к созданию зоны свободной торговли в Южной Америке. В этом отношении предприняты отдельные меры, в частности было принято решение о создании Банка Юга, или Банка развития и стабилизации.

Участники МЕРКОСУР проводят *политику «открытого регионализма»*, примером которой стало заключение общего соглашения об экономическом сотрудничестве с ЕС в конце 1995 г. Процесс регионального сотрудничества осуществляется в условиях сильного воздействия на него со стороны США. Филиалы американских ТНК почти половину своего экспорта из Бразилии направляют в другие латиноамериканские страны (26% в 1990 г.). Привязанность многих латиноамериканских стран к рынку США, финансовые неурядицы, усилившаяся долларизация региона препятствуют усилению влияния МЕРКОСУР и образованию южноамериканской зоны свободной торговли.

*Отношения с РФ.* Экономические отношения развиваются в рамках бразильско-российского протокола о намерениях по торго-

во-экономическому сотрудничеству. Основу экономических связей составляет товарная торговля. В РФ экспортируются кофе, сахар, какао, мясо, куры, сигареты, на которые приходится более 90% поставок. В экспортной номенклатуре заметное место занимает обувь. В импорте первенство принадлежит удобрениям и спирту. Закупки машинотехнической продукции, в частности энергетического и металлургического оборудования, осуществлявшиеся в 1980-е годы, сошли на нет. В РФ направляется 0,7—2,3% общего объема бразильского экспорта.

#### Вопросы к теме

1. Раскройте особенности экономического развития Бразилии в 1980—1990-е годы. Выделите факторы и условия хозяйственного развития, предопределившие эти особенности.
2. Какие позиции занимает Бразилия в мировом хозяйстве?
3. Какой из периодов экономического развития получил название «бразильского экономического чуда»? Охарактеризуйте его.
4. Рассмотрите основные черты социально-экономической структуры бразильского хозяйства.
5. Является ли бразильская экономика открытой? Охарактеризуйте тип ее участия в мирохозяйственных связях.
6. Поясните политику, проводимую Бразилией в отношении интеграционных процессов в Латинской Америке.
7. Бразильская экономика была одним из центров кризиса международной задолженности. Какое влияние оказала неспособность Бразилии полностью обслуживать свой внешний долг на социально-экономическую структуру ее хозяйства?

## Индия в мировом хозяйстве

Индия — одна из крупнейших стран мира. Она занимает 2,4% территории земного шара и сосредоточивает 17% мирового населения. Население молодое. Это аграрно-индустриальная страна, в конце прошлого десятилетия вошедшая в группу стран с *уровнем дохода на душу населения ниже среднего*. Она обладает значительными минеральными ресурсами: большими запасами железной руды, бокситов, хромитов, значительными месторождениями марганцевой руды, слюды, крупными месторождениями медных и вольфрамовых руд. Производительные силы страны развиты относительно слабо. Доля Индии составляет 2% ВМП, подсчитанном на основе текущих валютных курсов, и 5,1% — на основе ППС. По объему производства страна входит в число 10—12 крупнейших хозяйств мира. По производству валового продукта на душу населения по ППС Индия уступает мировым показателям в 2,7, КНР — в 1,7 раза. По индексу развития человека занимает 134-е место в мире.

## 30.1. Основные черты экономического развития

## Темпы и факторы экономического роста

В 1990—2000-е годы хозяйство страны росло нарастающими темпами, превосходя показатели экономического роста всех периферийных стран и мира в целом (табл. 30.1), но значительно уступала КНР. В последние десятилетия не отмечалось абсолютного сокращения производства.

Таблица 30.1. Среднегодовые темпы экономического роста Индии, %

	1971—1980	1980—1990	1990—2000	2000—2010
ВВП	3,0	5,8	6,0	8,0
Мир	3,7	3,3	2,7	2,6

Источник: *Global Economic Prospects*. January 2011. World Bank; *World Development Indicators 2002*. World Bank; *World Development Report 2010*. World Bank.

Высокие темпы экономического роста, снижение темпов прироста населения привели к повышению уровня экономического

развития Индии. За 2000—2008 гг. прирост ВВП на душу населения достиг 6.5%.

Повышение темпов роста объясняется значительными процессами индустриализации, преодоления отсталости социально-экономической структуры хозяйства, усилением национального капитала. В 1990—2000-е годы были проведены реформы, направленные на дальнейшую либерализации экономической политики (сокращение ограничений на приток иностранного капитал, на промышленное лицензирование), понижено налогообложение компаний.

*Уровень сбережений* в 2009 г. достиг 37% ВВП, в 1990-е он составлял 22% в среднем. Основная масса сбережений (порядка 70—80%) осуществлялась в домашних хозяйствах. Сбережения частных компаний не превышали пятой части их общего объема. Норма капиталовложений превысила 38% ВВП (35% в 2004—2008 гг.), что ниже соответствующего показателя КНР. Она возросла в 1,6 раза по сравнению с 2000—2005 гг.

Экономический рост в Индии сопровождался повышением *квалификации рабочей силы*, о чем свидетельствует повышение уровня грамотности. Однако до сих пор Индия остается в числе наименее грамотных стран, только 61% взрослого населения может читать и писать (в КНР — 91%), а среди грамотных примерно 40% может только написать свои фамилии. Очень низкий уровень начального образования в сельской местности. В целом Индия преодолела порог необходимой грамотности для достижения современного уровня индустриализации. Она выделяет относительно небольшую часть ВВП (3.1%) на образование, почти 20% детей не учится. Большая доля бюджета направляется на развитие высшей школы. 12% молодежи охвачено третьей ступенью образования (в КНР — 22%). В целом в стране создана критическая масса образованных людей, необходимых для развития современных производств, и сохраняется огромная масса неквалифицированной и малоквалифицированной рабочей силы.

Страна занимает видное 10—11-е место на мировой арене *НИОКР*. Ее символом является *Бангалор* — «силиконовая долина» Индии. В таких сферах исследовательской деятельности, как программное обеспечение, фармацевтика, космос, индийские лаборатории относятся к мировому классу. Расходы на НИОКР достигают 0,7—0,9% ВВП страны (1991 г. — 0,4%).

По расходам на НИОКР Индия значительно уступает КНР. На ее долю приходится 1,6—2,2% мировых расходов по ППС на научно-исследовательские цели и конструкторские разработки. Большая часть исследований (3/4) осуществляется иностранными фирмами.

Число патентов, регистрируемых за рубежом, невелико — 0,1% мирового объема. По способности хозяйства к нововведениям Индия находится на 83-м месте в мире (КНР — 74-е место).

Повышение капиталоемкости, внедрение новой техники способствовали сравнительно высоким темпам производительности труда — 4,4% за 1980—2007 гг. Индия наряду с КНР, другими странами Азии и в отличие от Бразилии и РФ отличалась относительно высокими темпами прироста МФП — 2,8% за 1990—2008 гг.

---

### Условия и проблемы экономического развития

Быстрый экономический рост сопровождался ослаблением финансовых позиций компаний. За 1990—2000-е годы отношение их долгов к их активам увеличилось в 1,4—1,5 раза, в структуре долгов поднялась краткосрочная составляющая. Средняя норма валовой прибыли понизилась с 27 до 12%. Более 30% компаний не могли осуществлять платежи по процентам.

Развитие хозяйства происходило при дефицитном финансировании государства. *Дефицит государственного бюджета* составлял 8,5% ВВП в 2005—2010 гг. Долговые обязательства правительства превышают 80% ВВП. Только платежи по государственному долгу достигают 40% бюджетных поступлений (50% в 2000 г.). Вместе с тем инфляционное давление снизилось с 9% в 1991—2000 гг. до 5,6% в среднем в прошлое десятилетие, чему способствовали *высокие* темпы роста экономики.

У государственных финансов низкая доходная база — 9—10% ВВП. Это значительно ниже среднего уровня периферийных стран. Низкий уровень жизни населения и низкий уровень налогообложения (практически освобождены сельскохозяйственные доходы) значительно сужают налоговую базу. Низкий уровень государственных расходов тормозит развитие производственной и социальной инфраструктуры.

В стране медленно сокращаются масштабы бедности и безработицы. За чертой официальной бедности находится 27% населения (по оценке МБ, 41% населения абсолютно беден). Доход бедняков не позволяет приобретать даже физиологический минимум продуктов питания. Примерно треть сельского населения не приобретает фабричные товары. Промышленные потребительские товары длительного пользования покупает зажиточная верхушка в 5—10% населения. Правда, в абсолютных размерах она составляет значительную группу населения, сравнимую с численностью населения крупных западных стран. «Средний класс» оценивается в 150—300 млн человек.

В результате в Индии сохраняется *двойственный, дуалистический, рынок*. Стагнация платежеспособного спроса на предметы первой необходимости, в которых нуждается большинство населения, сочетается с ростом платежеспособного спроса на предметы длительного пользования.

Развитие хозяйства сдерживается *неразвитостью инфраструктуры* — энергетики, связи, транспорта. Отставание производственной инфраструктуры приводит к высоким издержкам производства. Так, доставка текстиля и одежды из Мумбая в Индии в США обходится на 13% дороже, чем из Бангкока. Индийское хозяйство испытывает недостаток электроэнергии — порядка 7%. 40% населения не имеет доступа к электричеству. Его потребление на душу населения составляет 503 кВт · ч в год, это один из низких показателей в мире. До 1/3 производимой электроэнергии теряется в сетях и разворовывается. Цены на электроэнергию в промышленности в 1,5 раза выше, чем в КНР. В 2007 г. на 1000 жителей приходилось 35 телефонных номеров и 208 сотовых телефонов (в КНР — 241 и 258, в Бразилии — 230 и 357). Менее половины дорог имеет твердое покрытие.

Огромны масштабы *открытой безработицы*. Практически 5 млн молодых людей ежегодно пополняют ряды безработных. По оценкам, общее число безработных достигает 100—200 млн человек в зависимости от сезона. Для того чтобы поддерживать безработицу на уровне 7%, необходимо ежегодно создавать 7—8 млн новых рабочих мест.

Усиление хозяйственного взаимодействия между штатами сопровождается увеличением регионального неравенства. Самый значительный разрыв в уровнях экономического развития отмечается между Хандигиром и Бихаром — 8,8 раза.

Реформы по либерализации хозяйственной жизни привели к заметному сдвигу политических сил от центра на уровень штатов. Укрепился региональный капитализм, имеющий широкие связи в сельском хозяйстве, торговле и ростовщичестве.

Общую обстановку в стране отягощают сепаратистские движения.

---

### Структурные сдвиги

В последние десятилетия в индийском хозяйстве произошли значительные структурные изменения. Их двигателем была *сфера услуг*, доля которой поднялась с 40% в 1990 г. до 58% в 2008 г. По доле услуг в ВВП Индия превосходит уровень стран с доходами на душу населения ниже среднего (45%).

В этом обширном секторе наиболее быстрыми темпами развивались торговля, гостиничное дело, транспорт и связь. Высокими

темпами увеличивалось производство информационных технологий. Объем их производства превысил 4% ВВП, занятость в нем поднялась с 0,28 до 1,05 млн человек за 1990—2004 гг.

Правительство рассматривает сектор *информационно-компьютерных технологий* как один из ведущих секторов для укрепления позиций страны в мировом хозяйстве и источник перестройки национального хозяйства. Отмечая высокий вклад сектора услуг в экономический рост, следует отметить, что исторически ни одно крупное государство, за исключением малых островных образований, не обеспечило высокого уровня развития за счет этого сектора. Размеры международных рынков информационных технологий и базирующихся на их основе услуг значительно меньше рынков товаров обрабатывающей промышленности. Кроме того, его развитие в значительной мере основывается на использовании чужих достижений. В частности, по отдельным оценкам, уровень «пиратской» продукции в программном обеспечении достигает 71%. В стране низкий уровень защиты интеллектуальной собственности.

Быстро развивается *рынок капитала*. Действуют 23 фондовые биржи, объем капитализации составляет 26% ВВП. Индийские компании в больших масштабах используют внешние источники финансирования. Доля их внешнего заимствования составляла 67—56% в 1990—2000-е годы.

*Промышленное производство* росло высокими темпами — почти в два раза за каждое десятилетие, но доля его в ВВП за 1999—2010 гг. сократилась с 30 до 29%, а обрабатывающей промышленности — с 17 до 15,5% ВВП. Уровень промышленного производства остается крайне низким — 90 долл. на человека, что в десять раз меньше среднемирового показателя.

Сокращение доли промышленного производства сопровождалось значительными изменениями в ее структуре. Быстро растущими отраслями и товарными группами обрабатывающей промышленности были напитки и табачные изделия, неэлектрические машины и оборудование, транспортные средства и химические товары. В целом доля машин и оборудования, транспортных средств превысила 20% продукции обрабатывающей промышленности. Значительное место занимает производство конторского, компьютерного и вычислительного оборудования — 4% обработанных товаров.

Самую крупную долю среди групп отраслей обрабатывающей промышленности занимает производство химических товаров (25%), где доминирующие позиции принадлежат основной химии. Увеличивается производство фармацевтической продукции.

В результате структурных изменений в обрабатывающей промышленности возросла доля современных отраслей и одновременно материалоемких производств. Промышленность характеризуется достаточно большой отраслевой дробностью — ни одна отрасль не занимает доминирующие позиции.

Огромную роль в экономике Индии играет *сельское хозяйство*. Оно создает 17—18% внутреннего продукта (1950 г. — 50% ВВП), но в нем занято почти 57% населения страны. Значительная часть обрабатываемых земель (35%) принадлежит мелким хозяйствам площадью менее 2 га. В первом десятилетии текущего века темпы производства продовольствия сократились до 2,7% против 3,1% в 1990-е годы, что было вызвано политикой либерализации и сокращением государственной поддержки сельскому хозяйству.

Развитие сельскохозяйственного производства в значительной мере зависит от природных условий ( дождей), которые вызывают резкие колебания в его динамике. Производство пищевого зерна колеблется в пределах 174—213 млн т. В силу высокой доли сельского хозяйства в ВВП это сказывается на темпах роста всего индийского хозяйства.

В структуре сельского хозяйства основное место занимает производство зерновых (рис и пшеница), пищевых и технических культур (сахарный тростник, чай, кофе, масличные, хлопок, джут). В последние десятилетия в наибольшей степени увеличивалось производство непродуктолюбивых культур, и особенно натурального каучука, хлопка, а также картофеля. На животноводство приходится 22% сельскохозяйственного производства, хотя Индия имеет крупнейшее в мире поголовье животных.

В стране в основном решена продовольственная проблема, но на душу населения приходится лишь немного более 208 кг зерна. Среднедушевое потребление продуктов остается крайне низким, в энергетическом эквиваленте составляя около 2250 ккал. Товарное производство зерновых все еще сосредоточено в основном на 15% всех обрабатываемых земель, которые приходится на житницу Индии — штаты Харьяна, Пенджаб, Западный Уттар Прадеш.

В большинстве штатов восточного побережья, юго-востока и других районов малоземелье основного массива крестьянства служит причиной воспроизводства традиционных форм аграрных отношений. Встречающиеся там зоны современного земледелия не определяют общего состояния. Сооруженные в этих районах промышленные предприятия отличаются невысоким социально-экономическим эффектом.

Итак, промышленный потенциал Индии сопоставим с потенциалом многих индустриальных стран. Стабилизировано продо-

вольственное положение. 89% домашних хозяйств обеспечено питьевой водой. Средняя ожидаемая продолжительность жизни превысила 64 года (1980 г. — 50,4 года).

В мировом производстве, несмотря на огромные сдвиги в индийской экономике, страна выделяется сырьевыми и базовыми отраслями. В начале 2000-х годов на долю Индии приходилось 60% мирового производства слюды, 30% земляных орехов, 28% чая, 21% риса, 11% молока, сахара, 10% пшеницы, 8,5% удобрений. Индия — один из крупнейших производителей натурального каучука, кофе. В производстве черных металлов на ее долю приходится 4,8% мирового выпуска, неэлектрических машин — 0,9%, в изготовлении продукции программного обеспечения — 0,5% мирового объема.

Производительность труда остается низкой. В 12 современных отраслях она составляет 15% уровня США, самый высокий ее уровень в производстве программного обеспечения — 44%. По общей конкурентоспособности индийское хозяйство занимает 51-е место в мире. Индийские компании успешно конкурируют на международных рынках в фармацевтике, производстве стали, цемента и частей для автомобилей.

## 30.2. Этапы экономического развития Индии

В Древнем мире Индию представляли как страну сказочного изобилия и невысказанных чудес. Индия открыла и подарила миру рис, хлопок, сахарный тростник, ряд специй, домашнюю птицу, шахматы, десятичную систему исчисления, пришедшую на Запад через арабские земли в измененном виде. В 1700 г. Индия производила 24,4% ВМП.

Почти полутора вековое колониальное господство затормозило хозяйственное развитие страны, надолго законсервировав архаичные экономические и социальные структуры. Была сформирована специфическая колониальная экономика с ее низкопродуктивным сельским хозяйством, слабо развитой промышленностью. Страна была превращена в сельскохозяйственный придаток Британии, ведущие позиции в экономике занимал британский капитал, который в основном функционировал отдельно от национального. Преобладали докапиталистические уклады и раннекапиталистические формы хозяйства, современные структуры хозяйства охватывали лишь 5% населения и давали 10—15% национального дохода.

Накануне Второй мировой войны Индия производила на душу населения чугуна в 36 раз меньше Британии, в семь раз меньше Японии. Промышленность имела одностороннее развитие: преобладала

легкая промышленность, не было собственного машиностроения, деградировало сельское хозяйство. Доля страны в мировом производстве не превышала 1%, средняя ожидаемая продолжительность жизни составляла около 32 лет, число грамотных — 18%. В 1947 г. страна была расколота на две части — Индию и Пакистан.

Завоевание политической независимости создало предпосылки для ликвидации традиционных социально-экономических структур. Основным направлением экономических преобразований стали перевод хозяйства на промышленную основу и ускорение экономического роста.

Развитие экономики независимой Индии характеризуется достаточно четко выраженными режимами воспроизводства или этапами развития.

---

#### Стабилизационный период и период индустриализации

Первое десятилетие независимой Индии (1947—1955) относят к *стабилизационному периоду*, когда формировались основы хозяйственного механизма. Завоевание независимости положило конец внеэкономическому принуждению и торговой экспансии со стороны Британии, прямому контролю английского капитала над отдельными отраслями экономики. Условием создания внутреннего рынка и подъема национального хозяйства на этом этапе становилось устранение диспропорций, возникших вследствие искусственного *раздела страны* (Индия и Пакистан), который нарушил сложившиеся отраслевые и особенно территориальные пропорции. Важным направлением политики стало устранение наследия феодализма (система *заминдари*). В этот период была выдвинута и разработана концепция сочетания централизованного планирования и рыночных отношений.

Создание исходных предпосылок для развития национальной экономики включало осуществление умеренного стимулирования крупного капитала в промышленности, введение импортного протекционизма и валютного контроля. В первые годы существовал относительно открытый торговый режим. Неограниченная конкуренция иностранных товаров создавала серьезный инвестиционный барьер на пути формирования индийского капитала, увеличивала минимальную сумму, которой должен был располагать отдельный владелец денег или товара для того, чтобы превратиться в капиталиста. Массовый рост мелкого и среднего предпринимательства задерживался, и сильно ограничивался процесс перерастания мелких и средних капиталов в более крупные. Индийское государство поддерживало мелкое производство с использованием массового

традиционного ручного труда, чтобы поддержать уровень занятости и производство дешевых потребительских товаров.

Второй период (с середины 1950-х по середину 1960-х) выделяется *интенсивной индустриализацией*. На этом этапе были предприняты меры по перестройке существовавших производственных отношений, ограничению свободы рыночных сил, иностранного капитала, усилению государственной собственности. Важной целью индустриализации было создание единого внутреннего рынка. Идеологически с середины 1950-х годов это оформлялось лозунгом построения «общества социалистического образца». Однако при существовавшем соотношении социальных и политических сил усилия государства были направлены на то, чтобы форсировать переход от колониальной социально-экономической структуры к капиталистической. Осуществлялся вариант «*фабианского социализма*», или «неруизма».

Образование государственной собственности шло по основным направлениям: переход в руки национального государства собственности колониальных властей; национализация ряда частных компаний, принадлежащих национальному капиталу; строительство новых предприятий на государственные средства.

Индустриализация проводилась в форме *импортзамещения*. При осуществлении курса на развитие «самоподдерживаемой и самообеспеченной» экономики важное значение придавалось снижению зависимости от внешней помощи, диверсификации отечественной продукции. Главный сдвиг в основной период форсированной индустриализации заключался в резком увеличении удельного веса металлургической, машиностроительной и химической промышленности.

Опережающий рост импортзамещающих отраслей крупной промышленности стимулировался противоречиями между Индией и западными странами. Доля промышленности в чистых капиталовложениях возросла с 26,4% в первой половине 1950-х до 41,1% первой половине 1960-х.

Курс на развитие тяжелой промышленности позволил городской буржуазии опереться на поддержку широких патриотических сил, заинтересованных в укреплении политической независимости. Одновременно он допускал сосуществование промышленного капитала и верхушки традиционных укладов, располагавших большим политическим влиянием. Возросла роль государства в предпринимательской сфере. Все это способствовало формированию предпосылок для создания многоотраслевого комплекса, охватывающего производство промежуточной продукции и капитальных товаров. Одновременно возросли диспропорции между промышленностью и сельским хозяйством.

---

### Период середины 1960-х — середины 1970-х

На этом третьем этапе были предприняты целенаправленные усилия по ликвидации *резких диспропорций между крупной промышленностью, сельским хозяйством и мелким производством*. Было положено начало стратегии «*зеленой революции*», приняты программы помощи сельской бедноте, оказывалось содействие мелкому производству. Новый цикл аграрных преобразований проходил путем очагового развития в силу противодействия им со стороны феодальных сил.

До середины 1970-х годов темпы роста производства продовольствия отставали от темпов роста населения. В целях сглаживания структурных и региональных отношений проводились аграрные преобразования. Они проходили на уровне штатов и растянулись на длительный срок. Проводившиеся аграрные реформы не обеспечили существенного перераспределения земли. Создававшаяся чересполосица на изъятых у феодалов землях сохраняла основные черты старой феодальной и полуфеодальной системы в результате увеличения числа нерентабельных хозяйств.

Политика защиты и государственной поддержки промышленности и мелкого предпринимательства обеспечивала устойчивость предпринимательского сектора. Средний уровень банкротств стал наименьшим по сравнению с предыдущими периодами, но число убыточных предприятий возросло. Важной вехой в пересмотре экономической политики на этом этапе были национализация коммерческих банков в 1969 г. и ослабление таможенного протекционизма — за десятилетие таможенные пошлины снизились с 200 до 69%. Переход основной части банков в руки государства усилил эффективность привлечения банковских вкладов, так как они гарантировались экономической мощью государства. Повысилась норма национальных сбережений.

---

### Период середины 1970-х — конца 1980-х годов

Это этап *относительно сбалансированного роста*, который был ограничен внутренним спросом. Характерная черта этого этапа — спрос стал сдерживать развитие не только отдельных отраслей крупной промышленности, но и всего частного сектора. На это серьезное влияние оказали внешние условия воспроизводства, в частности повышение цен на сырьевые товары в 1975—1984 гг. В экономической политике задачи ускорения роста все больше уступали целям поддержания равновесия современного и традиционного секторов. Уже к концу 1970-х годов процесс форсированной товарной трансформации по ряду параметров приблизился к завершению. Разви-

тие рыночных, капиталистических отношений в основных отраслях экономики приобрело самоподдерживающийся характер.

Усложнение проблем структурных преобразований вызвало необходимость принятия государством ряда стабилизирующих мер, включая осуществление специальных программ помощи сельской бедноте. Эти программы предусматривали распределение среди бедноты скота, других средств производства, а также организацию общественных работ в деревне в целях увеличения занятости. В середине 1980-х на эти цели было направлено 7% общих плановых ассигнований. Были предприняты попытки ускорить техническую модернизацию крупного производства на основе увеличения государственных капиталовложений и расширения действия рыночных сил. Особая политика проводилась в отношении «больших» предприятий. Для предотвращения их банкротства и связанной с этим безработицы государство национализировало ряд таких предприятий или установило над ними государственное управление. Одновременно проводилась политика развития мелкого предпринимательства в сельской местности (сельская индустриализация). Это требовало крупных государственных средств.

Во второй половине 1980-х годов дефицит государственного бюджета ежегодно составлял 7—9% ВВП. Государственный долг поднялся с 51 до 66% ВВП, а внешняя задолженность увеличилась с 16 до 29% ВВП.

Доля государственных компаний в масштабе всего хозяйства была небольшой. Она поднялась с 3% в 1950 г. до 12% ВВП в 1986 г., составив: 100% в железнодорожном, авиационном транспорте, 53% в морском, 96% в энергетике, 100% в нефтяной промышленности, 98% в угольной промышленности, 93% в банковском и страховом деле. В обрабатывающей промышленности участие государства оставалось относительно небольшим — 10%. Поскольку государственный сектор развивался преимущественно в капиталоемких отраслях, его вклад в расширение занятости оказался значительно скромнее — с 4,2 до 7% экономически активного населения.

К концу этого периода произошли крупные изменения в отраслевой структуре обрабатывающей промышленности. В полтора-два раза сократилась доля продовольственных товаров, хлопчатобумажных тканей, джутовых и текстильных изделий. Если в середине 1950-х около 2/3 совокупной продукции промышленности приходилось на пищевые и текстильные товары, то в конце 1980-х годов — около 1/3. В два-три раза возросла доля нефтепродуктов, химических товаров, машиностроения. Доля инвестиционных товаров достигла почти 10% промышленного производства.

Развитие промышленности привело к созданию в стране многоотраслевого хозяйственного комплекса, превращению национально-го хозяйства в саморазвивающуюся, самодостаточную систему.

---

#### Период 1990—2000-х годов

Этот этап характеризуется *постепенной либерализацией экономики* в силу происходящих кардинальных социально-экономических изменений в мировой экономике. Наиболее мощные монополистические группы пытаются решить экономические проблемы преимущественно путем активизации внешнеэкономических связей, в том числе сотрудничеством с ТНК. Доля государственных компаний в промышленном производстве сократилась с 32% в 1991 г. до 25% в 2002 г. Государственные предприятия получили большую автономию при осуществлении хозяйственной деятельности, им разрешено создавать совместные предприятия. Число отраслей, в которых развивался государственный сектор, было сокращено с 17 до 6.

Было проведено дерегулирование внешнеэкономической сферы. Средневзвешенный тариф был понижен с 87 до 16%, а курс рупии по отношению к доллару — в 2,4 раза. Иностраный капитал получил возможность приобрести 51% акций в 34 приоритетных отраслях, было осуществлено реформирование рынка труда.

Вместе с тем правительство проводило политику приоритетной поддержки отечественных предпринимателей. Сокращение государственной собственности осуществлялось осторожно путем коммерциализации предприятий. Поднялась прибыльность государственных компаний. Норма прибыли общественного сектора в конце 1990-х составила 15,1% против 7,8% в 1980 г.

### 30.3. Характерные черты хозяйственного механизма

В ходе многолетних преобразований в Индии сложился *особый тип производства*, включающий государственное предпринимательство, крупные частные объединения, мелкое капиталистическое производство и традиционный сектор. Сохраняющиеся элементы многоукладности препятствуют созданию всеохватывающего хозяйственного механизма: он сохраняет свою фрагментарность. До сих пор рыночные, капиталистические, отношения в хозяйстве, особенно в сельскохозяйственной сфере, соседствуют с полуфеодальными, теневыми. Удельный вес организованного сектора индийской экономики в национальном доходе не превышает 50%, а в занятости — 30%. В неорганизованном, или неформальном (теневом), секторе

создается 59% ВВП (62% в 1993 г.), в обрабатывающей промышленности — 24% добавленной стоимости.

Исторически основу неорганизованного, неформального, сектора составляет домашняя промышленность, сосредоточенная главным образом в деревне и органически связанная с ее экономикой. Она представляет собой в основном унаследованную форму ремесленного производства индийской общины. В сельской местности сосредоточена большая часть хозяйствующих субъектов (61%) и абсолютное большинство их относится к мельчайшим. Непосредственно сельскохозяйственной деятельностью занято свыше 15% предприятий. В среднем на один хозяйствующий субъект приходится 2,4 человека. В обрабатывающей промышленности и услугах 95% мелких предприятий действуют без регистрации.

В настоящее время масштабы неформального сектора наиболее велики в деревообработке, строительстве, производстве изделий из кожи, в медицине. Большой неорганизованный рынок сохраняется в денежно-кредитной сфере, где действуют местные банкиры и ростовщики-профессионалы — выходцы из определенных каст, торговцы-посредники, мелкие общества взаимного кредита. Наличие мелких теневых хозяйствующих субъектов, их разрозненность предопределили низкую эффективность индийского производства. Коррупция является скорее правилом, а не исключением. По данным МБ, 37% опрошенных компаний считает, что мздоимство является главной причиной, сдерживающей их инвестиционную активность.

---

### Сектор частного предпринимательства

Структура индийского предпринимательства сильно поляризована. Главенствующие позиции в ней занимают представители крупнейших состояний. Подавляющая часть капитала сосредоточена в руках крупных промышленно-финансовых групп, ряд которых представляет собой порождения восточных монополий. В число крупнейших входят Тата, Хиндустан Левер, Амбани, Адутья-Бирла, Бая-Муканд. Активы 20 крупнейших торгово-промышленных групп составляют 30% совокупных активов частного акционерного сектора. Эти группы уже превратились в промышленные объединения. Увеличение их активов отражает концентрацию производства, а не подчинение мелких и средних производителей. Снизились торгово-ростовщический контроль и эксплуатация подконтрольных компаний.

Под контролем крупнейших групп оказался ряд ключевых отраслей, определяющих основные направления технического прогресса: производство многих видов промышленного оборудования,

сельскохозяйственное машиностроение, электротехническая, фармацевтическая промышленность, производство информационной техники. Среди шести крупнейших по объему капитала компаний три действуют в секторе информационных технологий. В хозяйстве отмечается высокий уровень отраслевой концентрации.

Для финансово-промышленных групп характерно перекрестное владение акциями наряду с крупными долями отдельных лиц. Доля финансовых институтов небольшая.

В мировой экономике индийские компании выделяются по величине активов и получаемой прибыли: 13 хозяйственных объединений входят в число крупнейших 500 корпораций мира, 8 — по объему прибыли.

Развитие концентрации и централизации капитала не привело к соответствующему росту средних предприятий, их поддержка со стороны государства была значительно меньше, чем мелких, а степень их прямой конкуренции с крупными предприятиями — значительно большей. По своим размерам индивидуальные и средние капиталы сильно уступают иностранному и национальному крупному предпринимательству. В структуре предпринимательства остается неразвитым среднее, связующее звено между мелкими и крупными предприятиями, развитие которого может ослабить общую степень концентрации и централизации капитала.

Мелкая промышленность в основном развивается из торгового капитала, а не вырастает из докапиталистических укладов и не преобразует их. Это один из аспектов, который предопределяет высокую поляризацию социальной структуры индийского хозяйства, способствует сохранению докапиталистической промышленности. Доля мелких предприятий достигает 12% ВВП, а в промышленности — 40%. На мелкие предприятия приходится 35% экспорта страны.

---

### Роль государства

На государственных предприятиях Индии создается 8,3% ВВП и занято 1,6 млн человек. Повысилась их эффективность: число не прибыльных компаний сократилось более чем в два раза. Государственное предпринимательство сосредоточено прежде всего в крупной промышленности — черная и цветная металлургия, машиностроение, химическое производство, нефтепереработка. В финансовой сфере в государственных кредитных учреждениях сосредоточено примерно 80% вкладов. Это крупнейшая доля среди стран с развивающимися рынками, исключая КНР. Государство является крупным инвестором — на его долю в 2009 г. приходилось 26% валовых капиталовложений.

Наличие государственного сектора в отраслях инфраструктуры позволяет проводить политику низких, нередко субсидируемых цен на их продукцию, что стимулирует развитие большинства других отраслей экономики. Содействие решению общенациональных целей ограничивает прибыльность государственного сектора.

Государство осуществляет регулирование частного сектора, подерживая мелкое предпринимательство. Ряд производств, доступных для мелкой промышленности, был зарезервирован за мелкими и средними предприятиями, самостоятельными производителями. Основным методом разделения сфер предпринимательства было промышленное лицензирование.

Государство оказывало значительное воздействие на развитие сельского хозяйства. В его руках сосредоточена основная часть ирригационной системы, орошающей 40% соответствующих сельскохозяйственных земель. Центральное правительство сочетает ценовое регулирование и субсидирование в целях поддержки предпринимателей и потребителей. С этой целью функционируют 200 региональных сельскохозяйственных государственных банков. Государство субсидирует поставки воды для ирригации, электроэнергии, удобрений и ряда других важнейших средств производства. Субсидии на продовольствие, минеральные удобрения составляют 1,4% ВВП. Во многих частях страны сельскохозяйственные производители не платят за электричество. Наибольшие расходы правительства идут на субсидирование удобрений — 0,7 % ВВП. В целом государство обеспечивало до 20% капиталовложений в сельское хозяйство (порядка 35% в 1980-е годы).

Для осуществления структурных сдвигов необходимо координировать функционирование всех форм хозяйственной деятельности. Важнейший инструмент такой координации — *пятилетние планы*, включающие программы развития страны в отраслевом и социально-экономическом аспектах, цели, стратегию их достижения и мобилизации ресурсов. Директивный характер планы имеют лишь в отношении государственных капиталовложений, по отношению к частному сектору они играют индикативную роль. План в конкретной форме определяет направление и характер экономической политики, границы и глубину государственного вмешательства в хозяйственное развитие страны. Влияние планирования в последнее десятилетие сократилось.

К государственному сектору непосредственно примыкают и частично входят в него совместные и государственно-кооперативные предприятия, которые представляют собой особую форму взаимодействия между государственным и частным сегментами хозяйства. Наибольшее развитие получила государственно-кооперативная система кредита.

### Трудовые отношения

Процесс индустриализации меняет соотношения в структуре наемного труда. Но до сих пор основная масса экономически активного населения сосредоточена в докапиталистической, неорганизованной, периферийной экономике. Современный сектор охватывает около 30% экономически активного населения. Это свидетельствует о преобладании в стране традиционных докапиталистических и различных переходных форм занятости по найму. Они характеризуются всякого рода внеэкономическими зависимостями работника (кабальные, кастовые, родоплеменные и другие обязательства). Так, в докладе комиссии по кабальному труду в 1995 г. отмечалось, что только в штате Тамилнад насчитывалось 1,25 млн работающих на кабальных условиях. Серьезной проблемой остается торговля людьми.

Процессы формирования и регулирования рынка труда в организованных и неорганизованных сферах экономики носят автономный характер. Особенностью формирования и положения рабочей силы в традиционных отраслях является ее устойчивая связь с деревней, их временное положение в качестве горожан. Сильное давление безработицы, иерархичность кастового размещения наемного труда, тяжелые жилищные условия способствуют сохранению традиционных потоков мигрантов из тех же деревень и районов в одни и те же города, предприятия, отрасли. При найме рабочей силы сохраняют свое влияние религиозная, кастовая, этнонациональная принадлежность, а также землячества. Пирамида кастовой структуры соотносится с основными социальными различиями в их составе. Наибольшая концентрация низших каст (неприкасаемых) сохраняется среди сельскохозяйственных, строительных и промышленных рабочих неорганизованной сферы экономики.

Рост относительного перенаселения повышает выгодность докапиталистических форм эксплуатации в неорганизованном секторе. Реальная оплата работников неформального сектора может понижаться ниже физиологического минимума под влиянием предложения. Там действуют нерыночные регуляторы, основанные на личной зависимости работников, ростовщическом рефинансировании постоянного дефицита в потреблении беднейших слоев.

В трудовых отношениях в промышленности наряду с современными их формами даже на крупных предприятиях встречаются различные унаследованные от прошлого формы эксплуатации, включая ростовщичество. Профсоюзное движение заметно возросло, но охватывает менее половины организованного сектора промышленности. Движение раздроблено политически и организовано. При этом в стране действует законодательство, в соответствии с которым предпринимателям трудно увольнять рабочих или закрывать малорентабельные предприятия на крупных компаниях.

### 30.4. Индия в международных экономических отношениях

Международные экономические связи оказывают значительное воздействие на воспроизводственные процессы, на пропорции экономического роста. Индия играет относительно скромную роль в процессах международного разделения труда. Ее доля в мировой торговле длительное время сокращалась и только в последние десятилетия начала увеличиваться — 1,6% мирового экспорта товаров и услуг (в 1990 г. — 0,7%), что в 5,3 раза ниже доли КНР.

Индия относится к странам с открытой экономикой: доля экспорта, импорта или внешнеторговая квота составляет 38% ВВП (1990 г. — 17,2%). Это означает, что примерно 2/5 производства зависит от внешнеэкономических связей. Страна не выделяется своим участием в международном движении капитала. Валовой поток частного капитала по отношению к ВВП составляет 4,3% (0,8% в 1990 г.). Показатели участия Индии в международных экономических отношениях соответствуют данным стран с уровнем дохода на одного человека ниже среднего.

---

#### Внешняя торговля

Среднегодовые темпы прироста внешней торговли были достаточно высокими — 8,6% в 1990-е и 12% в 2000-е. В эти годы рост внешней торговли в 1,5 раза превышал показатели роста валового продукта.

Страна является 31-м по величине экспортером и 24-м импортером на рынках товаров. С конца 1980-х индийское хозяйство стало больше втягиваться в международное разделение труда. К этому времени во многих отношениях были исчерпаны прежние внутренние возможности экономического развития, которые опирались на преходящие факторы ломки колониальной структуры хозяйства. За прошедшее время были предприняты меры по стимулированию экспорта. Экспортно-производственные зоны, которые не отличались высокими темпами роста экспорта и уровнем технологии, преобразованы в зоны свободной торговли, на которые не распространялось таможенное регулирование. Их роль возросла в связи с усилением притока туда иностранного капитала.

В первое десятилетие 2000-х росту экспорта способствовала девальвация рупии, которая стала обратимой денежной единицей. Были снижены тарифы и нетарифные барьеры. В конце прошлого десятилетия почти 80% импорта облагалось базовой ставкой в 7,5% и только на 3% импорта распространялся тариф свыше 10%. Импортные сборы составили 7% объема импорта (1990 г. — 50%).

Повышение темпов экономического роста индийского хозяйства сопровождалось значительными изменениями в структуре внеш-

ней торговли — *возросла доля услуг*. Доля продукции обрабатывающей промышленности снизилась до 63%. Увеличились поставки на внешний рынок черных металлов, продукции химии, машиностроения, нефти и нефтепродуктов. Диверсификация экспорта ослабила зависимость страны от сырьевых товаров. Доля колониальных товаров (чая, джутовых изделий, хлопчатобумажных тканей, специй, табака), вместе взятых, упала до менее 10% в конце прошлого десятилетия (64% в 1950 г.).

Несмотря на позитивные изменения в экспорте, доля машиностроения остается относительно низкой — 20—24% (транспортные средства — 4,3%, электроника — 0,2%). Химические товары составляют 13% объема экспорта, среди них быстро возрастает продукция фармацевтики (табл. 30.2).

Таблица 30.2. Структура товарного экспорта Индии, %

	1990	2000	2007
Сельскохозяйственные продукты	19,4	13,4	11,3
Руды и минералы	0,1	2,6	3,2
Обрабатывающая промышленность	72,9	77,0	63,1
Химические товары	6,5	13,2	13,0
Машиностроение	—	15,3	22,9
Машины и инструменты	—	3,5	5,6
Транспортное оборудование	—	2,2	3,7
Электронные товары	—	0,2	0,2
Текстиль и текстильные товары	27,4	25,3	11,9
Драгоценные камни и украшения	16,1	16,6	9,3
Нефтепродукты	—	4,2	17,3

Источники: *Economic Survey 2003—2004, 2009—2011. Government of India.*

Традиционно крупное и возросшее место в экспорте занимают изделия художественных промыслов и ювелирные изделия. Их доля в экспорте выросла в 1980—1990-е годы (с 9% в 1980 г. до 17% в 2000 г.). И в последние годы им принадлежит одно из первых мест среди всех товарных групп индийского экспорта. Государство содействовало расширению поставок кустарной продукции, в том числе путем расширения закупок за рубежом сырья.

Крупную статью экспорта составляют поставки текстиля, изделий из него, одежды — 12%.

Быстро увеличивались поставки товаров высокой технологии (конторское и счетное, коммуникационное оборудование, проигрыватели), но на них приходится 5% экспорта обрабатывающей промышленности (КНР — 31%).

В важный фактор экономического развития страны превращается *экспорт услуг*, доля которых в экспорте поднялась с 20% в 1990 г. до 37% в 2007 г. На Индию приходится 1,3% мирового экспорта услуг. Крупная статья в этом экспорте — компьютерные и информационные услуги (18% их мирового экспорта). Оказание этих услуг в основном осуществляется на основе международной контрактации (аутсорсинг). Относительно низки показатели динамики и доли международного туризма, финансовых услуг.

На мировых рынках Индия выступает в основном как *слаборазвитая* страна, хотя ее специализация в международном разделении труда претерпела заметные изменения. Она является основным поставщиком сырьевых, слабо обработанных товаров (железная руда, драгоценные камни, шелк, хлопок, одежда) и продовольственных продуктов (чай, специи, рис). Доля большей части новых товаров не превышает 2%. В целом товары низкой технологии в большой степени определяют торговую специализацию Индии.

Зависимость Индии от импорта современных товаров значительна. От поступлений многих промежуточных и капитальных товаров зависит функционирование ее экономики. Ведущее место в импорте занимают: нефтепродукты — 33—37%, машины и оборудование — 26%, химические товары — 9—10%, драгоценные камни, перламутр — 9%, золото, серебро — 7—9%. Импортные поставки обеспечивают становление новых и новейших отраслей и развитие традиционных. Развитие многоотраслевого комплекса обрабатывающей промышленности позволило Индии обеспечить воспроизводство подавляющей части промышленного производства на внутренней основе и намного уменьшить зависимость от их импорта. В 1990—2000-е годы снизилась доля удобрений, черных металлов, искусственных волокон, транспортных средств, возросла доля нефти. Индия выступает седьмым по величине импортером нефти в мире.

Немалая доля импорта машин и оборудования представлена в настоящее время узлами, деталями и запасными частями. Вместе с тем доля машин и оборудования в импорте значительно превосходит их долю в экспорте, что свидетельствует о неразвитости международной специализации индийского машиностроения, слабой интернационализации на внутриотраслевом уровне.

Торговый баланс Индии традиционно сводится с отрицательным сальдо, которое составляло в 2005—2009-е годы 8% ВВП.

---

### Географическая структура внешней торговли

В 1990—2000-е годы произошла дальнейшая диверсификация торговых связей. Возросла роль стран Азии, снизилась доля европейских стран.

Наибольшие изменения в географическом направлении внешнеэкономических отношений связаны с местом и ролью США, СССР/РФ и КНР. Доля РФ резко сократилась, доля США остается высокой — 13% индийского экспорта и 6% импорта. В 2000-е годы значительно усилилась ориентация индийских торговых связей на КНР, а также страны АСЕАН. КНР является вторым по величине торговым партнером после ОАЭ. На нее приходится свыше 8% индийского экспорта (табл. 30.3). Среди пяти крупнейших торговых партнеров Сянган и Саудовская Аравия.

Таблица 30.3. Географическое направление индийского экспорта, в %

Регион, страна	1980	1990	2000	2007
ОЭСР	46,6	53,53	52,7	38,4
Британия	5,9	6,5	5,2	5,1
Германия	—	7,8	4,3	3,1
США	11,1	14,7	20,9	12,7
Япония	8,9	9,3	4,0	2,4
ОАЭ	—	2,4	5,8	9,5
КНР	—	0,1	2,5	6,6
Сянган	—	3,3	5,9	6,6
СССР/РФ	18,3	16,1	12,0	0,6

Источник: *Economic Survey 2003—2004, 2007—2008. Government of India. New Delhi.*

Развитие торговли со странами Восточной и Юго-Восточной Азии сопровождается развитием договорной базы на региональной основе. В 2004 г. было заключено общее соглашение об экономическом сотрудничестве со странами АСЕАН, а страны Южной Азии организовали зону свободной торговли (САФТА).

Отношения с РФ относительно сокращались, доля РФ в индийском товарообороте уменьшилась до 1%. Половину индийского экспорта в РФ составляют сельскохозяйственные товары, медикаменты, текстильные изделия, машины и оборудование (6%). Ранее значительная часть поставок осуществлялась в счет погашения задолженности по кредитам СССР. В индийском импорте из РФ большое место занимают поставки оборудования для строящейся при содействии РФ АЭС в штате Тамилнаду, а также военное оборудование.

#### Позиции в международном движении капитала

Индия является крупным объектом приложения иностранного капитала. В 1990-е годы произошло открытие хозяйства для иностранного частного капитала, его приток увеличился в 15 раз. Из-

менилось географическое направление притока иностранного капитала. Доля США поднялась с 6 до 27%, ФРГ — до 9,3%.

В тесной связи с воспроизводственным процессом находилось использование *экономической помощи и ссудного капитала*. Они способствовали процессу преобразования колониальной и традиционной структур хозяйства. Как один из крупнейших получателей помощи, Индия старалась избегать попыток привязать ее к рынкам стран-доноров, укрепить прозападные тенденции в политике страны. Основную массу помощи она получила от международных организаций, в том числе от МБРР и Ассоциации международного развития. Среди стран-доноров ведущее место принадлежало СССР (11,5%) и Японии (10,5% общего объема помощи). При содействии СССР было построено порядка 70 промышленных объектов. В середине 1980-х с их помощью производилось 20% электроэнергии, 33% стали, перерабатывалось 30% нефти, 80% оборудования для черной металлургии, 60% — для электроэнергетики.

В 1990-е годы объем помощи сократился, возросла роль займов. Основная их масса была предоставлена консорциумами и международными организациями. Среди стран крупнейшими донорами были Япония и Германия. Основная часть займов пошла на развитие энергетики и телекоммуникаций. Внешнее финансирование представляло небольшую величину по отношению к ВВП — в 1990-е — 0,8%.

Использование иностранного ссудного капитала сопровождалось возрастанием внешнего долга. Его величина поднялась с 76 млрд долл. в 1990 г. до 230 млрд в 2008 г. Внешняя задолженность составляет 20,5% ВВП страны (29% в 1991 г.). Платежи по внешней задолженности снизились, достигнув 9—13% экспортных поступлений в 2000-е годы (1991 г. — 30%). По международным стандартам это невысокий показатель.

Индия традиционно поддерживает краткосрочный долг на невысоком уровне — в конце прошлого десятилетия он повысился до 19—22%, а в начале десятилетия составлял 3—6% всего объема внешней задолженности (1991 г. — 10%). Отношение краткосрочной задолженности к валютным резервам не превышает 20%. Это помогает Индии справляться с изменением ситуации на международных финансовых рынках.

В 2000-е годы Индия, как и многие развивающиеся страны, резко увеличила свои валютные резервы (третье место в мире). В конце прошлого десятилетия они составляли 88% импорта.

Последние десятилетия в развитии Индии характеризовались усилением привлечения предпринимательского капитала, который формально не создает эффекта задолженности, значение экономи-

ческой помощи и коммерческих займов снизилось. Общий *объем накопленных ИПК* возрос с 1,7 млрд долл. в 1990 г. до 16,4 млрд в 2000 и 164 млрд в 2009 г., или в 10,7 раза только за последнее десятилетие. В сравнении с КНР накопленный объем прямых капиталовложений в 2,9 раза меньше. Приток ИПК составлял 8% валовых вложений в основной капитал в 2006—2009 гг. Исследователи отмечают, что данные о движении ИПК занижены, так как индийская статистика при их подсчете не учитывает реинвестированных прибылей и займов материнских компаний.

Среди периферийных стран Индия вошла в число крупнейших объектов приложения ИПК: ее доля — 0,4% мирового объема накопленных ИПК. Крупнейшие экспортеры ИПК в индийское хозяйство — компании Маврикия, Сингапура, США, Японии, Нидерландов, Британии. Инвестиции из Маврикия представляет собой в основном реэкспортируемый индийский капитал.

Значительно изменилась отраслевая структура приложения ИПК. В 1980-е годы почти 85% их пошло в промышленность. В последние десятилетия большая часть ИПК была сосредоточена в сфере услуг (58%) — телекоммуникации, программное обеспечение, строительство.

В промышленности ИПК сосредоточены в быстро развивающихся отраслях — электротехнике, электронике, нефтепереработке. Основная их доля (47%) вложена в четыре штата — Махараштра, Дели, Тамилнаду, Карнатака. Компании с иностранным капиталом обеспечивают около 10% экспорта обрабатывающей промышленности.

Индия выступает не только объектом приложения иностранного капитала, но также и *донором*. Небольшая часть средств (250—440 млн долл.) предоставляется в форме помощи, которая направляется в страны Южной Азии — Бутан, Непал, Шри-Ланка. Значительная часть ее идет на подготовку рабочей силы.

Возрос экспорт частного капитала. Усиливаются позиции Индии в вывозе предпринимательского капитала. На ее долю приходится 0,08% мирового объема зарубежных накопленных прямых инвестиций. Крупнейшие объекты приложения индийского капитала — США, РФ, Маврикий, Судан. Индийская компания «Гата» действует в 88 странах мира, ее интересы распространяются от производства чая до автомобилей и металлов.

Индия выступает *крупным экспортером рабочей силы* — 200—550 тыс. человек. Из страны происходит большой отток квалифицированных работников и учащейся молодежи. Выходцы из Индии занимают заметное место среди исследователей и инженеров в США. Эмигранты обеспечивают крупный приток денежных средств — 3,9% ВВП.

В целом положение Индии в структуре международных экономических отношений отражает усиливающееся влияние внешних факторов, повышение их значения в развитии страны, что отражает общую тенденцию к интернационализации хозяйственной жизни, повышение ее роли в мировом хозяйстве.

Вопросы к теме

1. Охарактеризуйте особенности экономического развития Индии в 1990–2000-е годы.
2. Проанализируйте основные факторы и условия экономического развития Индии в последние десятилетия.
3. Каковы характерные черты хозяйственного механизма Индии?
4. Охарактеризуйте позиции Индии на международных рынках товаров.
5. Находит ли свое проявление структура индийского экспорта на российском рынке?
6. Какие изменения произошли в позициях Индии на международных рынках капитала?

### Саудовская Аравия в мировом хозяйстве

Саудовская Аравия — развивающаяся страна, относится к группе нефтедобывающих стран. Обладая 0,4% мирового населения (26,3 млн человек), она создает 0,7% мирового продукта и является самой крупной экономикой среди стран Западной Азии. По размеру ВВП на душу населения страна входит в группу стран с высоким уровнем дохода. Его величина приближается к показателям Греции, Португалии и Южной Кореи. По показателям индекса развития человека Аравия занимает 59-е место в мире.

В мировом хозяйстве Саудовская Аравия выделяется добычей энергетических ресурсов. На территории страны сосредоточены колоссальные месторождения нефти — 25% мирового объема, крупные запасы природного газа — 6%, значительные месторождения фосфатов и золота. Большая часть территории представляет бесплодную пустыню, климат отличается исключительной засушливостью. Земли, пригодные для сельскохозяйственного производства, составляют лишь 2% территории. До последней трети XX в. хозяйство страны было практически однотовым.

#### 31.1. Особенности хозяйственного развития

В последние два десятилетия экономический рост страны был крайне неравномерным. Изменение цен на нефть оказало определяющее влияние на динамику экономического роста. В 1990-е годы в отличие от предыдущего десятилетия темпы хозяйственного роста были положительными — 1,5% в год, основным источником роста были обрабатывающая промышленность и сфера услуг. Первое десятилетие 2000-х годов характеризовалось относительно высокими темпами экономического роста, которые превзошли среднемировые, — 3,4% в год (рис. 31.1). Страна пережила три циклических сокращения производства в 1992, 1999 и 2009 гг. на 0,8%.

Прошедшее десятилетие было отмечено повышением уровнем экономического развития: темпы прироста ВВП опережали рост населения.

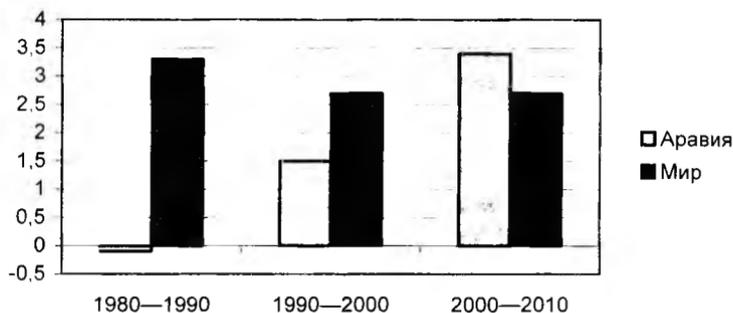


Рис. 31.1 Темпы прироста ВВП Саудовской Аравии, %

Источники: *World Development Indicators 2002*. World Bank; *World Economic Situation and Prospects 2010*. UN.

#### Факторы и условия экономического развития

Развитие Саудовской Аравии характеризуется высокой нормой сбережения, которая колеблется в пределах 62—32% ВВП, что значительно превышает соответствующие показатели других стран Западной Азии и развивающихся стран в целом. По *норме накопления* (16—19%) Аравия не выделяется среди других соответствующих стран, доля капиталовложений в ВВП была ниже среднего уровня развивающихся стран. Значительное превышение сбережений над капиталовложениями показывает, что Аравия — крупный экспортер капитала. Общий объем капиталовложений в 1990—2000-е годы вырос незначительно.

Неравномерный по десятилетиям экономический рост сопровождался быстрым увеличением населения и *рабочей силы*. Население за 2000-е годы увеличилось в 1,3 раза. Большая часть населения (3/4) моложе 30 лет.

Значительные изменения произошли в области подготовки рабочей силы. Охват соответствующей групп детей начальным и средним образованием превысил 67%. Несмотря на значительные изменения в уровне образования, в стране до сих пор неграмотно 15% взрослого населения. Получило развитие высшее образование, но его уровень невысок. Большая часть студентов специализируется на изучении ислама.

Экономическое развитие мало опирается на национальную рабочую силу. Ее стоимость выше, чем в других развивающихся странах. Хозяйство испытывает крупную нехватку рабочей силы.

В современных условиях в развитии хозяйства любой страны важную роль играет использование *научно-технических достижений*. Собственная научно-техническая база Аравии слаба. Развитие хозяйства базируется на заимствовании зарубежной технологии. Отчисления на использование зарубежных достижений превышают 0,5% ВВП (0,2% в 1985 г.); 4/5 зарегистрированных патентов принадлежит иностранцам, доля страны в мировом объеме патентов незначительна — 0,04%.

Хозяйственное развитие происходит в достаточно стабильных условиях. Государственный бюджет сводился с положительным сальдо. Его доходы формируются в основном за счет экспортных доходов от нефти (резиденты освобождены от налогов на прибыль и на добавленную стоимость). Расходная часть государственного бюджета невелика — 24—29% ВВП в 2000-е годы. Основные расходы идут на военные цели и безопасность (35%) и развитие человеческих ресурсов (25%). Государственный долг менее объема ВВП. В денежной сфере, как и раньше, преобладала дефляционная тенденция.

Сдерживающее влияние на экономический рост оказывает высокий уровень военных расходов. Они снизились, но составляют 8—9% ВВП (1980 г. — 22,7%), что значительно выше среднемирового уровня.

---

### Структура хозяйства

С 1990-х годов проводится политика ускорения развития сферы услуг и обрабатывающей промышленности, чтобы ослабить зависимость страны от сырьевой направленности производства, от колебаний цен на нефть.

Структура хозяйства до сих пор сохраняет *монотоварное* направление. Основное место в нем занимает *горнодобывающая промышленность* — 40—50% ВВП. *Обрабатывающая промышленность* формально достигла уровня самоподдерживающего развития — 10% ВВП (табл. 31.1). Она базируется на узком круге отраслей, среди которых выделяются химия и нефтепереработка (40%), а также металлургическая и металлообрабатывающая промышленность, обслуживающие нефтяную и газовую отрасли. На машиностроение, транспортные средства приходится только 4% продукции обрабатывающей промышленности. Производительность труда в обрабатывающей промышленности превосходит уровень всех других стран региона, но значительно ниже уровня развитых стран.

Значительное место в структуре национального хозяйства занимает строительство (5% ВВП), в том числе транспортное.

Таблица 31.1. Структура хозяйства, % ВВП, цены производства

Отрасль	1990	2000	2007
Сельское хозяйство	6,4	4,9	2,8
Горнодобывающая промышленность	35,8	36,8	50,7
Обрабатывающая промышленность	8,1	9,7	9,5
Услуги	43,0	43,4	31,6
Финансовые	—	10,8	7,7
Правительственные	17,5	16,8	14,0

Источник: *Statistical Abstract of the ESKWA Region. Economic and Social Commission for Western Asia*. UN. N-Y. 1998; <http://www.mof.gov.sa/en/stats/docs/book1.xls>.

*Сельскохозяйственное производство* развивается в значительной степени на орошаемых землях, составляющих 40% обрабатываемых угодий. Его объем увеличился на 20% в 1990—2005 гг. (в три раза за 1970—1990-е). Уровень механизации остается невысоким — в два раза ниже, чем в арабских странах в целом и в среднем в мире. В основном выращивают зерновые (пшеница, ячмень), овощи (картофель, лук) и фрукты. Потребности страны в продовольствии обеспечиваются более чем на 60%.

Развитие сельского хозяйства и промышленности сдерживается недостатком пресной воды. В стране действуют 25 опреснительных комплексов, обеспечивающих четверть мирового производства опресненных вод. Тем не менее это удовлетворяет лишь 70% спроса страны в пресной воде.

В последнее десятилетие в национальном производстве произошло уменьшение доли сферы услуг, в которой традиционно высокое место занимают правительственные услуги и финансовая сфера.

В *мировом производстве* Аравия занимает уникальное положение как производитель сырой нефти — свыше 20% ее мировой добычи, менее впечатляющие масштабы добычи природного газа — 5% мирового объема. Страна имеет заметную долю в мировом производстве фиников — 600 тыс. т, цемента, золота — около 1%.

Аравийское хозяйство характеризуется низкой деловой активностью населения. Только 35% населения трудоспособного возраста выступает как рабочая сила. При этом до 40% работающих занято в государственных учреждениях. Мужской труд при равном образовании оценивается в два раза выше женского.

## 31.2. Этапы экономического развития

История Саудовской Аравии насчитывает менее ста лет. Период самостоятельного хозяйственного развития Аравии характеризовался изменениями в характере воспроизводственных процессов.

В соответствии с содержанием этих изменений во второй половине прошлого века выделяется несколько этапов.

*Первый этап.* Саудовская Аравия образовалась в 1932 г. Ее экономическое развитие в тот период основывалось на *отгонно-пастбищном животноводстве*. В хозяйстве доминировали племенные/феодальные и сохранялись рабовладельческие отношения. Изменение ее положения в мире произошло в 1940-е годы, когда началась масштабная добыча нефти компаниями западных стран. «Англо-американ ойл кампани» (Арамко) и ее британские и французские контрагенты заняли почти монопольное положение в этой отрасли хозяйства. Иностраный сектор имел анклавный характер и не был связан с национальной экономикой.

Добыча нефти быстро росла. За 1945—1954 гг. она увеличилась в 16,5 раза. Был построен трансаравийский нефтепровод с выходом к Средиземному морю. Отчисления от добычи нефти увеличились с 5 млн до 260 млн долл. В этот период были образованы аравийские кредитные учреждения.

*Второй этап* (1960—начало 1970-х годов) характеризовался *ростом государственного сектора* и ограничением масштабов иностранного предпринимательства, в частности, Арамко перешла в полную собственность государства. В эти годы были созданы предпосылки для перестройки социально-экономической инфраструктуры. Правительство усиливало контроль над кредитной системой, в 1962 г. было отменено рабство.

В 1960-е годы усилилась регулирующая роль государства, началось планирование экономического развития (Комитет экономического планирования был создан в 1958 г.). Разрабатывались проекты развития инфраструктурных отраслей — дороги, связь, аэропорты, медицинские учреждения, которые отвечали производственным и военно-стратегическим интересам. В осуществлении этих проектов активное участие принимали США — корпус военных строителей. Одновременно активизировались усилия по развитию нефтехимической промышленности. Были предприняты попытки развития частного сектора путем активизации мелкого предпринимательства, ограничения влияния иностранного капитала. Однако одновременно происходило увеличение доли нефтяного сектора: 1970 г. — почти 47% ВВП. Доходы правительства почти полностью формировались за счет нефти и природного газа. Половина населения жила в сельской местности, зачастую ведя кочевой образ жизни (бедуины). Оно практически не было связано с современным сектором. В обществе преобладали родоплеменные отношения.

*Третий этап* (1970—1980-е годы) отмечался *масштабной социально-экономической модернизацией*, перестройкой хозяйства страны.

образованием национального рынка. Материальные условия для этого были созданы в результате резкого повышения цен на нефть и нефтепродукты на международных рынках.

Рост доходов от поставок нефти способствовал быстрому увеличению капиталовложений. Значительная часть их была направлена в отрасли, обслуживающие горнодобывающую промышленность. Усиливались тенденции к созданию многоотраслевого хозяйственного комплекса. В этот период возросло значение обрабатывающей промышленности, сферы услуг, сельского хозяйства. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП увеличилась с 1,4% в 1973 г. до 7,8% в 1984 г. Большие финансовые средства направлялись на военные цели, подготовку рабочей силы. Резко расширилась сеть учебных заведений, образование всех уровней стало бесплатным.

Государство играло основную роль в развитии производства. Государственные капиталовложения увеличились с 53,3% в 1970 г. до 72,6% всех инвестиций в 1980 г. Государственное потребление обеспечивало до 90% совокупного спроса.

Трансформация хозяйственной структуры вела к усилению роли товарного сектора, взаимосвязанности отраслей национального хозяйства, усилению единства внутреннего рынка. Одной из проблем развития был отток капитала из частного сектора в США и страны Западной Европы. Огромные массы аравийского капитала оказались сосредоточены за границей.

*Четвертый этап.* Со второй половины 1980-х годов отмечалось усиление позиций частного капиталистического сектора. К этому времени в основном было завершено создание современной производственной и социальной инфраструктуры. Падение цен на нефть и другие виды минерального сырья уменьшило значение добычи нефти и природного газа (в 1987 г. — 23% ВВП) и поступления доходов в королевскую казну. Доход на душу населения упал на 40%. Доля частного сектора поднялась с 19,3% ВВП в 1981 г. до 44,3% в 1987 г. В дальнейшем государственное регулирование и централизованное планирование индикативного характера стали дополняться мерами по активизации частного сектора, либерализацией хозяйственной жизни и приватизацией государственных компаний.

В целом за последнюю треть прошлого века в результате социально-экономических преобразований сложилась своеобразная социальная структура аравийского хозяйства, в которой соседствуют традиционные и квазикапиталистические уклады, преобладает городское население. Стремительный рост промышленности и сферы услуг вызвал быстрое увеличение численности городского населения (1980 г. — 72%, 2000 г. — 85%).

### 31.3. Особенности социально-экономической структуры аравийского хозяйства

Наличие *докапиталистических* укладов составляет характерную черту социальной структуры хозяйства Саудовской Аравии. Современный сектор занимает основное место в производстве, но значительная часть населения связана с традиционными укладами, с их внеэкономическими зависимостями работников. Двойственность хозяйственной жизни дополняется политическим устройством государства, носящим название *династической линии*. Аравия — абсолютная монархия, идеологической основой которой служит ислам. *Коран* фактически и юридически является конституцией страны, а повседневная жизнь строится на принципах шириата (сборник мусульманских законов, в основе которых также лежит *Коран*).

Королевский дом Саудитов, включающий около 30 тыс. человек, занимает доминирующие позиции в государственном аппарате, политике и экономике. Королевская семья поддерживает теснейший союз с духовенством. Помимо ислама и династических связей она использует для укрепления своей власти и позиций страны в мире аравийский национализм и мировую гегемонию США. В этих границах осуществляется внутренняя и внешняя политика правящего дома.

---

#### Козенный сектор

Государство в лице государя — *дома Саудов* — занимает доминирующее положение в хозяйстве страны. Государство осуществляет управление экономическими процессами в стране, владеет и распоряжается мощным производственным комплексом. Королевская семья контролирует до 50% активов компаний. По оценкам, члены королевского дома и их родственники занимают посты в 1044 аравийских корпорациях, часто являясь лишь именем, маркой для компании, используемой при получении государственных средств. Многие принцы выступают в качестве «тихих» партнеров, обеспечивая особые предпринимательские интересы и получая взамен несколько десятков тысяч долларов за свое представительское положение.

Национальный доход страны традиционно считался доходом короля, казначейство выступало банком дома Сауда. Поэтому предыдущие монархи были способны распределять наличность, землю и минеральные ресурсы родственникам и другим близким, думая только об обогащении себя, своего класса и укреплении безопасно-

сти режима. Это позволяет королю вести «безбедную жизнь», демонстрировать широту своей души и потребностей во время зарубежных поездок. Богатство короля Саудовской Аравии оценивается как одно из крупных в мире.

Государство оказывает всеобъемлющее воздействие на экономическую жизнь страны. В качестве инструментов этого воздействия помимо мощного государственного сектора используется финансирование частного предпринимательства, планирование. Под контролем Министерства финансов действуют пять государственных банков и девять страховых компаний. В целях поддержки частного сектора создан специальный фонд, который выдает беспроцентные ссуды в размере до 50% стоимости строительства промышленных предприятий, предоставляются дотации на потребление воды, электроэнергии, производства сельскохозяйственной продукции. Государственные капиталовложения направляются главным образом в производство углеводородных продуктов, удобрений, стали, энергии, цемента и пластмасс. Правительство устанавливает твердые закупочные цены на зерновые и финики.

Основные цели планирования оставались почти неизменными: сохранить религиозные ценности ислама, укрепить оборону религии и страны и обеспечить внутреннюю безопасность и социальную стабильность внутри королевства; продолжить сбалансированный рост, используя ресурсы страны, увеличивая доходы от нефти, сохраняя сокращающиеся ресурсы; ослабить зависимости от производства сырой нефти как первичного ресурса в создании национального дохода. В последние десятилетия планирование включало цели изменения социальной структуры аравийского хозяйства, международного сотрудничества. В VI плане развития на вторую половину 1990-х годов были поставлены цели достижения экономической и социальной интеграции стран Персидского залива, поддержания экономического сотрудничества с арабскими, исламскими и другими дружественными государствами.

*Частный сектор* занимает подчиненное положение. Он создает 40% ВВП. Его развитие зависит от государственных субсидий, контрактов.

---

Особенности институциональной структуры — исламская экономика

Хозяйство страны характеризуется высокой концентрацией производства. В нем доминирующее положение занимают отдельные многоотраслевые компании типа холдингов. Так, Корпорация основных отраслей (Сабик) — крупнейший производитель химиче-

ской промышленности — контролирует около 20 компаний и производит до 5% ВВП.

Функционирование хозяйствующих субъектов имеет свои особенности. В стране поддерживается так называемая *исламская экономика*, учитывающая принципы ислама. Хозяйствующие субъекты, в частности, не имеют права заниматься производством и сбытом алкогольной продукции, торговлей свининой, операциями с процентными платежами, индустрией развлечений.

Одна из характерных черт исламской экономики — использование *теократических* элементов в управлении компаниями. Для того чтобы действия хозяйствующего субъекта соответствовали религиозным законам шириата, операции компаний нередко подлежат контролю со стороны религиозного комитета или религиозного наставника. Часто его мнение носит обязательный характер.

Субъекты исламской экономики стремятся использовать принципы шириата для получения дополнительных прибылей, мобилизации сбережений верующих, переключения на них части рисков, опираясь на отдельные положения Корана о справедливости (не платят процентов по вкладам). Это привело к тому, что аравийские банки большую часть своих активов держат в форме депозитов за границей, где они получают проценты по рыночным ценам. Порядка 40% активов под управлением держится в офшорах.

Одной из особенностей социальной структуры аравийского хозяйства выступает клановость и огромные разрывы в богатстве. Представители крупнейших кланов входят в число богатейших людей мира. Обычное явление при решении хозяйственных вопросов в современном секторе — *взяточничество*, которое стало почти элементом национальной культуры. Работники, которые не обогащаются за счет общества, считаются неспособными и некомпетентными. В силу отмеченных особенностей ряд исследователей характеризуют аравийскую хозяйственную систему как «блатной феодализм».

---

### Положение рабочей силы

Использование рабочей силы и ее состав в Саудовской Аравии отличаются своеобразием. При быстро растущем населении иностранцы составляют 2/3 рабочей силы королевства. Большая часть иностранной рабочей силы используется в частном секторе, в общественном секторе подавляющее большинство рабочей силы составляют аравийцы. По официальным данным, среди аравийцев высока доля безработных — свыше 8%.

Со второй половины 1990-х годов проводится *политика «саудизации»*. Иностранцы рассматриваются как источник политической и социальной нестабильности. Официальной целью этой

политики является обеспечение полной занятости жителей Саудовской Аравии к 2025 г. В связи с этим учрежден фонд людских ресурсов, который на 3/4 обеспечивает плату за получение профессии в течение двух лет и половину заработной платы в первый год работы; расширяется подготовка по техническим и естественным наукам в сфере высшего образования (в университетах примерно 80% студентов изучают гуманитарные и социальные предметы).

Среди национальной рабочей силы сохраняются значительные племенные различия с делением на благородных и неблагородных. Политические и профессиональные объединения наемных работников запрещены. Ограничивается производственная деятельность женщин: на государственной службе доля женщин составляет 7%, в частном секторе — 1%. Религиозные нормы и обычаи ограничивают участие женщин во многих видах работ (секретари, санитары, банковские служащие и т.д.)

#### 31.4. Саудовская Аравия в мирохозяйственных связях

Экономика Саудовской Аравии традиционно является высокоинтернационализованной. Экспорт и импорт товаров и услуг колеблются в пределах 90—95% ВВП. Это значительно выше соответствующих показателей других крупных арабских стран.

Страна проводит открытую политику в сфере внешнеэкономических связей, хотя развитие обрабатывающей промышленности сопровождается умеренным протекционизмом (субсидирование производства, тарифная защита: 20%-ная ввозная пошлина). Одновременно субсидируется импорт средств производства для сельского хозяйства.

---

##### Внешняя торговля

Эта ведущая форма внешнеэкономических связей. В последние десятилетия она развивалась невысокими темпами: в 1990-е годы — 1,9%, в 2000—2010 гг. — 8% в среднем в год. Росту внешнеторгового оборота способствовало повышение цен на сырьевые товары и снижение обменного курса реала.

Саудовская Аравия — 20-я по величине экспорта страна: 0,2% мирового объема. Подавляющую долю ее экспорта составляет сырая нефть, поставки которой обеспечивают 16% мирового экспорта этого товара. Мировое значение имеет экспорт сжиженного природного газа, товаров органической химии, удобрений (2—8% мирового экспорта). На продукцию обрабатывающей промышленности

приходится менее 20% аравийского экспорта, причем доля машин и оборудования — 2—3% экспорта, доля услуг также невелика — 10%. В экспорте обрабатывающей промышленности низкую долю составляют высокотехнологичные товары — порядка 1%. В 2000-е годы наибольшее увеличение экспорта произошло в поставках транспортного оборудования, пластмасс и основных металлов.

В импорте основное место занимают товары обрабатывающей промышленности и услуги. Значительная часть импорта определяется потребительским спросом, который находится под влиянием международного демонстрационного эффекта. Это касается потребления одежды, автомобилей и домашнего оборудования, когда спрос определяется торговыми марками, а цена имеет меньшее значение, чем качество оборудования. Крупнейшей статьей импорта являются легковые автомобили после машин и продовольствия.

Саудовская Аравия остается привлекательным рынком для западных компаний, производящих вооружения. Увеличение животноводства превратило страну в одного из крупнейших импортеров ячменя в мире.

Внешнеторговые связи сосредоточены на крупнейших развитых странах — свыше 60% товарооборота. Среди них ведущим торговым партнером выступают США и Япония. Ориентация внешнеэкономических связей на США была заложена еще в середине 1940-х годов, когда Президент США Ф.Д. Рузвельт и основатель Саудовской Аравии король Абдулазис достигли основного соглашения о том, что США будут поддерживать правящую королевскую семью в ответ на предпочтительный для них доступ к саудовской нефти, которая и сейчас составляет значительную часть американского потребления.

Получаемые от разработки месторождений нефтедоллары перетекали на американский рынок. Саудовский импорт из США нередко поддерживался за счет военного сотрудничества. В 1980-е годы Саудовская Аравия израсходовала около 50 млрд долл. на создание системы противовоздушной обороны, отвечающей стандартам НАТО. Американцы участвовали в создании военных объектов стоимостью 14 млрд долл.

Значительная доля аравийского внешнеторгового оборота приходится на Японию (15% экспорта в 2008 г.), Южную Корею. Далее идут крупнейшие страны Западной Европы — Франция, Германия, Нидерланды, которые выступают крупными экспортёрами своей продукции на аравийской рынок, уступая только США и Японии (табл. 31.2).

Таблица 31.2. Географическое направление экспорта, %

	2000	2004	2008
Развитые страны	74,7	68,9	61,9
США	17,4	18,2	15,8
Япония	17,2	14,9	14,0
Южная Корея	11,7	9,5	9,3
КНР	2,4	6,1	8,6
Индия	2,8	-	6,8

Источники: *Direction of Trade Statistics Yearbook 2005, 2009. IMF.*

Увеличился торговый оборот с развивающимися странами. В 2000-е годы резко возрос торговый обмен с КНР, Индией. Торговые отношения со странами Западной Азии занимают скромное место — порядка 7% торгового оборота. Ведущим торговым партнером выступают ОАЭ. Дубай — ведущий реэкспортный центр. В арабские страны Персидского залива экспортируется в основном продукция обрабатывающей промышленности. Торговый обмен с РФ не получил заметного развития.

Расчеты по текущим операциям платежного баланса в первое десятилетие 2000-х годов сводились с огромным положительным сальдо, достигающим 30% ВВП за счет торговли. Баланс услуг и переводов сводился с отрицательным сальдо. Значительная часть положительного сальдо используется для погашения внутреннего и внешнего долга королевства и создания различных стабилизационных фондов. Основная часть превращается в долларовые активы.

#### Позиции в международном движении капитала

Саудовская Аравия принимает активное участие в международном движении ссудного капитала. В 1970—1980-е годы она была одним из крупнейших вкладчиков нефтедолларов в кредитные учреждения США, Британии и других западных стран. В 1990-е годы сама привлекала иностранный ссудный капитал. Относительная величина внешнего долга невелика — 14,2% ВВП в 2010 г.

Саудовская Аравия выступает одним из *крупнейших доноров помощи*, объем которой достигал до 6% ВВП. Помощь в основном направляется в исламские страны. Нередко помощь Саудовской Аравии использовалась как инструмент поддержки проамериканских и исламских сил на международной арене. Дом Саудов оказывал помощь нужным США террористам в Никарагуа, Анголе, Афганистане и в других странах, когда для американцев по внутриаполитическим или международным причинам было невыгодно это делать.

В сфере *международного движения прямых капиталовложений* Аравия занимает скромное место, выступая в 1990—2000-е годы скорее объектом их приложения, чем экспортером. Приток инвестиций увеличился: во второй половине 1990-х он равнялся 4,4% валовых вложений в основной капитал, во второй половине 2000-х годов — свыше 30%. Это значительно выше соответствующего среднемирового показателя. Накопленные иностранные прямые капиталовложения составляют 0,8% их мирового объема.

Сокращение доходов от нефти в 1990-е привело к пересмотру саудовской политики в отношении иностранных инвестиций в сторону ее либерализации. Иностранцы получили право приобретать в полную собственность хозяйственные объекты, за исключением нефтеразведки, финансовых услуг, военного производства, и переводить капитал за границу, привлекать капитал на местных кредитных рынках.

Основными инвесторами прямых капиталовложений выступали компании США.

Объемы вывоза капитала в форме прямых инвестиций невелики (0,4% мирового объема), их относительные показатели примерно соответствуют общему показателю стран Западной Азии, но значительно ниже данных всех развивающихся стран. Накопленный объем заграничных инвестиций равен 1% ВВП. Основные аравийские зарубежные прямые капиталовложения сосредоточены в США, Британии и в основном представляют собой вложения в недвижимость.

Саудовская Аравия активно участвует в международном движении рабочей силы. Страна — *крупнейший центр иммиграции* в районе Персидского залива и один из крупных в мире. Дешевая рабочая сила импортируется из Египта, Индии, Палестины и Йемена. Она часто используется вместо машин в строительстве и горнодобывающей промышленности. Подобный подход применяется в сельском хозяйстве, пищевой промышленности.

---

### Региональное сотрудничество

Саудовская Аравия принимает активное участие в развитии и поддержании хозяйственного сотрудничества в регионе, являясь одним из инициаторов образования региональных организаций, таких как Совет государств Залива, Исламская конференция, Лига арабских государств. Она содействовала преобразованию Совета сотрудничества государств Залива (Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия) в таможенный союз и созданию на его основе к

2010 г. валютного союза. Экспорт в исламские страны относительно невелик — 10—11% всего объема.

В рамках международного нефтяного картеля производителей и экспортеров нефти (ОПЭК) Саудовская Аравия проводит политику, направленную на обеспечение стабильности на международных рынках нефти, поддержание сотрудничества между нефтепроизводителями и основными потребителями.

#### Вопросы к теме

1. Каковы различия в темпах экономического роста Саудовской Аравии в последние десятилетия и их причины?
2. Проанализируйте структурные изменения в аравийском хозяйстве.
3. Охарактеризуйте основные особенности социальной структуры аравийского хозяйства
4. Поясните роль внешнеэкономических связей в хозяйстве Саудовской Аравии и их место в мировой экономике.

### Демократическая Республика Конго в мировой экономике

Демократическая Республика Конго (ДРК, бывший Заир) расположена в Центральной Африке. Это третье по площади территории государство среди стран Африканского континента (1,75% территории мира). Ее население в 2008 г. составляло 64 млн человек, или более 0,95% мирового населения. На ДРК приходится порядка 0,02% ВМП.

ДРК — одна из крупных минеральных баз мира, располагающая значительными и разнообразными полезными ископаемыми. Здесь сосредоточены половина мировых запасов кобальта, существенные запасы меди, большие запасы технических и ювелирных алмазов, а также запасы золота, платины, цинка, серебра, олова, бериллия, германия, кадмия, марганца, лития, тантала, палладия, урана. Конго также располагает самыми крупными запасами гидроэнергии в регионе Африки южнее Сахары (13% мировых запасов) и находится на пятом месте в мире по размерам лесопокрытых площадей. Имеются запасы нефти и природного газа.

Несмотря на богатую ресурсную базу, ДРК относится к группе наименее развитых стран. Ее подушевой ВНД при расчете по обменному курсу составил в 2008 г. всего 150 долл. По показателю индекса развития человека занимает 176-е место в мире среди 182 учитываемых стран.

#### 32.1. Характерные черты экономического положения ДРК

В историческом прошлом ДРК являлась бельгийской колонией. Вскоре после завоевания независимости в 1960 г. в стране в результате военного переворота был установлен военный режим, просуществовавший до 1997 г. В 1998 г. в стране началась гражданская война, повлекшая за собой размещение на ее территории войск ряда сопредельных африканских государств. Ситуация в ДРК была урегулирована лишь в 2003 г., когда были прекращены военные действия и было образовано правительство национально-го единства.

Длительный период политической нестабильности и особенная политика военного режима в 1965–1997 гг. привели к тому, что страна стала заповедным полем для ТНК, которые десятилетиями разрабатывали ее богатейшие минеральные ресурсы. В ней сохранились отраслевая структура экономики и сырьевая специализация в международном разделении труда колониального периода.

В хозяйстве ДРК сосуществуют слабо связанные между собой *традиционный* и *современный секторы*. Традиционный сектор представлен мелкими предприятиями по производству сельскохозяйственной продукции и простейших обработанных товаров. Он основывается на использовании отсталых (доиндустриальных) средств труда и ориентирован на внутренний рынок. Для предприятий традиционного сектора характерно простое или даже суженное воспроизводство. Однако именно в традиционном секторе занята основная часть экономически активного населения ДРК.

Современный сектор представлен предприятиями национального и иностранного капиталов главным образом в добывающей промышленности. Он основывается на использовании индустриальных и подчас вполне современных средств труда и ориентирован преимущественно на внешние рынки. Такая дуалистическая структура хозяйства, являющаяся признаком развивающихся стран, включает в себе одно из существенных противоречий социально-экономического развития.

Характерный признак наименее развитых стран — *экономическая отсталость*. Подушевой ВНД ДРК при расчете по текущим валютным курсам в 295 раз ниже соответствующего показателя бывшей метрополии — Бельгии. Экономическая отсталость ДРК имеет своим следствием крайне неудовлетворительное состояние ее социальной сферы. 70% населения практически не имеет доступа к медицинской помощи (в расчете на 1 тыс. человек населения в стране приходится всего 0,1 врача), 57% населения не имеет доступа к безопасной питьевой воде, и всего лишь 31% населения страны проживает в приемлемых санитарных условиях. В течение длительного времени из страны происходит отток населения, который в первой половине прошлого десятилетия составлял 2 млн человек в год.

Как и большинство развивающихся государств, ДРК занимает периферийное и соответственно зависимое положение в мировой экономике. Такое положение проявляется сразу по нескольким направлениям:

- (1) вследствие узкой, сырьевой, специализации в международном разделении труда доходы ДРК от внешней торговли в

определяющей степени зависят от конъюнктуры, складывающейся на мировых рынках сырьевых товаров, а значит, от спроса на эти товары в их основных потребителях — развитых государствах;

- (2) валовые внутренние сбережения ДРК длительное время находились на крайне низком уровне (9–10% ВВП) и, значит, существенно отставали от потребностей во внутренних инвестициях (которые могут обеспечиваться лишь при условии привлечения финансовых ресурсов извне);
- (3) о зависимом положении ДРК в мировой экономике свидетельствует размер ее долгового бремени. Внешний долг страны после неоднократных частичных списаний в 2007 г. составил 12,3 млрд долл., что соответствует 111% ВНД страны и 473% ее товарного экспорта. По классификации МВФ, ДРК входит в группу стран, пораженных долговым кризисом, и перспективы ее развития напрямую зависят от отношения к ней кредиторов — развитых государств Запада.

## 32.2. Особенности экономического развития

### Темпы роста

На протяжении большей части всего периода после обретения в 1960 г. политической независимости ДРК отличали крайне низкие темпы экономического роста, которые к тому же существенно отставали от темпов роста населения. Так, в 1965–1980 гг. среднегодовые темпы роста ВВП страны составили всего 1,4% при среднегодовых темпах роста населения 2,8%. В 1980–1990 гг. страновой ВВП рос в среднем на 1,6% в год, тогда как население в среднем ежегодно увеличивалось на 3,3%. Среднегодовые темпы роста ВВП в 1990–2000 гг. вообще были отрицательными и составили 4,9% при среднегодовых темпах роста населения в 2,7%. В это десятилетие в ДРК наряду с Сьерра-Леоне и Экваториальной Гвинеей произошло самое крупное снижение многофакторной производительности (МФП) — 3,6% в год. В 2000 г. МФП составило 3% уровня США.

Положительные темпы роста ВВП возобновились лишь в начале XXI в. и составили в 2000–2010 гг. 5,2% при среднегодовых темпах роста населения в 3% (рис. 32.1).

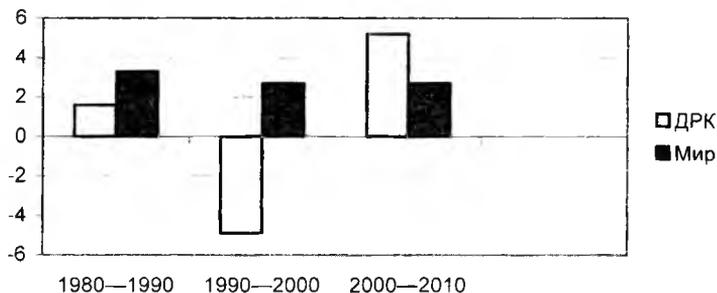


Рис. 32.1. Темпы экономического роста в ДРК, %

Источник: *World Development Indicators*. 2002, 2009. World Bank; *Global Economic Prospects*. January 2011. World Bank.

В результате отставания темпов экономического роста от темпов роста населения подушевой доход в ДРК на протяжении большей части этого периода проявлял устойчивую тенденцию к снижению. В 1965–1997 гг. ВНД страны в расчете на душу населения в среднем ежегодно уменьшался на 3,7%. Уместно отметить, что темпы падения подушевого ВНД страны в 1965–1997 гг. были самыми высокими из всех государств Африки южнее Сахары. В 2000-е годы десятилетие ВНД на душу населения увеличивался медленнее по сравнению со странами региона.

#### Условия воспроизводства

Экономическое развитие ДРК в последние два десятилетия проходило в сложных условиях и испытывало на себе воздействие ряда негативных факторов, и прежде всего фактора *политической нестабильности* внутри и вокруг страны. Внутространовые конфликты, приобретшие международный характер и превратившиеся в конфликты вокруг ДРК, то затухали, то вспыхивали с новой силой. Такая ситуация не могла не сказываться крайне отрицательно на экономическом развитии страны: в районах военных действий экономическая деятельность в значительной степени прерывалась, регулирование экономических процессов становилось крайне затруднительным, и претворение в жизнь даже самых простых экономических мероприятий превращалось в серьезную проблему.

Роль государства в хозяйственной жизни слабая. Контроль над коррупцией оценивается менее чем в 10%, соблюдение правовых

норм еще ниже. Через государственные финансы перераспределяется 23% ВВП. Бюджет сводится с дефицитом, который составляет 3—13% ВВП. Большое место в расходах занимает заработная плата государственных служащих, капитальные расходы составляют 16%.

Банковская система слабая. Доля рискованных кредитов превышает 10%. Большинство банков неспособны обслуживать потребности в ликвидности и валютные операции. Учетная ставка центрального банка в 2009 г. достигала 65%.

Экономическое положение отягощается высоким уровнем демографической нагрузки. Отношение иждивенцев к лицам в рабочем возрасте равно в стране единице.

Внешние условия воспроизводства менялись в связи с изменением положения на мировых рынках минерального сырья, которые под воздействием структурных преобразований в развитых странах стали испытывать сильное угнетающее воздействие синтетических заменителей. ДРК, как и многие слаборазвитые страны, испытала сокращение доходов от снижения цен на минеральное сырье в 1990-е годы. Это обернулось свертыванием импорта, включая средства производства. В результате существенно замедлилась замена физически и морально устаревших элементов основного капитала, нарушилось единство технологических процессов, произошла остановка ряда промышленных предприятий.

С конца 1990-х проявлялась тенденция к существенному улучшению внешних условий воспроизводства: в 1998—2007 гг. среднегодовой рост цен на минеральное сырье на мировом рынке составил 14,1%. Однако начавшийся в 2009 г. мировой экономический кризис вызвал новое понижение мировых цен на большинство сырьевых товаров.

Низкие темпы развития как экономики в целом, так и ее основных секторов вплоть до начала 2000 гг. явились базовой причиной неудовлетворительного состояния денежной сферы страны. Среднегодовой уровень инфляции, рассчитанный через дефлятор ВВП, составил 523% в 1990—2000 гг., в 2006—2010 гг. он понизился до 18,8%. В результате высокой инфляции совокупный размер внутреннего кредита, предоставляемого банковским сектором страны, неуклонно снижался.

---

#### Факторы экономического роста

Длительное время в ДРК наблюдалась тенденция понижения инвестиционной квоты. В 1990 г. она оценивалась в 1% ВВП. Рост капиталовложений возобновился только с 2005 г. Валовые инвестиции существенно отставали от среднемирового уровня, а в отдель-

ные годы были примерно в два с половиной раза ниже (табл. 32.1). Все это также не могло не сказаться на темпах экономического роста страны.

Таблица 32.1 **Норма валовых национальных сбережений, % ВВП**

	1965	1980	1990	2007–2010
ДРК	30	10	1	21,2
Мир	—	25	22	22,9

Источники: *World Development Report*. 1990, 1997. The World Bank; *World Development Indicators*. 2009. The World Bank; *Democratic Republic of Congo. Economic Report* (Spring 2009). World Bank; *World Economic Outlook*. April 2010. IMF.

Помимо крайне низкого уровня инвестиций отрицательное воздействие на динамику экономического роста оказывало состояние рабочей силы. Ее физические качества отражаются в показателе ожидаемой продолжительности жизни — 54 года. 70% населения относится к «хронически голодающим». Низок уровень образования — неграмотно 33% взрослого населения.

В стране отсутствует научно-техническая база. Низкий уровень развития производительных сил находит отражение во всех секторах хозяйства. Доход на акционерный капитал резко колеблется — от минус 18,5% в 2004 г. до 51,6% в 2006 г.

#### Отраслевая структура хозяйства

Основная отрасль экономики ДРК — *сельское хозяйство*, в котором занято 70% экономически активного населения страны и создается 41% ВВП. Темпы развития сельского хозяйства отстают от потребностей национальной экономики. В 1980—1990 гг. сельскохозяйственное производство увеличивалось на 2,5%, в 1990—2000 гг. — на 1,4% и в 2000—2010 гг. — только на 1,5% ежегодно.

По уровню развития аграрный сектор ДРК уступает многим наименее развитым странам. Так, производительность в сельском хозяйстве на одного занятого, рассчитанная по добавленной стоимости, составляла в 2003—2005 гг. 149 долл. — в 6,1 раза ниже общемирового уровня. Низкая эффективность сельского хозяйства обуславливается рядом причин: небольшой площадью обрабатываемых земель, низким уровнем технического развития. В среднем на душу населения в стране приходится 0,13 га обрабатываемой земли, а в мире — 10,8 га. На 100 кв. км обрабатываемой земли приходится всего четыре трактора. Система орошаемого земледелия практически не развита: ирригацией охвачено всего 0,1% земель,

занятых в растениеводстве (при аналогичном среднем показателе по Африке южнее Сахары в 3,3%). Достаточно широко распространена такая экстенсивная по своей сути система ведения сельского хозяйства, как переложное земледелие.

Низкий уровень эффективности и недостаточные темпы роста сельского хозяйства в конечном итоге связаны с отсталым характером аграрных отношений в стране. Для аграрного строя ДРК, как и для наименее развитых стран в целом, характерно преобладание докапиталистических и раннекапиталистических форм землевладения. До сих пор в стране распространено общинное землевладение. Менее развито частнокапиталистическое землевладение коренного населения.

Более высокой степенью эффективности отличается иностранное частнокапиталистическое землевладение, составлявшее в прошлом основу так называемого «европейского» сектора сельскохозяйственного производства, занятого выращиванием экспортных культур.

Главные культуры «европейского» сектора сельскохозяйственного производства — каучуконосы (в прошлом страна обеспечивала до 17% всего сбора натурального каучука в Африке), масличная пальма, кофе и чай. Однако в результате длительного периода политической нестабильности масштабы производства в «европейском» секторе сельского хозяйства существенно сократились. Сокращение затронуло прежде всего производство натурального каучука, пальмового масла, т.е. продуктов, некогда являвшихся важными статьями экспорта и в отношении которых страна располагает значительными сравнительными преимуществами. Одной из главных сельскохозяйственных культур стало кофе.

Продукция другого сектора сельскохозяйственного производства — «африканского» — ориентирована на внутренний рынок. Главные культуры этого сектора — клубнеплоды (маниок, ямс), просо, сорго, кукуруза. При этом доля таких традиционных продуктов питания, как клубнеплоды, в рационе питания населения ДРК является самой высокой среди африканских стран и составляет 56,2% при аналогичном среднем показателе по всей Африке в 14,9%.

Отставание сельского хозяйства неоднократно приводило страну на грань критического положения с продовольствием, голоду и в конечном итоге вызвало прорчную зависимость от его поставок извне.

В промышленности в течение длительного периода также отмечалось снижение темпов производства. В 1980—1990 гг. промышленное производство увеличивалось всего на 0,9% ежегодно. В 1990—

2000 г. среднегодовые темпы роста промышленности были отрицательными (–8%). Однако в 2000–2007 г. аналогичный показатель составил уже 9,6%. Вклад промышленности в создание ВВП на протяжении 1980-х и 1990-х годов также неуклонно сокращался. Если в 1980 г. доля промышленности в ВВП составляла 33%, то в 1995 г. — 17% и в 2008 г. — 27%.

Исторически особая роль в экономике ДРК принадлежит *горнодобывающей промышленности*. Увеличение добычи и вывоза в метрополию минерального сырья было главной экономической задачей бельгийской администрации в колониальный период. Именно с расширением производства и экспорта того же минерального сырья во многом связывал перспективы экономического развития страны правящий диктаторский режим в 1970–1990-е годы. Вместе с тем на протяжении 1980–1990 гг. производство большей части видов минерального сырья не увеличивалось, а уменьшалось. Доля добывающей промышленности в ВВП страны сократилась с 19% в 1980 г. до всего 15% в 2004 г. и составила 22% в 2008 г. Долговременный спад добывающей промышленности был обусловлен причинами как внутреннего, так и внешнего порядка.

Главная внутренняя причина сокращения добычи минерального сырья — это, конечно политическая нестабильность в стране в 1990-е годы. Вместе с тем спад в горнодобывающей промышленности в немалой степени способствовало и недостаточное внимание к обновлению основного капитала на ее предприятиях. В этом плане ситуация в ДРК аналогична положению в ряде наименее развитых стран, в которых доходы от экспорта минерального сырья на протяжении длительного периода не реинвестировались в добывающие отрасли и обслуживающую их инфраструктуру, а переводились в западные страны. Важную роль в ухудшении ситуации в добывающих отраслях сыграло падение в 1980–1990-е годы мировых цен на ряд сырьевых товаров, являющихся важными статьями экспорта ДРК. И соответственно рост добывающей промышленности страны в 2000-е годы был напрямую связан с благоприятными изменениями конъюнктуры на мировых сырьевых рынках.

Развитие горнодобывающей промышленности невозможно без хорошо налаженного *энергоснабжения* и развитой *транспортной инфраструктуры*. В отличие от многих государств региона ДРК не только имеет потенциально большие запасы гидроэнергии, но и располагает установками их промышленного использования. Мощность ГЭС Инга на реке Конго составляет 2300 тыс. кВт, что позволяет стране не только снабжать электроэнергией районы сосредоточения добывающих предприятий, но и экспортировать ее в Анголу, Бурунди, Замбию и Республику Конго.

Однако транспортная инфраструктура ДРК не соответствует потребностям развития добывающей промышленности страны. Основные транспортные маршруты в ДРК предполагают комбинированное использование железнодорожного и водного транспорта, что само по себе увеличивает как время транспортировки грузов, так и транспортные издержки. При этом всего один такой маршрут целиком проходит по территории ДРК, но является достаточно сложным — необходима перевалка грузов. Поэтому главные маршруты транспортировки внешнеторговых грузов традиционно пролегают через территорию других государств (Анголу, Замбию, Зимбабве, Мозамбик и Танзанию).

Характерная особенность экономики ДРК — *слабое развитие обрабатывающей промышленности*. Большая часть предприятий по выпуску обработанных товаров была создана в рамках реализации стратегии импортзамещения и ориентирована на производство пищевых товаров, обуви и одежды, простейших косметических товаров. В ДРК имеются небольшие инструментальные производства, химические, ткацкие и прядильные предприятия, деревообрабатывающие производства и предприятия по выпуску стройматериалов. Действует один нефтеперерабатывающий завод. Продукция обрабатывающей промышленности главным образом ориентирована на внутренний рынок, и лишь небольшая ее часть экспортируется в другие государства Африки.

Доля обрабатывающей промышленности в ВВП страны уменьшилась с 14% в 1980 г. до 6% в 2007 г., т.е. находится ниже критического уровня самоподдерживающего промышленного производства. Среднегодовые темпы роста обрабатывающей промышленности составили всего 1,6% в 1980—1990 гг., были отрицательными в 1990—2000 гг. (–8,7%) и составили 6,3% в 2000-е годы.

Снижение динамики развития обрабатывающей промышленности на протяжении целых двух десятилетий было вызвано двумя причинами: (1) в силу сокращения в 1980—1990-е годы доходов страны от сырьевого экспорта существенно сузились возможности приобретения элементов основного и оборотного капиталов на внешних рынках; (2) все более весомый ограничительный эффект на промышленный импорт стало оказывать возросшее бремя внешней задолженности.

### 32.3. ДРК в международных экономических отношениях

Внешнеэкономическим связям принадлежит исключительно важная роль в обеспечении хозяйственного развития ДРК. Отношение внешнеторгового оборота к ВВП страны составило 124% в 2007—

2010 г. (экспортная квота — 58,6% и импортная квота — 65,6%), что выше уровня наименее развитых и всех периферийных стран.

---

#### Развитие внешней торговли

Доля страны в мировом объеме торговли незначительна. Структура ее экспорта типична для наименее развитой страны. На мировом рынке ДРК выступает крупным экспортером минерального сырья, прежде всего кобальта, меди, олова, цинка, технических алмазов, а также редкоземельных металлов и древесины. В отдельные годы страна была крупным поставщиком на мировой рынок черного и красного дерева.

В последние два десятилетия во внешней торговле проявлялись противоречивые тенденции. В 1990–2000 гг. среднегодовые темпы роста товарного экспорта составили –1,8%, что во многом было обусловлено проявлением тенденции к снижению материалоемкости ВВП в развитых государствах, переходом промышленности этих стран на ресурсосберегающую технологию и использование синтетических заменителей. Однако в 2000-е годы среднегодовой рост товарного экспорта составил 9,4%, что напрямую было связано с существенным повышением мировых цен на большинство товаров традиционного экспорта ДРК.

Доля рудного минерального сырья в экспорте ДРК превышает 73%. С учетом же вывоза сельскохозяйственного, лесного сырья и нефти экспорт страны на 85–87% носит сырьевой характер. Удельный вес в стоимости экспорта продукции обрабатывающей промышленности составляет порядка 13%.

В структуре импорта ДРК важнейшими статьями являются: машины и оборудование главным образом для горнодобывающей промышленности и транспортного назначения (примерно 30%), прочая продукция обрабатывающей промышленности, в первую очередь потребительские товары, строительные материалы и химическая продукция (30%), а также все в возрастающих объемах продовольствие (в 2000-е годы — до 27%). Порядка 10% импорта приходится на топливные товары и 3% — на различные виды сырьевых товаров.

Основными торговыми партнерами ДРК традиционно выступают развитые государства, прежде всего Бельгия и другие страны — члены ЕС, а также США. В прошедшее десятилетие произошла переориентация торговых отношений на КНР: свыше 48% экспорта ДРК в 2007 г.

ДРК также развивает торговые отношения на региональной основе. Она является участницей четырех региональных объединений —

Общего рынка для Восточной и Южной Африки, Экономического сообщества стран Великих Озер, Экономического сообщества центральноафриканских государств и Сообщества развития юга Африки. Однако удельный вес внутриафриканской торговли во внешней торговле ДРК в связи с его сырьевой направленностью незначителен. Основным торговым партнером ДРК по экспорту в регионе — Замбия, главные торговые партнеры по импорту — ЮАР, Замбия и Зимбабве.

Торговый баланс в прошедшее десятилетие сводился с положительным сальдо, при этом постоянный дефицит отмечался в торговле услугами.

---

#### Позиции на рынках капиталов

На мировом рынке капиталов ДРК выступает в роли чистого экспортера капитала в *незаконной* форме, несмотря на то что валовые внутренние сбережения страны не покрывают ее потребностей во внутренних инвестициях.

Экономический рост ДРК в большой степени зависит от предоставления ей безвозмездной международной помощи. Такая помощь предоставляется как на двусторонней основе государствами — членами Комитета помощи развитию ОЭСР, так и международными организациями, и прежде всего Детским фондом ООН и ПРООН. В 2007 г. совокупная международная помощь ДРК находилась на уровне 14% ее ВВП. За счет нее покрывалось примерно 15% расходов центрального правительства страны. Вместе с тем предоставляемую помощь отнюдь нельзя считать достаточной с учетом масштабов стоящих перед ДРК проблем, тем более что в расчете на душу населения она составляла в 2008 г. всего 20 долл. в год против 44 долл. по Африке южнее Сахары в целом.

Динамика прямых иностранных инвестиций на протяжении последних десятилетий была в целом незначительной. В 2000–2007 гг. их среднегодовой приток в ДРК составил всего чуть более 161 млн долл. Причем в отдельные годы приток прямых иностранных инвестиций опускался до 10–20 млн долл. или вообще был отрицательным. Иностранцами инвесторами выступают страны ЕС и КНР, капиталовложения которых сосредоточены в горнодобывающей промышленности и производственной инфраструктуре.

Иностранное частное кредитование ДРК также незначительно. Достаточно отметить, что в совокупном внешнем долге страны задолженность иностранным коммерческим банкам отсутствует. Слабый интерес иностранного частного капитала как к инвестирова-

нию в экономику, так и к ее кредитованию объясняется главным образом неясностью перспектив ее экономического развития.

Текущие операции платежного баланса сводятся с отрицательным сальдо, которое в прошлое десятилетие достигало 3—13% ВВП. Валютные резервы в конце десятилетия были достаточны для оплаты импорта только в течение одной—деяти недель.

Следует отметить, что в ДРК, одном из крупнейших государств Африки, располагающем богатейшей ресурсной базой, происходило долгосрочное понижение уровня экономического развития, отставание структуры его хозяйства и колоссальное накопление социальных проблем. Эта парадоксальная на первый взгляд ситуация является, как показано выше, следствием действия совокупности как внутренних, так и внешних факторов. Ясно, однако, что экономическое положение ДРК в мире в следующие десятилетия напрямую будет зависеть от двух обстоятельств: (1) от успехов на пути стабилизации политической ситуации внутри и вокруг ДРК и (2) от ее способности создать свою, национальную модель экономического развития, которая соответствовала бы национальным интересам, учитывала бы ее исторические традиции и особенности, а также общие тенденции и закономерности поступательного движения мирового хозяйства.

#### Вопросы к теме

1. Поясните положение ДРК в мировом хозяйстве.
2. Охарактеризуйте факторы и условия экономического развития ДРК в последние десятилетия.
3. По каким показателям экономического и социального развития ДРК относят к наименее развитым странам?
4. Существует ли устойчивая связь между динамикой международных цен на сырье и темпами экономического роста ДРК?
5. Раскройте характер участия ДРК в мирохозяйственных связях.
6. Почему в структуре притока иностранного капитала по сравнению с другими наименее развитыми странами низка доля частных кредитов?

## Российская Федерация в мировом хозяйстве

Российская Федерация (РФ) — крупнейшее по территории государство мира — 12,7% мировой суши, на которой проживает 2,1% мирового населения. РФ производит 2,3—3,0% ВВП (2009), входит в группу стран с доходами на душу населения выше среднего уровня. По уровню развития человека находится на 65-м месте в мире. РФ образована в 1991 г. в результате развала Советского Союза. Современная хозяйственная система сложилась после буржуазного переворота, слома государственного строя, разрушения единого экономического пространства и хозяйственного механизма.

В составе СССР РФ обладала крупнейшим научным и промышленным потенциалом. В наследство ей досталось высокоразвитые авиакосмическая промышленность, энергомашиностроение, судостроение, металлургия, базовая химия, атомная энергетика, морской флот, одни из крупнейших в мире научно-техническая и разработанная ресурсная базы. По оценкам, на долю РФ приходится до 1/5 части мировых минеральных ресурсов. На ее территории расположено 24% мировых запасов природного газа, крупнейшие запасы каменного угля, железа и никеля, олова и свинца, золота, алмазов, нефти (6%).

### 33.1. Особенности экономического развития

В 1990-е годы страна переживала социально-экономический кризис. ВВП сократился в 1,4 раза, составив 62,5% уровня кризисного 1991 г. В 2000—2008 гг. происходило оживление производственной деятельности. Среднегодовой темп прироста ВВП достиг 5,6% (табл. 33.1). Оживление было обеспечено главным образом за счет топливной, цветной металлургии, пищевой промышленности и производства стройматериалов.

Таблица 33.1. Темпы прироста ВВП, %

	1990—2000-е	2000—2010-е
РФ	-4,8	5,2
Развивающиеся страны	3,5	6,1
Мир	2,7	2,6

Источники: *World Development Indicators 2002, 2009*. World Bank; *Global Economic Prospects*. January 2011. World Bank.

Высокие темпы роста в первой половине прошлого десятилетия привели к повышению объемов производства. В 2008 г. производст-

во ВВП достигло уровня 1990 г. (производство промышленной продукции — 82%, сельского хозяйства — 86%, доходы населения — 83%). В 2009 г. хозяйство РФ пережило глубокий экономический кризис: ВВП сократился на 8%. Наибольшее сокращение производства произошло в обрабатывающей промышленности.

### Факторы производства

Восстановительный рост 2000—2008 гг. способствовал оживлению инвестиционной активности компаний. Доля валовых вложений в основной капитал поднялась до 20—22% ВВП (17% в 2000 г.), что соответствовало общемировому уровню и уровню стран со средним уровнем дохода на душу населения, его объем превысил 50% уровня 1990 г. Большая часть инвестиций была направлена в три сектора: транспорт и связь (18—22%), операции с недвижимым имуществом, аренда (15—17%), добыча энергетических ископаемых (17—14%). В технологическом отношении относительно небольшая доля капиталовложений (35—38%) пошла на оборудование, инструменты, инвентарь (1990 г. — 38%).

Невысокий уровень капиталовложений соседствовал с высокой нормой сбережений, которая в 2000-е годы поднялась до 29—37% ВВП, и высокой долей прибылей в национальном доходе.

Оживление инвестиционного процесса в прошлом десятилетии оказалось недостаточным для существенных изменений в характере воспроизводства основного капитала при сложившейся его возрастной структуре. Степень износа основных фондов составила 46%, в том числе машин и оборудования — 57%. Наибольшая степень износа основного капитала произошла в рыболовстве, энергетике, горнодобывающей промышленности, сфере образования.

Старение производственного аппарата вызывало деградацию технического уровня производства, что проявлялось в падении доли оборудования молодых возрастов. Средний возраст оборудования возрос с 11 до 21 года (табл. 33.2). Хотя на перестройку и переоборудование предприятий использовалось более половины производственных капиталовложений, существенных сдвигов в этом направлении не произошло из-за малого объема вложений.

Таблица 33.2. **Возрастная структура основных фондов машин и оборудования, %**

	1990	2000	2004
До 5 лет	29,4	4,7	8,6
6—10 лет	28,3	10,6	5,1
Более 20 лет	15	38,2	51,5
Средний возраст	10,8	18,7	21,2

Источники: *Российский статистический ежегодник*. 2005. Федеральная служба статистики. М., 2006.

Положение страны в мировом хозяйстве во многом зависит от *качества и количества трудовых ресурсов*, основу которых составляет население. С 1992 г. в РФ происходит абсолютное снижение численности населения, при этом опережающими темпами уменьшалось трудоспособное население. Сокращение происходило за счет естественной убыли (свыше 300 тыс. человек в год), несмотря на значительную иммиграцию из стран СНГ. Растет число нетрудоспособных возрастов, сократилась средняя ожидаемая продолжительность жизни (67 лет в 2010 г. против 70 лет в 1986—1988 гг.).

Меняется уровень образования рабочей силы. В два раза увеличилось число студентов высших учебных заведений. 16% трудоспособного населения имеет высшее образование. Одновременно большое число детей не посещает школу. Примерно 1% рабочей силы не имеет начального образования. По доле государственных расходов на образование в ВВП (3,1%) РФ значительно уступает общемировому уровню. В результате растет двойственность рынка рабочей силы — увеличивается число высококвалифицированных и неквалифицированных работников.

Изменения в воспроизводстве привели к оживлению спроса на *научно-технические разработки*, к абсолютному и относительному увеличению их финансирования в 2000-е годы. Доля финансирования НИОКР из всех источников составляет 1—1,3% ВВП (2,2% в 1990 г.). Иностранные источники обеспечивают 12% расходов. По объему расходов на НИОКР РФ находится на восьмом-девятом местах в мире, опережая Бразилию и Мексику, — 2% мировых расходов по ППС. Эффективность исследовательских и научных разработок невысока. Менее 5% зарегистрированных изобретений становится объектом коммерческих сделок. Нововведенческая активность компаний не превышает 10%. Новые и улучшенные товары составляют 4—5% объема производства.

---

### Условия производства

В условиях восстановительного роста 2000—2008 гг. наблюдалось постепенное усиление влияние факторов внутреннего спроса на динамику ВВП. Наряду с повышением производственного спроса возросло потребление домашних хозяйств, которые являются основным элементом внутреннего спроса. Доля расходов домашних хозяйств в ВВП менее 50%. Структура их потребления отсталая. Ее основу составляют продукты питания — 1/3 (в том числе хлеб — 5% потребительских расходов). Почти у половины населения потребление животного белка, витаминов упало ниже минимального уровня. Подобная картина сложилась по энергетической ценности продуктов питания. По уровню потребления основных продуктов на душу населения РФ находится на 45-м месте в мире против шестого-

седьмого мест в 1990 г. Медленными темпами обновляется домашнее имущество, товары длительного пользования.

Отсталая структура личного потребления — результат снижения доходов основной массы населения. Как отмечалось, реальные доходы в 2008 г. составили 83% уровня 1990 г. Доля населения, имеющего доходы ниже официального прожиточного уровня, в 5 тыс. руб. в месяц составляла 17%, разрыв между доходами 10% самых богатых групп населения и 10% самых бедных групп населения — 17 раз. На долю 10% самого бедного населения приходится менее 2% доходов. Раскол общества на узкий круг богатых и огромную массу бедных создал две противоположные по своим социальным целям группы населения. Такой разрыв сдерживает развитие хозяйства.

Экономическое развитие РФ в 2000-е годы сопровождалось укреплением государственных финансов. Государственный бюджет до 2008 г. сводился с положительным сальдо, которое составляет 0,3—7% ВВП. Вместе с тем сохранялся достаточно высокий уровень инфляции. В среднем за 2005—2009 гг. он составлял 11%, что превышало уровень развивающихся стран в 2,3 раза.

Укрепилось валютное положение страны. Этому способствовало резкое повышение цен на минеральное сырье на международных рынках. Резко возросли валютные резервы, объем которых достаточен для оплаты импорта. Значительно сокращен государственный долг.

---

### Структура хозяйства

Под влиянием сдвигов во внутреннем и внешнем спросе произошли важные изменения в структуре хозяйства. Доля материального производства сократилась с 65 до 43%, а сфера услуг увеличилась, составив 57% ВВП. В первые десятилетия быстро развивалась торговля, связь и Интернет. При этом по доле его пользователей РФ уступает многим развивающимся странам. Внешне повышение сферы услуг соответствовало тенденциям мирового развития, но по экономическому содержанию сфера услуг не соответствовала современным требованиям. В финансовом секторе, особенно в 1990-е годы, отмечались ростовщические, спекулятивные элементы, которые оказывали негативное влияние на экономическое развитие страны.

В материальной сфере производства радикально изменилось положение *сельского хозяйства и рыболовства*. Их доля упала с 16 до 4% ВВП, но в них занято 13% населения страны. В производстве сельскохозяйственной продукции резко возросла роль натурального сектора. На домашних участках сельских жителей, огородах горожан производилось 42—58% сельскохозяйственной продукции. По количеству условно отработанных часов сельскохозяйственное про-

изводство с учетом домашних хозяйств превосходит промышленность. В структуре производства преобладает продукция растениеводства, на гектар обрабатываемых земель вносится 20 кг минеральных удобрений (в странах Тропической Африки – 13 кг).

Серьезные изменения произошли в структуре *промышленного производства*, на долю которого приходится 1/3 ВВП. В нем возросла доля электроэнергетики, добычи топлива, черной и цветной металлургии и резко сократилась доля машиностроения и легкой промышленности (табл. 32.3). По относительным показателям машиностроение РФ уступает Мексике, Бразилии.

Таблица 33.3. Структура промышленного производства, %

<i>Промышленное производство</i>	1990	1992	1999	2004	2008
Электроэнергетика	3,8	9,7	11,8	10,5	6,4
Топливная промышленность	7,3	13,7	16,4	21,4	19,5
Черная металлургия	5,3	8,0	9,7	12,1	13,9
Цветная металлургия	5,8	5,3	6,9	7,2	—
Химическая промышленность	7,0	8,3	8,8	5,4	7,0
Машиностроение	30,3	22,4	19,1	18,6	14,2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	5,6	6,0	5,1	3,8	3,2
Легкая промышленность	11,9	5,6	2,0	1,1	0,7
Пищевая промышленность	15,1	11,4	12,2	13,2	11,2

Источники: *Россия в цифрах*. Офф. изд. Российский статистический ежегодник. Росстат.

На изменение структуры промышленного производства повлияли существенные сдвиги в спросе. Отрасли, которые в основном удовлетворяли внутренний спрос, резко снизили свое производство (машиностроение, легкая промышленность, строительные материалы). Сырьевые отрасли и отрасли первичной обработки, спрос на которые в условиях сократившегося внутреннего рынка определялся развитыми странами, могли поддерживать свое существование. Резко сократилось производство в наукоемких отраслях и смежном с ними оборонном промышленном комплексе. Ряд производств почти полностью прекратил свое существование. По оценкам, пороговое значение доли наукоемкой продукции не должно быть ниже 6% производства обрабатывающей промышленности. Фактически эта доля не превышает 2–2,5%.

Загрузка производственных мощностей в промышленности составляет 66%, т.е. в промышленности сохраняется большой «навес» избыточных мощностей по отношению к спросу. По производству промышленной продукции на душу населения РФ находится на 57-м месте в мире, уступая в 1,7 раза среднемировому уровню.

Показатели динамики и структуры промышленного производства показали устойчивую тенденцию к *разрушению* сложившихся в предыдущие десятилетия пропорций. Резко разновеликие сокращения производства привели к дисбалансу в структуре производства: сырьевые отрасли — обрабатывающая промышленность — конечные продукты потребления, что ослабило единое производственное пространство страны.

---

### Проблемы экономического роста

Помимо воспроизводственных в 1990—2000-е годы обострились региональные проблемы. Расширился состав кризисных и отсталых в экономическом отношении районов, возросли региональные различия в уровне развития. Воспроизводственные диспропорции, сопровождаемые региональными разрывами, соседствуют с усилением хозяйственного обособления отдельных районов. В результате ряд приграничных районов включился в зарубежную экономику в большей степени, чем во внутренний рынок.

Произошла чрезмерная концентрация фактора производства в немногих зонах с высоким уровнем городского населения и в крупнейших городах — Москве и Санкт-Петербурге. Разрывы в уровнях экономического развития между субъектами РФ достигают несколько десятков раз. Разрыв в показателях ВВП на душу населения составляет почти три раза между Москвой и РФ в целом, между Москвой и Пензенской областью — 6,8 раза, между Москвой и Ингушетией — 23 раза.

Снижение роли реального сектора экономики особенно отрицательно отразилось на эффективности производства. Фондоотдача уменьшилась по национальному хозяйству в целом и по промышленности. Возросла энергоемкость хозяйства. Она в 2,3 раза выше, чем в странах с уровнем развития выше среднего.

Возросло загрязнение окружающей среды. По величине выбросов углекислого газа на единицу ВВП РФ в числе ведущих, уступая только Казахстану и КНР. По объему выбросов РФ находится на третьем месте в мире после США и КНР — 5,8%. К экологически благоприятной относится 15% территории, на которой проживает 2/3 населения. По оценкам, прямой годовой ущерб от негативных антропогенных воздействий на окружающую среду составляет 10% ВВП.

---

### Позиции РФ в мировом хозяйстве

Положительные тенденции экономического развития в прошлом десятилетии изменили положение РФ в мировом хозяйстве. Ее доля в мировом производстве повысилась до 3,3% в 2008 г. (по ППС) и до 2,3% при подсчете по текущему валютному курсу (2000 г. — 2,6 и 0,8% ВМП). Подушевой ВНД по текущему валютному курсу составляет

111% аналогичного мирового показателя. По объему ВВП нынешняя Россия сопоставима с Испанией, Бразилией (восьмое место в мире), а при его подсчете на базе ППС — с Британией и Францией.

В мировом хозяйстве страна известна как крупный производитель минерального сырья. РФ обеспечивает 28% мировой добычи природного газа, 14% — каменного угля, 11% — нефти. Россия — крупный производитель алмазов (1/5 мировой добычи), алюминия, платины, обогащенного урана, электроэнергии, черных металлов, деловой древесины, зерна, минеральных удобрений, но незначительным производителем машин и оборудования. Все машиностроение РФ по объему продаж уступает южнокорейской компании «Эл Джи электроникс». На долю РФ приходится 0,3% мирового объема наукоемкой продукции.

По уровню конкурентоспособности, по оценке Мирового форума, РФ занимает 63-е место в мире, а по позициям макроэкономической среды, технологического уровня, конкурентоспособности компаний, эффективного рынка товаров и услуг, развитости финансового рынка — 79-е место.

### 33.2. Характерные черты социальной структуры хозяйства

Формирование социально-экономической структуры определялось ходом социально-экономических преобразований в стране, связанных с приватизацией государственной собственности, в результате которых сложилась достаточно устойчивая система, основные черты которой определяют функционирование предпринимательского сектора, государства и использования рабочей силы.

Основное место в деловой активности занял *частнокапиталистический сектор*. Доля частного и смешанного секторов в производстве ВВП составила 75%, в числе занятых — 70%. Он возник в результате слома занимавшего доминирующее положение государственного сектора, в ходе которого были нарушены принципы экономической свободы, равноправия и социальной справедливости. По мнению экспертов Счетной палаты (2004), приватизация проводилась силовыми и криминальными методами. Основные хозяйственные субъекты были переданы в частные руки бесплатно или за бесценок (в среднем за одно приватизированное предприятие в промышленности получено 15,5 тыс. долл.).

Огромные состояния сосредоточились в руках отдельных лиц. Основной путь их обогащения — вхождение или близость к властным структурам, «семье». Сложился *криминально-номенклатурный капитализм*, или клептократия. Возник самый крупный в мире уровень кон-

центрации частной собственности. По отдельным оценкам, РФ занимает второе место в мире после США по числу сверхбогачей.

Для образовавшейся системы собственности и хозяйствования характерна клановость. Сращенные с государственным аппаратом и криминалом группировки новых собственников контролируют рынки, ведя борьбу за обладание над крупнейшими и доходными предприятиями и доступ к государственному бюджету. Клановые связи обеспечивают неформальную зависимость, круговая порука, преданность. Они обладают огромной экономической и политической властью, подавляя независимую активность, устраняя неудобных чиновников и предпринимателей. Доминирование клановых группировок деформировало товарно-денежные отношения, превращая их в квазирыночные.

Клановая структура предпринимательства порождает *монопольную* структуру хозяйственной деятельности и рынка. В промышленности три организации дают 38,8% нефтедобычи, 33,8% черных металлов, 11,7% химической промышленности, 12,6% машин и металлоизделий. В 2006 г. всего 500 объединений произвели 80% ВВП. В организационном плане основное место заняли холдинги, т.е. объединения предприятий сходного или взаимодополняющего профиля на отраслевом уровне с централизацией определенных функций в их управлении. Значительная часть крупнейших производственных объединений, в том числе в стратегически важных отраслях, *de jure* не являются российскими. Они зарегистрированы за рубежом, но получают крупные вливания из государственного бюджета.

Для российского хозяйства характерен *высокий уровень концентрации акционерной собственности*. В 2009 г. у 39% предприятий обрабатывающей промышленности был один доминирующий собственник, не ограниченный вторым крупным владельцем, и у 25% — доминирующий собственник при наличии противовеса со стороны второго собственника.

Монопольные структуры образовались в результате личной унии кланов и государственных структур, создания «дружеских» компаний, которые возглавляются лицами, связанными с органами власти. Это позволяет группировкам ограничивать участие на рынке других, используя правовые, административные и силовые методы, в том числе доводя их до банкротства. В этих условиях эффективные предприятия могли оказываться неприбыльными.

Примерно 1/3 собственности ежегодно переходила из рук в руки в результате криминальных разборок и банкротств. Средний срок владения (до 2000 г.) — три года. При таком быстром обновлении класса собственников доминировал спекулятивный подход, а не стратегия экономического развития. Противозаконные захваты предприятий распространены до сих пор. Число «рейдерских наездов» в последние годы составляло 60—70 тыс. в год.

Антирыночная приватизация, задача быстрого слома централизованно-планируемой хозяйственной системы, недопущения ее возрождения способствовали *криминализации* хозяйственной деятельности. По оценкам, в 1997 г. в стране действовало более 3 тыс. преступных группировок, которые контролировали свыше 40 тыс. хозяйственных субъектов. В криминальную среду было втянуто более 40% предприятий и почти 70% коммерческих структур. По усредненным оценкам, они контролировали 25% ВВП страны.

Разрушение в общественном сознании обычных норм поведения, взаимоотношений позволяет осуществлять противоправную деятельность многим субъектам и физическим лицам. Теневая хозяйственная деятельность достигает 20% ВВП (40—50% в 1990-е годы). Основная масса теневой деятельности осуществляется в крупных объединениях — присвоение активов, дача взяток, неуплата налогов. Экономический ущерб от теневой деятельности выражается в структурной отсталости, низкой конкурентоспособности, потере госбюджета.

Клановость и связанная с ним криминальная и теневая экономика подавляют инициативу других хозяйствующих субъектов, стремление домашних хозяйств к сбережению, деформируют регулируемую и социальную роль государства. В тяжелом положении оказывается сектор мелкого и среднего предпринимательства. Малые предприятия составляют 23% всех зарегистрированных хозяйствующих субъектов. Они производят 15—17% ВВП, но осуществляют 3% всех капиталовложений. Почти половина малых предприятий являются торговыми, на их доли приходится большая часть оборота в этом секторе.

*Роль государств резко снизилась.* Через финансовую систему перераспределяется 26—31% ВВП. Это ниже, чем в большинстве стран мира. Ряд функций государства выполняют теневые структуры. По относительным показателям убийств РФ находится на одном из самых высоких уровне в мире. Произошли изменения. Во второй половине прошлого десятилетия увеличилось число подконтрольных государству корпораций (государственные холдинги), когда под единое управление перешли государственные и частные компании в стратегически важных отраслях.

*Наемные работники* не сформировались в самостоятельную силу общественно-политических действий. В стране отсутствуют влиятельные профсоюзы, могущие оказывать влияние на положение рабочей силы. Не сложился механизм равноправного взаимодействия работников и предпринимателей, что приводит к нарушению прав работников.

Приспособление рынка труда к новой обстановке протекало при снижении реальной оплаты труда, постоянной задержки ее выплаты, использования скрытых оплат, распространении неполной

занятости, текучести кадров, развитию вторичной занятости. Разрослся неформальный и скрытый рынок труда. Неформальная занятость охватывает 18% рабочей силы. Формирование средней по доходам группы населения происходит за счет работающих в иностранных компаниях и верхних эшелонах власти.

Сложившаяся система полужформальных трудовых отношений сдерживала рост безработицы (6—13% в 2000 годы), но одновременно она препятствовала повышению технического уровня предприятий. Предприятия благодаря децивинизации рабочей силы и принудительным взаимоотношениям в форме задержек заработной платы получали возможность продолжать производственную деятельность без их технической перестройки.

Снизилась экономическая активность сельского населения. Общий уровень занятости не превышает 64%, а молодежи — 42%. Жители сельских районов составляют около 37% общего числа безработных и живущих за чертой бедности. Характерной чертой российского рынка труда стало использование иностранной рабочей силы. Численность зарегистрированных иностранных рабочих невелика — 2,4 млн человек. Большую часть иммигрантов составляют выходцы из СНГ. Они в основном заняты на низкооплачиваемой работе. Большое значение на рынке труда играют нелегальные иммигранты. Оценки их колеблются от 3 до 8 млн человек. Большая часть нелегальных иммигрантов занята в теневой сфере. По своему социальному положению они находятся на бесправном положении.

### 33.3. РФ в мирохозяйственных связях

---

#### Открытость экономики

РФ выступает во всех видах внешнеэкономических связей, став открытой для зарубежных хозяйствующих субъектов. Ее внешне-торговая квота превышает 50% ВВП, при этом на экспорт идет свыше 30% ВВП (1990 г. — 18%). Это свидетельствует о том, что внешнеэкономическая деятельность стала важнейшим фактором развития российской экономики и что страна сильно привязана к рынкам других стран.

По ряду экспортных поставок экспортная квота достигает высоко-го уровня: сырая нефть — 56%, нефтепродукты — 73%, природный газ — 37%, минеральные удобрения — 75%, черные металлы, медь — 50—80%, целлюлоза — 80%, алюминий — 90%. Как видно из приведенных цифр, ряд отраслей почти полностью работает на внешний рынок.

Большую роль играет импорт во внутреннем спросе РФ. За счет импорта обеспечивается 15—35% спроса на продовольственные товары, в том числе на 15—30% на мясо, рыбу, на 40% на сахар, на 50% на сливочное масло. Почти полностью за счет импорта удовлетворяется спрос в аудиовизуальной технике, бытовых электроприборах. Доля импорта машин и оборудования превышает 60% (15—20% в 1980-е годы). Половина спроса на новые технологии удовлетворяется за счет импорта.

Значительная вовлеченность российской экономики в международные экономические отношения объясняется резким снижением предложения на национальном рынке, а также открытостью хозяйства. В 1990-е годы внешнеэкономическая политика РФ была направлена главным образом на повышение степени открытости, на усиление взаимодействия с западными и международными торговыми и финансовыми институтами, на снижение регулирования внешней торговли. Это привело к гипертрофированной зависимости российского хозяйства от международных рынков, способствовало снижению конкурентоспособности готовой продукции, невозврату экспортной выручки. В конце 1990-х годов было введено регулирование экспорта, импорта (лицензирование, пошлины, валютный контроль). В последние годы в условиях сокращения деловой активности поддерживается высокий уровень импортных пошлин — в среднем 10%.

---

#### Внешняя торговля

В 2000-е годы доля РФ в мировой торговле увеличилась. В мировом экспорте товаров и услуг она равнялась 2,7% в 2008 г. против 2,7% в 1991 г. Товарооборот значительно снизился в кризисном 2009 г. По размерам внешнеторгового оборота страна входит в число десяти крупнейших экспортеров и импортеров.

Положение РФ в системе внешнеторговых связей не улучшилось. Сырьевая структура промышленного производства, нарастание технологического отставания, износа производственного оборудования снижали конкурентоспособность. В большинстве экспортных отраслей российской промышленности издержки производства на единицу продукции выше, чем в странах — ведущих поставщиках минерального сырья и полуфабрикатов. По показателям общественной производительности (ВВП/рабочая сила) РФ уступает Бразилии — 1,2 раза, Саудовской Аравии — 2,3 раза.

В товарной структуре внешней торговли преобладает сырье и полуфабрикаты — товары с низкой добавленной стоимостью (табл. 33.4).

Таблица 33.4. Товарная структура экспорта РФ, в %

	1990	2000	2007	2008
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	2,1	2,8	2,6	2,0
Минеральные продукты	45,4	53,2	64,8	69,7
Продукция химической промышленности, каучук	4,8	7,1	5,9	6,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4,1	4,3	3,5	2,5
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	16,0	24,0	16,0	13,2
Машины и оборудование, транспортные средства	18,1*	10,3	5,6	4,9

\* Только гражданского назначения.

Источник: Орешкин В.А. Внешнеэкономический комплекс России — проблемы и перспективы развития. ВНИКИ. М., 2000; *Российский статистический ежегодник 2008*: Статистический сборник; *Торговля в России 2009*. ФСГС.

Свыше 2/3 объема экспорта составляют энергетические товары, металлы. Доля машин снизилась до 5% стоимостного объема экспорта (1990 г. — 18%), при этом на вооружения приходится 2/5 стоимости машин и оборудования. Доля продукции обрабатывающей промышленности в российском экспорте в 2,5 раза, а машин и оборудования — в 4 раза ниже общемирового уровня. 4—7% экспорта товаров обрабатывающей промышленности относятся к высокотехнологичным (18% в мире). На международных рынках высокотехнологичных товаров место РФ заметно только в экспорте оружия и военной техники, в поставках оборудования для АЭС.

Энергосырьевая направленность экспорта предопределяет значительную зависимость торгового и платежного балансов страны от колебаний цен на сырьевые товары на международных рынках.

РФ выступает крупнейшим поставщиком на внешние рынки никеля (27%), необработанной древесины (23%), природного газа (18%), минеральных удобрений, стали, сырой нефти и нефтепродуктов, алюминия (7—10%), а также оружия и военного снаряжения (30%). По отдельным товарам поставки из РФ занимают важное место во внутреннем спросе ряда стран-импортеров. Так, поставки энергетических товаров из РФ покрывают 80% потребностей Украины, полностью — стран Балтии, свыше 50% — стран Центральной Европы, до 20% — западноевропейских стран. В ряде производств российские производители имеют достаточно высокую конкурентоспособность — черная и цветная металлургия, нефтехимическая, лесная промышленность.

В структуре импорта машины и оборудование составляют крупнейшую позицию — 47—53%. Значительное место занимают сельскохозяйственные продукты — 13—18% (21% в 1990-е годы) и химические товары — 13—16%. Импорт содержит большой компонент потребительских товаров — порядка 1/4. В целом структурные изменения во внешней торговле связаны с увеличением доли сырья, малообработанных товаров и товаров широкого потребления.

Рассмотренные изменения в отраслевой структуре в определенной мере вызывались сдвигами в географическом направлении внешней торговли. Основные торговые контрагенты — развитые страны, на которые приходится более 65% российского торгового оборота. Доля периферийных стран сократилась. Среди развитых стран основными рынками сбыта российских товаров являются страны ЕС — 51% (США — 5%). Крупнейшими потребителями российской продукции выступают Нидерланды (11%), Германия и Италия. У ведущих западных контрагентов торговый оборот с РФ составляет незначительную величину их внешней торговли — 0,1—0,8%, только у ФРГ и Италии этот показатель превышает 1,5%. Ориентация внешнеэкономических связей на странах ЕС, переживших глубокий экономический кризис, явилась одной из причин резкого снижения товарооборота РФ и ее ВВП.

Торговый баланс с 2004 г. сводился с уменьшающимся положительным сальдо, которое в основном обеспечивается в торговле сырьем и полуфабрикатами с развитыми странами. Баланс в торговле услугами отрицательный. Он образуется в основном по статье туризма.

---

### РФ в движении капитала

В 1990—2000-е годы РФ широко включилась в международное движение капитала. Она в больших размерах привлекала иностранный капитал. Основная его часть (70%) была привлечена в форме ссудного капитала. РФ использовала все основные формы заимствования: государственные кредиты, кредиты международных организаций, размещение обязательств на международных рынках. До 2007 г. значительная часть средств поступала в форме экономической помощи. В 2005 г. ее объем составил 0,2% ВВП, что равнялось 2 долл. на жителя РФ (Латвия — 70 долл., Литва — 73 долл., Грузия — 69 долл., Украина — 7 долл.).

Широкое использование иностранного ссудного капитала привело к значительному увеличению внешнего долга. По данным Центрального банка, годовой объем внешнего долга составляет почти 600 млрд долл. (1990 г. — 59,8 млрд долл.) и является одним из крупнейших среди развивающихся стран после Бразилии и КНР.

В структуре долгов произошло сокращение государственного долга до 30 млрд долл. и быстрое увеличение долга частного сектора. Выплаты по корпоративному долгу достигли 150 млрд долл. в 2009 г. В 2000-е годы в отличие от 1990-х годов обслуживание внешнего долга не представляло больших затруднений для хозяйства страны. На его погашение шло 13—16% экспортных поступлений.

Хозяйственное развитие РФ опиралось на приток предпринимательского капитала: иностранных прямых и портфельных инвестиций, которые формально не создают внешней задолженности. Они составляют 20—26% общего объема иностранного капитала в РФ.

Крупным по мировым меркам был приток ИПК, которые увеличились в 2000—2009 гг. в 7,8 раза. Приток ИПК равнялся 18,4% объема валовых капиталовложений в основной капитал в 2007—2009 гг. (7,6% в 1995—2000 гг.), что было несколько ниже подобных показателей стран СНГ и мира. В абсолютном размере общая сумма накопленных ИПК, по оценке ЮНКТАД, в 2009 г. превысила 252 млрд долл., что составило заметную величину в мировом объеме ИПК — 1,4% (0,4% в 2000 г.).

Основной сферой приложения ИПК являются торговля и общественное питание (28%), обрабатывающая промышленность, нефтедобыча и коммерческие услуги. На машиностроение и металлообработку приходится около 5% общего объема капиталовложений. Прошедшее время показало, что, за исключением автостроения, компании развитых стран мало заинтересованы в поддержании и тем более наращивании машиностроительного сектора РФ.

Иностранный капитал занимает видное место в российском хозяйстве. Предприятия с участием иностранного капитала производят 12% ВВП, в том числе 76% пива, 65% табачных изделий.

В региональном отношении отмечается огромная концентрация ИПК — Москва, Тюменская и Сахалинская области. Основной приток прямых капиталовложений обеспечивался за счет приобретения существовавших промышленных предприятий и строительства новых.

Основными инвесторами ИПК в российскую экономику являются кипрские (33% в 2008 г.), нидерландские компании (29%), а также компании ФРГ, Британии, США, Виргинских островов. Обращает внимание высокая доля кипрских компаний, которые не являются заметными инвесторами в мировой экономике. В данном случае речь идет о притоке российского нелегального капитала.

Еще в 1990-е годы хозяйствующие субъекты РФ широко включились в международное движение капитала. *Россия стала крупнейшим субъектом в вывозе капитала в нелегальной форме.* Оценки неле-

гальной утечки капитала сильно разнятся — от 9 млрд до 100 млрд долл. в год, что составляет от 2 до 30% ВВП РФ. Предельная цифра нелегального вывоза в конце 1990-х годов оценивалась в 1,4 трлн долл., что представляет чудовищное расхищение национального богатства. Огромная величина утечки капитала во много раз превышала объем иностранных инвестиций и экономической помощи РФ за 1990-е годы. Господствующие круги, именуемые элитой, в 1990-е годы продемонстрировали, что свое будущее они видят вне Большой и Малой России. В нулевые годы нелегальный вывоз капитала оценивался в 15—45 млрд долл. в год.

Движущей силой нелегального перемещения капитала служат теневая экономика, клановость, криминализация хозяйственного механизма. В этой структуре создаются незаконные прибыли, прямо ориентированные на уход от налогообложения, от любых форм государственного контроля. Немаловажную роль в этом процессе играл государственный аппарат. «Диктату теневой экономики и "серых схем", разгулу коррупции и массовому оттоку капитала за рубеж во многом способствовало само государство», — отмечал Президент РФ в своем выступлении перед Федеральным Собранием в июле 2000 г. Нелегальный вывоз капитала был бы невозможен без содействия ему со стороны кредитных учреждений западных стран.

Бегство капитала сдерживает инвестиционный процесс, подрывает валютное положение страны, существенно сокращает налоговые поступления, затрудняет погашение внешней задолженности. Оно увеличивает хозяйственный потенциал западных стран. Приведенные оценки нелегального оттока капитала из РФ показывают, что созданное трудом нескольких поколений национальное богатство РФ в немалой степени способствовало экономическому подъему западных стран.

Официальный экспорт капитала (по лицензиям Центрального банка) за 1991—2000 гг. составил 33 млрд долл., в том числе прямые и портфельные инвестиции равнялись 4,5 млрд долл., или примерно 41% разрешенной суммы капитала. В 2000—2010 гг. в среднем вывозилось свыше 55 млрд долл. в год, что составляло 16,5% объема вложений в основной капитал в стране.

В 2009 г. накопленная сумма российских зарубежных прямых капиталовложений достигла 249 млрд долл., что равнялось 1,3% их мирового объема.

Основными экспортёрами капитала и инвесторами в зарубежную экономику выступают финансово-промышленные группы минерально-сырьевого сектора и черной металлургии. У компаний

«Лукойл», «Евраз», «Северсталь» индекс транснационализации составляет 30—47%. Наибольшие объемы российских капиталовложений вложены в Британии, на Кипре, в Нидерландах, Украине. Легальный вывоз капитала составлял незначительную величину по сравнению с нелегально вывезенным капиталом.

В прошедшее десятилетие РФ была участником оказания экономической помощи в основном в форме списания долгов. В силу того что РФ стала правопреемницей СССР, к ней перешли внешние активы Советского Союза. Общая сумма задолженности иностранных государств (без стран СНГ) превышала 120 млрд долл. Однако РФ не могла в полном объеме использовать эти активы. Основными должниками являлись бедные страны, часть из которых относится к групп наименее развитых стран. Из 57 стран-должников регулярно выполняли свои долговые обязательства менее 1/3 государств. Значительная часть этих активов была списана в рамках помощи экономическому развитию стран-должников.

В целом внешнеэкономические связи РФ имеют односторонний характер, определяемый вывозом товаров и капитала. Это приводит к диспропорциональности хозяйственного развития. Сырьевая ориентация экспорта привела к выделению в рамках материального производства двух секторов, работающих на внутренний и внешний рынок, что вызывает нарушение единства воспроизводственного процесса. В одном секторе большие доходы, в другом — относительно низкая прибыльность и основная занятость. Приток иностранных прямых капиталовложений в сырьевые отрасли и торговлю не выравнивал этой диспропорции, а углублял ее. В результате изменений в состоянии внутреннего и внешних секторов российское хозяйство приобрело черты периферийно-зависимого типа развития.

### 33.4. Внешнеэкономические связи со странами СНГ

---

#### Дезинтеграция хозяйств СНГ

Особое место в системе внешнеэкономических связей РФ занимают страны Содружества Независимых Государств (СНГ), провозглашенного в декабре 1991 г. в результате развала Советского Союза. В него входят 11 из 16 бывших союзных республик. Провозглашение политического объединения вместо государственного, как показали прошедшие годы, было направлено на постепенное разъединение союзных республик, раздел собственности Советского Союза и удовлетворение личных и националистических амбиций руководителей самопровозглашенных государств. Разрушение единого экономического пространства сузило хозяйственный потенциал

всех бывших союзных республик, производство упало на 30—50% в практически всех новообразованных государствах. Потеря свободных торговых путей, снижение ресурсного потенциала привели к коренному падению геополитической роли РФ. Появление проблем экономической выживаемости новообразованных государств объективно говорило в пользу реинтеграции, что в пропагандистских целях использовали в своей политике правящие круги ряда стран СНГ.

За время существования СНГ главы государств и правительств подписали более 1300 документов, которые охватывают широкий круг вопросов торгового, финансового, производственного, технического, оборонного и социально-гуманитарного характера. Процесс хозяйственного единения формально обеспечивается Договором о создании экономического союза 1993 г., распространяющего свое действие на все страны СНГ, а затем соглашением более низкого уровня — Соглашением о создании зоны свободной торговли 1994 г. Было образовано более 30 координирующих и исполнительных органов, в числе которых Совет глав государств, Совет глав правительств, Межгосударственный экономический комитет, экономический суд и т.д. Их решения носят консультативный и рекомендательный характер. Ни СНГ в целом, ни его отдельные органы не обладают наднациональными полномочиями.

Несмотря на подписанные соглашения, экономическое взаимодействие внутри СНГ не носит интеграционного начала, которое предусматривает приведение разрозненных частей в единство как элементов одной хозяйственной системы. Торговые и другие экономические связи в рамках СНГ осуществляются исключительно на двухсторонней основе, и условия сотрудничества каждой пары существенно разнятся. Поэтому показатели, свидетельствующие об экономическом сотрудничестве, в СНГ отстают от показателей целого ряда других экономических группировок, в частности региональных объединений развитых стран. В СНГ доля взаимного товарооборота в общем объеме внешней торговли сокращалась, составляя около 20%. (Подобный процесс происходил в МЕРКОСУР.)

Препятствием на пути хозяйственного единения служат субъективные и объективные причины. Это клановость интересов новых собственников производственного аппарата, политические амбиции лидеров, представляющих эти интересы и стремящихся к международному самоутверждению, несмотря на бедственное положение своих стран. Объединению препятствуют усиление неравномерности экономического развития новых стран, сырьевая направленность хозяйств большинства стран. Сдерживающее влияние оказывает ценовая политика, когда внутренние цены для партнеров из СНГ оказываются значительно выше цен на подобные поставки в страны даль-

него зарубежья. Дальнейшему разъединению способствует политика западных государств. Экономическая помощь западных стран нередко препятствует процессу производственного кооперирования, нарушает оставшиеся связи между платежеспособными предприятиями.

Виртуальность экономического союза, отсутствие реальной координации внешнеэкономической деятельности, налоговой политики, механизма ответственности за выполнение принятых обязательств дополняется дроблением СНГ на различные субрегиональные группировки. Это Евразийское экономическое сообщество (РФ, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан), Центральное азиатское экономическое сообщество (Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Таджикистан), ГУУАМ (Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдавия), Союз Белоруссии и России, основанный на сохранении суверенитета двух государств, таможенный союз РФ, Белоруссии и Казахстана. В качестве разъединяющихся моментов используются доводы о национальной самобытности, религиозной напряженности, геополитической ориентации, социально-экономического положения.

Суверенизация хозяйств, клановость предпринимательской деятельности выступают тормозом развития кооперации на уровне хозяйствующих субъектов или интеграции на микроуровне. Препятствием также выступают существующие различия в законодательствах.

Большинство стран СНГ переориентировали свои связи с РФ на другие зарубежные страны, на долю которых приходится 4/5 их экспорта, 2/3 импорта. У РФ, Армении, Грузии, Узбекистана внешнеэкономическая деятельность переориентирована преимущественно на третьи страны, только у Белоруссии, Молдавии, Туркмении большая часть поставок шла на рынок Содружества. Все это не способствует развитию взаимной торговли, а производственные связи становятся все менее взаимодополняемыми и взаимосвязанными.

---

#### Отношения РФ со странами СНГ

Экономические отношения РФ с другими участниками СНГ формально относятся к числу приоритетных. Однако объем торговли с этими странами снизился. За 1991—2008 гг. доля стран — участниц СНГ в российском товарообороте упала с 54,6 до 15%. Произошли качественные изменения. Если в начале 1990-х годов поддерживались кооперационные отношения, то в конце десятилетия доминировал простой обмен товарами.

На первом этапе правящие круги РФ поощряли центробежные тенденции, рассматривая СНГ как обузу. Однако переориентация на западные рынки привела к резкому сокращению экспорта обрабатывающей промышленности и может оказаться необратимой. Внешнеэкономические связи до последнего времени нередко использовались в качестве инструмента внешнеполитического давления.

Произошли изменения в географическом направлении внешне-экономических связей со странами СНГ. Они проявились в значительном снижении удельного веса стран Закавказья и Центральной Азии. С некоторыми странами этих регионов экономические отношения находятся на низком уровне.

В 2000-е годы около 70% товарооборота РФ в рамках СНГ осуществлялось с Украиной и Белоруссией (35 и 38%). В Белоруссию направляется основная часть российского экспорта, она обеспечивает основную часть российского импорта. За Белоруссией и Украиной с большим отрывом идет Казахстан. Однако эти страны по величине торгового оборота уступают ФРГ.

В экспорте РФ в страны СНГ преобладают минеральные продукты, химия и металлы (58—61%). Следует отметить, что поставки продукции машиностроения снижаются и при больших колебаниях составляют 16—18% экспорта. Торговый оборот сводится с положительным сальдо в пользу РФ.

Незначительным является движение капитала в форме прямых инвестиций между РФ и другими странами СНГ. Прямые капиталовложения других стран СНГ в российском хозяйстве составляют лишь 1,5% общего объема ИПК. Крупнейшим инвестором среди них является Украина.

В целом отсутствие политической воли, вывоз капитала из РФ на Запад, ослабление экономического потенциала привели к тому, что страны СНГ заняли второстепенные позиции в экономических связях РФ.

#### Вопросы к теме

1. В каком направлении развивались производство и структура промышленности РФ в 2000-е годы?
2. По каким показателям экономического и социального развития РФ относится к развитым странам?
3. Существует ли устойчивая связь между динамикой мировых цен и экономическим развитием РФ?
4. Охарактеризуйте социально-экономическую структуру хозяйства, оказывает ли она влияние на экономическое развитие страны?
5. Раскройте характер участия РФ в мировой торговле.
6. Покажите особенности участия РФ в международном движении капитала.
7. Охарактеризуйте роль и место РФ в мировом хозяйстве.
8. Проанализируйте характер отношений РФ с другими странами СНГ.

---

## Заключение

Мировая экономика последних десятилетий развивалась под влиянием многих проблем общепланетарного значения. Наибольшее влияние на развитие глобальной экономической системы оказал распад мировой социалистической системы, распространение товарно-денежных отношений, процессы интернационализации, глобализации хозяйственной деятельности. В отдельных секторах хозяйства движение капитала происходит на общемировой основе, что усилило в экономическом развитии отдельных стран роль внешнеэкономических связей. Но эта тенденция развивалась противоречиво.

В развитых странах Запада и Азии усилилась регионализация торговых потоков, а в развивающихся государствах большая часть торговли осуществляется со странами вне регионов и этой группы стран. Среди более чем 30 торгово-экономических группировок данной группы национальных хозяйств ни в одной из них внутризональная торговля не превышает 25% общего экспорта. В развивающемся мире преобладают отношения Юг—Север, а не Юг—Юг. Основные потоки товаров, капиталов концентрируются внутри трех ведущих индустриальных регионов. Обособление этих хозяйственных центров не способствует развитию факторов производства в планетарном масштабе.

Современное мировое хозяйственное развитие неразрывно связано с проблемой отсталости периферийных стран. В интернационализованном мировом хозяйстве продвижение каждой группы стран и национальных экономик во многом зависит от состояния всех составных частей в целом. Развивающиеся страны прилагают усилия, чтобы вырваться из положения бедных и беднейших государств. За последние десятилетия в экономическом и социальном развитии мирового хозяйства, в позициях развивающихся стран произошли изменения. Национальные хозяйства многих из них стали более диверсифицированными, значительное место в производстве заняла обрабатывающая промышленность, меняется лицо сельского хозяйства, преобразуется характер сферы услуг.

Доля периферийных стран в мировом производстве за последние два десятилетия увеличилась незначительно. Разрыв в уровнях экономического развития между развитыми и развивающимися странами несколько сократился, но в ряде регионов мира произошло снижение ВВП на душу населения. Целый ряд стран остается, другие оказались на периферии мирового хозяйственного развития, а взаимозависимость приобретает для них форму постоянной привязки к помощи. Крайне неравномерное распределение богатства создает у бедных ощущение политического унижения.

Позиции развитых стран в 2000-е годы в мировом производстве изменились мало. Они в целом сохраняют свои позиции на рынке готовых изделий, чему способствовало их абсолютное превосходство в научно-технической сфере. Вопреки концепциям международного разделения труда остается высокой их доля в мировых поставках топлива, продовольственных товаров, сельскохозяйственного сырья. Являясь крупнейшими экспортёрами, развитые страны выступают и крупнейшими покупателями товаров и услуг. Их внутриотраслевые связи развиваются главным образом в подсистеме развитых стран, несмотря на прогрессирующие процессы интернационализации производства. Анализ положения в мировом хозяйстве показывает, что, действуя глобально, используя ресурсы всего мира, развитые страны воспроизводят прежде всего самих себя. Подобная ситуация не может не увеличивать диспропорциональность мирового хозяйства. Она создает возможность наиболее развитой подсистеме получать односторонние преимущества в ущерб другим странам, у которых менее полно раскрыт их экономический потенциал. Без глобальной справедливости не может быть глобальной безопасности.

Произошли изменения в соотношении сил между крупнейшими национальными экономиками. Увеличились расхождения в темпах экономического развития индустриальных стран. США в 1990—2000-е годы упрочили свои позиции в подсистеме развитых стран. После поражения Советского Союза в «холодной войне» они опять стали и остаются единственной сверхдержавой в мире, стремящейся к сохранению их лидирующих позиций.

Серьезные экономические последствия может иметь дальнейшее быстрое развитие КНР, которая уже вошла в число крупнейших по объему производства экономик мира, но еще значительно отстает в уровне своего развития от развитых стран.

Социально-экономические изменения в мировом хозяйстве способствовали усилению совместимости хозяйственных механизмов отдельных групп стран. В то же время развитие ведущих экономик показывает, что не существует единого хозяйственного механизма для укрепления позиций той или иной страны в мировой экономике. Их опыт демонстрирует многовариантность методов приведения в действие различных факторов производства даже в единой подсистеме мирового хозяйства.

Современный хозяйственный рост привел не только к общему увеличению богатства, но и к нарушению равновесия между природной средой и человеком, к истощению природных ресурсов. Особенно остро нарушение равновесия «человек—природа» проявляется в развивающихся странах. Выработка лесов в странах Тропической Африки способствовала многолетним засухам и сопровождавшему их голоду. Происходит нарушение плодородия почв, выведение из сельскохозяйственного оборота огромных земельных пространств. Данные издержки

роста не только отягощают нынешнее экономическое развитие, но и ложится бременем на будущие поколения.

Среди проблем, ухудшающих состояние мирового хозяйства, не последнее место занимают вопросы занятости работоспособного населения как развитых, так и развивающихся стран. Одной из важных причин высокого уровня безработицы выступает рост производительности труда. Компании стремятся сократить издержки производства за счет рабочей силы в целях повышения конкурентоспособности своей продукции на международных рынках. В развивающихся странах этот фактор дополняется неразвитостью производительных сил, огромной скрытой безработицей в сельской местности. Безработица не только подрывает положение основной производительной силы в экономике, но является первопричиной нищеты и голода.

Мировое хозяйство представляет собой многообразную, многоуровневую и иерархическую систему. Постоянно происходят сдвиги в соотношении сил, уровнях экономического развития. Существующий механизм функционирования глобальной хозяйственной системы в основном определяется взаимодействием наиболее развитых стран и не носит универсального, всеобщего характера. Межгосударственная система экономического регулирования включает согласование основных направлений внутренней и внешней политики развитых стран, либерализацию, открытость международных экономических связей, прежде всего капитала, торговли, сохранение и укрепление роли международных валютно-финансовых институтов. Как видно, она содержит рыночные и административные, нерыночные инструменты. Как те, так и другие силы во многих случаях действуют в пользу ведущих хозяйств, обладающих мощным экономическим потенциалом.

Положительную роль в решении основных вопросов современного хозяйства могли бы сыграть демократическая перестройка институциональной основы мирового хозяйственного механизма, придание главным международным и межгосударственным институтам универсального характера, учитывающего интересы всех субъектов мирового хозяйства.

# Оглавление

Введение	3
Раздел 1. Мировая хозяйственная система	7
Глава 1. Мировое хозяйство — целостная система	8
1.1. Понятие и характерные черты мирового хозяйства	8
1.2. Субъекты мирового хозяйства	12
1.3. Критерии выделения подсистем и групп национальных хозяйств	21
1.4. Основные показатели развития мирового хозяйства	25
Глава 2. Образование и развитие мирового хозяйства	33
2.1. Предыстория мирового хозяйства	33
2.2. Развитие Западной Европы и образование мирового рынка	38
2.3. Формирование мирового хозяйства	47
2.4. Этапы развития мирового хозяйства	50
2.5. Особенности развития мирового хозяйства	55
2.6. Концепции глобальной экономической системы	63
Глава 3. Механизм мирового хозяйства	71
3.1. Понятие и инструменты механизма мирового хозяйства	71
3.2. Структура механизма мирового хозяйства	77
3.3. Мировой экономический порядок	87
Глава 4. Мировой воспроизводственный процесс	92
4.1. Международное производство	92
4.2. Интернационализация обмена	97
4.3. Региональная экономическая интеграция — форма развития мирового производственного процесса	103
4.4. Диспропорции мирового воспроизводственного процесса	110
Глава 5. Коммуникационные системы в мировом производстве	112
5.1. Связь и информационные системы	113
5.2. Транспортная система	117
5.3. Взаимодействие систем связи и транспорта	122
Глава 6. Глобализация производства и капитала	124
6.1. Понятие и степень глобализации хозяйственных процессов	124
6.2. Процессы глобализации и положение национальных хозяйств	129
6.3. Взаимозависимость и экономическая безопасность	131
Глава 7. Сбережения и капиталовложения в мировом хозяйстве	137
7.1. Сбережения, капиталовложения и экономическое развитие	137
7.2. Уровни мировых сбережений и накоплений	141
7.3. Причины изменения сбережений и накопления	145

Раздел II. Мировые рынки. Глобальные проблемы	153
Глава 8. Международное финансирование	154
8.1. Общая характеристика международного финансирования	154
8.2. Характеристика основных рынков ссудного капитала	158
8.3. Институциональная структура мировой финансовой системы	162
8.4. Размещение кредитных средств в мировой финансовой системе	164
8.5. Финансовые кризисы	167
8.6. Проблема международных долгов	170
Глава 9. Производство продовольствия и продовольственная безопасность	177
9.1. Динамика производства продовольствия	177
9.2. Мировая и национальная продовольственная безопасность	181
9.3. Продовольственная помощь	189
Глава 10. Ископаемое сырье в мировом хозяйстве	193
10.1. Производство и масштабы использования ископаемого сырья	193
10.2. Размещение минеральных ресурсов и их потребление	197
10.3. Институциональные аспекты использования минеральных ресурсов	199
10.4. Основные черты формирования мировых цен на ископаемое сырье	202
Глава 11. Обработанные товары в мировом хозяйстве	207
11.1. Структурные изменения в производстве обработанных товаров	207
11.2. Тенденции международной специализации в обрабатывающей промышленности	212
11.3. Мировые цены на продукцию обрабатывающей промышленности	215
Глава 12. Население и рабочая сила в мировом хозяйстве	218
12.1. Демографическое развитие мира	218
12.2. Рост населения и экономический рост	222
12.3. Демографическая политика	228
12.4. Качество рабочей силы	231
12.5. Использование рабочей силы	237
12.6. Международные миграции	245
Глава 13. Научно-технический прогресс и мировое хозяйство	252
13.1. НТП и экономическое развитие	252
13.2. Динамика и масштабы НИОКР	255
13.3. Распространение достижений НТП	257

Раздел III. Экономический рост и его качество	263
Глава 14. Темпы и пропорции мирового экономического роста	264
14.1. Динамика экономического роста в 1990-е и 2000-е годы	265
14.2. Структурные сдвиги в мировом хозяйстве	269
14.3. Теневая экономика	272
14.4. Милитаризация экономики	276
Глава 15. Экономический рост и окружающая среда	283
15.1. Воздействие производства на окружающую среду	283
15.2. Потребление и окружающая среда	289
15.3. Регулирование природопользования и охраны окружающей среды	291
Глава 16. Экономический рост и социальный прогресс	296
16.1. Экономический рост и социальное развитие	296
16.2. Распределение дохода и имущественное неравенство	299
16.3. Развитие человека	304
16.4. Бедность	309
16.5. Качество жизни	312
Раздел IV. Развитые страны	317
Глава 17. Развитые страны в мировой экономике	318
17.1. Основные признаки развитых стран	318
17.2. Развитые страны в мировом производстве	322
17.3. Развитые страны в международных экономических отношениях	328
17.4. Основные модели хозяйственного устройства развитых стран	338
Глава 18. Внутренние рынки развитых стран	344
18.1. Показатели объема и уровня развития внутренних рынков	344
18.2. Потребительский спрос	346
18.3. Производственный спрос	350
18.4. Структура предложения	351
18.5. Институциональная структура внутренних рынков	355
18.6. Динамика внутренних цен	363
Глава 19. Экономическая политика развитых стран	366
19.1. Основные направления экономической стратегии и политики в 1980—2000-е годы	367
19.2. Основные направления внешнеэкономической политики	372
19.3. Политика в отношении развивающихся стран	376
Глава 20. США в мировой экономике	380
20.1. Характерные черты экономического развития США	380
20.2. Основные черты социальной структуры хозяйства	385
20.3. США в международных экономических отношениях	388

20.4. Факторы мирового влияния США	392
20.5. Приоритеты экономической политики и стратегии	396
Глава 21. Япония в мировом хозяйстве	404
21.1. Экономическое положение Японии в 1990—2000-е годы	404
21.2. Этапы развития японской экономики	409
21.3. Модель хозяйственного механизма Японии	413
21.4. Япония в международных экономических отношениях	416
Глава 22. Европейский Союз в мировом хозяйстве	426
22.1. Особенности экономического развития	426
22.2. Формирование хозяйственного механизма ЕС	435
22.3. Европейский Союз в системе мирохозяйственных связей	439
Глава 23. Германия в мировом хозяйстве	448
23.1. Экономическое развитие	448
23.2. Основные черты хозяйственного механизма	454
23.3. Германская экономика в мирохозяйственных связях	458
Глава 24. Южная Корея в мировой экономике	465
24.1. Особенности экономического развития	465
24.2. Этапы развития южнокорейского хозяйства	470
24.3. Основные черты хозяйственного механизма Южной Кореи	477
24.4. Южная Корея в мирохозяйственных связях	479
Раздел V. Развивающиеся страны	485
Глава 25. Развивающиеся страны в мировом хозяйстве	486
25.1. Основные признаки развивающихся стран	486
25.2. Классификация развивающихся стран	491
25.3. Развивающиеся страны в мировом производстве	494
25.4. Развивающиеся страны в международном разделении труда	505
25.5. Развивающиеся страны в международном движении капитала	511
Глава 26. Внутренние рынки развивающихся стран	520
26.1. Объем и уровень развития рынков	520
26.2. Потребительский спрос	522
26.3. Производственный спрос	525
26.4. Изменения в структуре предложения	527
26.5. Институциональная структура внутренних рынков	530
Глава 27. Основные направления экономической стратегии и политики развивающихся стран	536
27.1. Экономическая стратегия и политика индустриализации развивающихся стран	536
27.2. Экономическая стратегия и политика открытой экономики развивающихся стран в 1990—2000-е годы	546
27.3. Основные направления внешнеэкономической политики периферийных стран	549

Глава 28. Китай в мировой экономике	553
28.1. Основные направления экономического развития	553
28.2. Этапы развития китайского хозяйства	561
28.3. Основные черты хозяйственного механизма	564
28.4. КНР в мирохозяйственных связях	566
Глава 29. Бразилия в мировой экономике	575
29.1. Особенности экономического развития	575
29.2. Этапы экономического развития	581
29.3. Основные черты социально-экономической структуры	585
29.4. Внешнеэкономические связи Бразилии	588
Глава 30. Индия в мировом хозяйстве	596
30.1. Основные черты экономического развития	596
30.2. Этапы экономического развития Индии	602
30.3. Характерные черты хозяйственного механизма	607
30.4. Индия в международных экономических отношениях	612
Глава 31. Саудовская Аравия в мировой экономике	619
31.1. Особенности хозяйственного развития	619
31.2. Этапы экономического развития	622
31.3. Особенности социально-экономической структуры аравийского хозяйства	625
31.4. Саудовская Аравия в мирохозяйственных связях	628
Глава 32. Демократическая Республика Конго в мировой экономике	633
32.1. Характерные черты экономического положения ДРК	633
32.2. Особенности экономического развития	635
32.3. ДРК в международных экономических отношениях	641
Глава 33. Российская Федерация в мировом хозяйстве	645
33.1. Особенности экономического развития	645
33.2. Характерные черты социальной структуры хозяйства	651
33.3. РФ в мирохозяйственных связях	654
33.4. Внешнеэкономические связи со странами СНГ	660
Заключение	664

Учебник

**Ломакин Виктор Кузьмич**

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

**Редактор Г.А. Клебче**

Корректор *Л.П. Кравченко*

Оригинал-макет *Н.М. Белоусовой*

Оформление художника *А.П. Яковлева*

Санитарно-эпидемиологическое заключение  
№ 77.99.60.953.Д.013020.11.09 от 06.11.2009 г.

Подписано в печать 03.08.2011 (с готовых ps-файлов).

Изд. № 1664

Формат 60×90 1/16

Бумага офсетная

Гарнитура AvantGardeCTT

Усл. печ. л. 42,0. Уч.-изд. л. 35,0

Тираж 10 000 экз. (1-й завод — 2000)

Заказ 5439

**ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА»**

**Генеральный директор В.Н. Закаидзе**

123298, Москва, ул. Ирины Левченко, 1

Тел.: 8-499-740-60-15

Тел./факс: 8-499-740-60-14

E-mail: [unity@unity-dana.ru](mailto:unity@unity-dana.ru)

[www.unity-dana.ru](http://www.unity-dana.ru)

Отпечатано с готовых файлов заказчика  
в «УЛЬЯНОВСКОМ ДОМЕ ПЕЧАТИ»,  
филиале ОАО «Первая Образцовая типография»  
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14