

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

З.К. Раджабова

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

У Ч Е Б Н И К



Электронно-
Библиотечная
Система
znanium.com

33м(07)

P151

корешок

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ – БАКАЛАВРИАТ

серия основана в 1996 г.



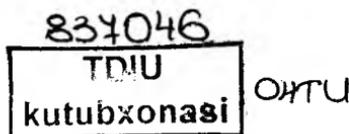
З.К. РАДЖАБОВА

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК

Третье издание, переработанное и дополненное

Допущено
Министерством образования Российской Федерации
в качестве учебника для студентов высших
учебных заведений, обучающихся по специальности
080102 «Мировая экономика»



Электронно-
Библиотечная
СИСТЕМА
znanium.com

Соответствует
Федеральному государственному
образовательному стандарту
3-го поколения

Москва
ИНФРА-М
2013

33М(07)

УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

P154

Рецензенты:

зав. кафедрой МЭ и МЭО РЭА им. Г.В. Плеханова,
чл.-корр. Российской академии наук, д-р экон. наук, проф. *Р.И. Хасбулатов*;
зав. кафедрой МВФКО Финансовой академии при Правительстве РФ,
д-р экон. наук, проф. *Б.М. Смитиенко*;
зав. кафедрой МЭ ДГУ, д-р экон. наук, проф. *С.А. Нагдиев*;
зав. кафедрой «Менеджмент» ДГУ, д-р экон. наук, проф. *В.Г. Алиев*

Раджабова З.К.

P15

Мировая экономика: Учебник — 3-е изд., перераб. и доп. —
М.: ИНФРА-М, 2013. — 304 с. — (Высшее образование: Бака-
лавриат).

ISBN 978-5-16-003755-4

Рассматриваются важнейшие теоретические и практические аспекты:
мировая экономика как наука, предмет исследования, этапы становления
и развития.

Проведен макроэкономический анализ стран и регионов мира на
основе использования материалов крупнейших международных финан-
сово-экономических организаций, а также статистических данных.

Анализируются современные проблемы развития постсоциалисти-
ческих стран и проблемы социально-экономического развития России
в условиях рыночных преобразований.

Для студентов экономических факультетов вузов.

УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

ISBN 978-5-16-003755-4

© Раджабова З.К., 2002, 2004, 2010

Оригинал-макет подготовлен в НИЦ ИНФРА-М

Подписано в печать 25.11.2011.

Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Гарнитура Newton.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 19,0. Уч.-изд. л. 18,42.

Доп. тираж 1000 экз. Заказ № 5405.

Цена свободная.

ТК 34060-1330-200709

ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М»

127282, Москва, ул. Полярная, д. 31В, стр. 1

Тел.: (095) 380-05-40, 380-05-43. Факс: (095) 363-92-12.

E-mail: books@infra-m.ru;

http://www.infra-m.ru

Отпечатано с готовых диапозитивов в ОАО ордена «Знак Почета»

«Смоленская областная типография им. В. И. Смирнова».

214000, г. Смоленск, проспект им. Ю. Гагарина, 2.

ПРЕДИСЛОВИЕ

В системе экономического образования дисциплина «Мировая экономика» занимает одно из важнейших мест. Согласно учебным программам «УМО» при Министерстве образования РФ, «Мировая экономика» является основополагающей дисциплиной для всех специальностей факультетов вузов и университетов России.

Курс «Мировая экономика» относится к числу фундаментальных экономических дисциплин и основывается на ранее изученных студентами предметах — *истории мировой экономики, экономической истории, макроэкономики* и т.д. В свою очередь, курс «Мировая экономика» является базой для изучения *последующих дисциплин и спецкурсов* — «Международные экономические отношения», «Международные валютные и финансово-кредитные отношения», «Международные интеграционные процессы» и других дисциплин специализации по специальности «Мировая экономика и международные экономические отношения».

«Мировая экономика» как наука и как объект изучения наряду с другими науками возникла и развивалась в тесной связи с практическими запросами и потребностями человеческого общества. Это классическая, общеобразовательная и вместе с тем специальная наука.

Динамическое включение национальных экономических систем в мировое хозяйство представляет собой своего рода глобальную закономерность конца XX столетия. Вследствие политических и социально-экономических процессов конца 70-х, 80-х и начала 90-х гг., охвативших огромные пространства Евразии, Латинской Америки, Ближнего и Среднего Востока, произошли геополитические изменения, повлекшие за собой коренные изменения структуры мировой экономики и международных экономических отношений. *Основополагающее значение в анализе всемирного хозяйства имеет история мирового хозяйства, которая в совокупности с другими факторами дает возможность раскрыть содержание системы всемирного хозяйства, а также основы экономической теории, где рассматриваются взаимоотношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления.*

Цель курса — дать студентам знания о мировой экономике (МЭ) как о целостной системе, включающей экономики всех стран мирового сообщества, с учетом концептуальных изменений экономической политики на стыке XX и XXI вв., тенденций развития МЭ на

базе общих макроэкономических показателей тенденций на следующих уровнях:

- развитые страны;
- развивающиеся страны;
- постсоциалистические страны.

Пособие состоит из семи разделов. Первый раздел охватывает теоретико-методологические вопросы курса:

- мировая экономика как наука, предмет исследования; этапы становления мирового хозяйства с акцентом на черты современного этапа;
- воздействие международного разделения труда (МРТ) на мировое хозяйство, основные формы МРТ и современные тенденции.

Изучая важнейшие черты и закономерности развития мировой экономики, очень важно определить сущность понятий «предпосылки», «факторы», «движущие силы» мировой экономики, неравномерность развития МЭ; неодинаковость скорости развития мировой экономики, раскрыть сущность такого понятия, как «развитие — основной закон мировой экономики».

Для глубокого изучения данного курса и последующих курсов специальности «Мировая экономика» особое значение имеет анализ узловых вопросов, сущность которых студенты должны освоить на уровне мировой экономики в целом и уровне отдельных национальных экономик. *К этим вопросам относятся макроэкономические показатели мировой экономики, механизм расчета, важнейшие структуры мировой экономики; внешнеэкономические связи (ВЭС) — место и роль государства в экономическом развитии национальной экономики.*

Среди глобальных процессов мировой экономики особое место занимают *международная экономическая интеграция*, формы интеграционных объединений и современные крупные региональные интеграции.

Следующий раздел предполагает макроэкономический анализ стран и регионов мира на основе использования расчетов и материалов крупнейших международных организаций: *ООН, МВФ, МБРР, ЮНКТАД, ЮНИДО* и др.

После изучения студентами предыдущих курсов истории мировой экономики, экономической теории особенно важно освоение современных проблем развития мировой экономики на уровне 90-х гг. и рубеже XX и XXI вв.

Перед изучением отдельных региональных экономик предлагается классификация стран по важнейшим макроэкономическим показателям. Далее рассматриваются узловые вопросы развития ведущих стран мира и регионов, к которым относятся концептуальные

изменения экономической политики стран мира в 90-х гг., в том числе Западная Европа — новые тенденции развития; США как крупнейшая экономическая держава мира; динамика и проблемы экономического развития Японии.

В региональном плане очень важно определить место развивающихся стран (РС) в системе мирового хозяйства и обратить внимание на региональные особенности развития стран Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, в том числе новых индустриальных стран (НИС), проблемы и черты развития стран Восточной Европы.

Изучая курс мировой экономики, студент обязан иметь определенное представление о современных проблемах России в системе мирового хозяйства: экономический потенциал и состояние структуры экономики России, причины кризиса; проблемы привлечения инвестиций, новые тенденции развития; социально-экономические преобразования в условиях реформ; интеграция России в мировую экономическую систему и др.

Россия как один из крупнейших субъектов мирового хозяйства представляет огромный интерес в международном масштабе как в плане внутренних социально-экономических преобразований, так и в плане *определения места и роли страны* в международном разделении труда.

Раздел I

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА — КАК ЦЕЛОСТНАЯ СИСТЕМА

ТЕМА I.1

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЧЕРТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

I.1.1. ПОНЯТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, ЕЕ СУЩНОСТЬ

Современная специальная (экономическая) литература не содержит единого подхода к понятию «мировая экономика». В одних случаях прослеживается понятие «мировая экономика», в других «мировое хозяйство», в третьих «*всемирное хозяйство*». Соответственно просматриваются несколько подходов к раскрытию содержания этих понятий.

Наиболее часто в научной литературе встречается следующая трактовка:

Мировая экономика — это совокупность национальных экономик стран и отдельных регионов, и связывающие их международные отношения, что можно представить следующей формулой:

$$МЭ = \sum_{i=1}^n СЭ + \sum_{j=1}^m МЭО = \sum \sum (СЭ + МЭО),$$

где СЭ — страновые экономики; МЭО — совокупность международных экономических отношений.

Подобное соотношение не просто арифметическая сумма — это интегральная сумма, отражающая сумму саморазвивающегося организма как самостоятельной социально-экономической единицы.

Иначе говоря, *мировая экономика — это совокупность национальных хозяйств, находящихся в постоянной динамике, в развитии, обладающих растущими взаимосвязями и взаимовлиянием, в результате чего складывается более или менее целостная мировая экономическая сис-*

тема. Объединяющую роль во всей системе мировой экономики играют международные экономические отношения.

Мировая экономика относится к числу сложных глобальных систем, которые характеризуются многообразием составляющих элементов, иерархичностью и сложной структурой. В основе этой системы — международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление.

Основная цель функционирования МЭ — удовлетворение человеческих потребностей (спроса). Внутри самой системы, в рамках отдельных государств данная цель модифицируется в силу различных социально-экономических условий.

Мировая экономика одновременно является объектом изучения теории международных экономических отношений.

Специфика мирового хозяйства и международных экономических отношений определяется тем, что взаимоотношения в социально-экономическом обществе осуществляются через государственные границы в качестве международных экономических отношений.

Отсюда предметом исследования теории МЭ международных экономических отношений являются взаимоотношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

Весь многообразный комплекс вопросов МЭ и международных экономических отношений является объектом изучения теории экономических отношений примерно на трех уровнях:

- развитых стран;
- развивающихся стран;
- постсоциалистических стран.

В совокупности эти отношения во всех уровнях образуют отношения всей МЭ. Находясь в составе МЭ, экономика каждой страны приспособляется. Она постепенно трансформируется от экономики полного или неполного набора отраслей в экономику специализированную, в которой одни отрасли начинают играть в условиях жесткой конкуренции не только внутривострановое, но и международное значение (при наличии благоприятных предпосылок для их развития), а другие прекращают существование или сохраняют значение только в пределах своей страны. Исторически в разных странах производятся различные виды товаров в зависимости от природно-ресурсного потенциала, демографической ситуации и исторических особенностей развития.

Так складывается международное территориальное и отраслевое разделение труда (о котором скажем далее), в результате чего страна специализируется на производстве конкретной продукции и развитии соответствующих отраслей. Например:

Марокко (имеет богатые месторождения фосфатов) — страна получила международную специализацию по производству и экспорту сырья продукции химической промышленности;

страны ОПЭК (страны — экспортеры нефти) — государства Персидского залива — в международном разделении труда их специализация определяется добычей, экспортом, а в настоящее время и переработкой нефти;

страны Центральной Америки — производство и экспорт цитрусовых и других видов тропических культур и т.д.

В современном мировом хозяйстве очень мало стран, которые не специализировались бы на производстве конкретной продукции.

Таким образом, *мировая экономика представляет собой совокупность взаимосвязанных стран, объединяемых системой МЭО* (одни страны и регионы не могут обойтись без других, например Европа — без Северной Африки, и наоборот, Ближний Восток — без Европы и т.д.).

В этих и других регионах идет взаимная поставка, с одной стороны, сырья и рабочей силы, а с другой — готовой продукции и оборудования. Во всем этом процессе каждая страна стремится получить экономическую выгоду, используя лучшие условия (стороны) своего положения.

В настоящее время почти все государства бывшего Союза переживают экономический кризис, и основной причиной является резкий разрыв всех социально-экономических отношений, сложившихся десятилетиями.

1.1.2. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

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

Основой постепенного формирования мирового хозяйства служила, как показывает история и практика, мировой рынок, образование которого проходило постепенно в XV–XVIII вв., и особенно интенсивно — с середины XIX столетия, когда машинное производство получило достаточно высокое развитие в странах Запада.

В целом выделяются следующие этапы развития МЭ.

1. Объединение внутривосточных экономик в страновые. Это самый длительный период, который длился до окончания XVIII — середины XIX в. *С точки зрения охвата мировых хозяйственных связей исторически первыми стали экономические отношения, связывающие единую целостность Римской империи.* Отсюда и начала формироваться ми-

ровая экономика. *Римская империя была первой всемирной империей. Она характеризовалась единством экономических отношений. Рим как мировая экономическая держава содержал в себе практически все элементы коммунистической общины, рабовладения, феодализма, неприкосновенности частной собственности, права граждан (Рима).* Многие элементы сохранились и сейчас и заимствованы другими странами.

II. *Объединение страновых экономик в региональные:* Западная Европа, Северная Америка, Южная Америка, Ближний Восток, Юго-Восточная Азия и т.д. Этот процесс в настоящее время относительно завершился в Западной Европе, а в странах Латинской Америки, Юго-Восточной Азии — продолжается.

III. *Объединение региональных экономик в единое мировое хозяйство* — это XX в. В целом это самый сложный этап.

В 1917—1945 гг. процесс формирования мирового хозяйства как бы раздвоился, т.е. в 1917 г. выделилась мировая социалистическая система и одновременно *прочий мир* стал развиваться как мировое экономическое хозяйство. *Марксисты и другие ученые этого периода говорили, что существуют две системы, хотя практически была единая мировая экономическая система. Социалистическая система была как бы автономным районом единого мирового хозяйства.* С 1917-го по 1990-е гг. выделялась эта самая автономия, и, как показали история и практика, она тормозила развитие единого мирового хозяйства.

Кроме того, в условиях сильного противостояния двух социально-экономических систем произошло нарастание взаимосвязи между постсоциалистическими странами.

Заметно упрочившие в период Второй мировой войны свою экономическую мощь, США смогли оказать значительную помощь в хозяйственном возрождении ряда стран Западной Европы. В дальнейшем, по мере распада колониальных империй, программы помощи были переориентированы на развивающиеся страны в интересах сохранения их в системе экономических взаимоотношений стран с рыночной экономикой.

Иначе, капитализм конца *XX столетия* перестал быть по своей природе тем капитализмом, который описывали классики (*А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс*). К капиталистическим странам стал более применим термин «страны рыночной экономики».

Распад колониальной системы в середине 60-х гг. привел к появлению большой группы развивающихся стран, которые до сих пор продолжают занимать особое место в мировом хозяйстве. Прежние отношения колониальной зависимости сменились связями иного типа: отношения «север — юг» складываются на двусторонней и многосторонней основе.

Большинство *развивающихся стран* стали интегрироваться в систему стран рыночной экономики, тем самым *усиливая их экономический потенциал* и *сильно расширяя жизненное пространство*.

Из единой мировой социалистической системы уже в начале 60-х гг. стали постепенно выпадать отдельные ее звенья, и к концу 80-х гг. произошло полное отключение из этой системы государств Восточной Европы.

1.1.3. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА

Три последних десятилетия теории считают началом нового периода в развитии современного мирового хозяйства. В *экономическом плане* его отличают возросшая степень освоения *географического пространства*, формирование международных, а в ряде случаев — *планетарных производительных сил*, усиление экономического взаимодействия и взаимозависимости.

Термин *«современная мировая экономика»* указывает на новейшие сдвиги в эволюции мирового хозяйства. Проходят стадию своего становления и развития международные *производство, рынок капитала, рынок рабочей силы, информационное пространство* и т.д.

Происходят геополитические изменения структуры регионального и международного масштаба.

С 1992 г. с распадом СЭВ социалистическая система стала практически исчезать. С этого периода началось восстановление единой системы мирового хозяйства (Польша, Чехословакия, Болгария, Румыния и другие страны стали интенсивно вращаться в Европейскую экономическую зону, страны Зарубежной Азии — соответственно в Азиатский регион).

Весь процесс формирования, развития единой МЭ, мирового хозяйства значительно усилился с этого периода. Это и есть *две черты* современной мировой экономики.

Причины объединения МЭ неоднозначны, *т.е. в политическом плане идет процесс автономизации отдельных государств, формирования мононациональных государств*.

В целом 90-е гг. характеризуются тем, что для развитых стран они стали временем перехода в эру постиндустриализации, для отстающих стран — активного преодоления своей экономической отсталости, для бывших социалистических стран — временем сложного перехода в рыночную экономику с либерализацией внутренней и внешней экономической деятельности.

Одной из важных тенденций развития современного мирового хозяйства является его динамично развивающаяся интернационализация. К началу XXI в. интернационализация хозяйственной жизни достигла своей высшей стадии — глобализации экономики, когда

многие процессы, имеющие место в системе международных экономических отношений, вышли на общемировой — глобальный уровень, а само мировое хозяйство все больше приобретает черты единой экономической целостности.

1.1.4. ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ТЕОРИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В основе становления и развития мирового хозяйства лежит действие двух экономических законов, открытых классиками экономической теории (*А. Смит* и *Д. Рикардо*):

Закон абсолютного преимущества	}	или теория сравнительных преимуществ
Закон относительного преимущества		

В основу теории сравнительных преимуществ положена идея *естественных различий между экономиками стран* — природно-ресурсной среды, социальных условий. Одни страны (согласно теории) должны развивать в большей мере промышленность, другие — специализироваться на сельском хозяйстве. А взаимный обмен продукцией ведет к повышению общего благосостояния. Нарушение условий будет означать существенное повышение начальных издержек производства, т.е. затрат на производство единицы продукции, а это ведет к удорожанию, сокращению объемов производства, снижению жизненных условий.

Закон абсолютного преимущества ведет к абсолютному преимуществу одних стран над другими в производстве той или иной продукции, конкретных товаров (бананы Центральной Америки самые дешевые и качественные, нефть — страны Ближнего Востока).

Сопоставление затрат, связанных с производством тех или иных товаров, приводит к заключению, что вместо *выпуска всех товаров*, на которые существует спрос, значительно выгоднее сосредоточиться на производстве какого-либо *одного товара, требующего наименьших затрат*.

По этому поводу основоположник данной классической теории *А. Смит* пишет: «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовить его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом»¹.

¹ *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 333.

Иначе говоря, теория абсолютных преимуществ гласит, что стране целесообразно импортировать те товары, по которым у нее издержки производства выше, чем у зарубежных стран, и экспортировать те товары, по которым у нее издержки производства ниже, чем за рубежом, т.е. имеются абсолютные преимущества.

Закон относительного преимущества — это когда две, три и более стран могут производить одни и те же товары, но одна из них располагает более благоприятными условиями (Англия — исторически производитель шерсти и шерстяных тканей, Португалия тоже развивает овцеводство, но качество шерсти и шерстяных тканей хуже; поэтому Португалии выгоднее покупать шерстяные ткани у Англии, а англичанам предлагать свои вина. Такой процесс продолжается в течение не одного столетия). В этом коротко смысл этих двух законов.

Главным достоинством теории сравнительных преимуществ является убедительное доказательство того, что международная торговля выгодна всем ее участникам, хотя одним она может дать меньшую, а другим большую выгоду, но в общих случаях выгода есть.

Теория сравнительных издержек доказывает выгодность специализации не только в условиях абсолютного преимущества одной страны перед другой в производстве какого-либо определенного товара, но даже в условиях, когда такое преимущество отсутствует.

На производстве именно этого товара (в нашем случае шерстяной ткани), относительно более выгодного при сравнении с издержками на другие товары, и следует специализироваться; при этом может быть достигнут экономический эффект.

Допустим, что отрезок сукна длиной 25 м обменивается на бочонки вина емкостью 50 л, при этом издержки производства измеряются только затратами труда. На производство этого отрезка сукна Португалия затрачивает годовой труд 90 работников, Англия — 100 работников, а на производство бочонка вина — годовой труд, соответственно 80 и 120 работников. Преимущества здесь в том, что в случае отказа Португалии от производства сукна и импортирования его из Англии, на каждом отрезке будет экономиться годовой труд 10 работников. В случае отказа Англии от производства вина и его экспорта из Португалии на каждом бочонке Англия сэкономит труд 20 работников. Проследить выгоду можно на заработной плате, объеме произведенной продукции и т.д.

В результате действия этих законов возникают международное разделение труда и, как следствие, мировая экономика.

Современное мировое хозяйство охватывает *свыше 190 государств и территорий*. В число развитых стран с рыночной экономикой входят 24 страны, в которых производится более $1/2$ мирового валового внутреннего продукта (ВВП). Из них выделяются семь ведущих го-

сударств — США, Япония, Германия, Франция, Италия, Великобритания, Канада, на которые приходится почти $\frac{2}{5}$ ВВП, $\frac{1}{2}$ экспорта и $\frac{4}{5}$ заграничных капиталовложений в рамках мирового хозяйства. Они и являются лидерами трех центров современного капитализма — американского, западноевропейского и японского.

В развивающихся странах проживает 52% населения. По объему производства ВВП на душу населения эта группа стран отстает от развитых стран более чем в 10 раз. Вместе с тем система развивающихся стран сильно дифференцирована, т.е. отдельные страны по уровню экономического развития, сложившейся структуре хозяйства сильно приблизились к «нижнему эшелону» развитых стран, другие (более 40) составляют группу наименее развитых стран.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое мировая экономика? Охарактеризуйте предмет изучения и объект исследования мировой экономики.
2. Назовите основные этапы развития мировой экономики, в чем их сущность?
3. Каковы особенности современного этапа? В чем заключаются новейшие сдвиги эволюции мирового хозяйства?
4. «Теория сравнительных преимуществ» — как основополагающая теория — сущность основных законов.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

МЭ — мировая экономика.

МЭО — международные экономические отношения.

НЭ — национальная экономика.

СЭ — страновая экономика.

МХ — мировое хозяйство.

ТЕМА 1.2

ВАЖНЕЙШИЕ ЧЕРТЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

1.2.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И РАЗВИТИЕ КАК ЗАКОНОМЕРНОСТЬ. ПРЕДПОСЫЛКИ, ФАКТОРЫ И ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Эволюция мирового хозяйства во второй половине XX в. отличалась динамичным развитием экономики целого ряда стран, особенно промышленно развитых. Отличительными особенностями *мирового хозяйства на рубеже XX–XXI вв.* были доминирование принципов рыночной экономики, объективных закономерностей *MPT*, интернационализация производства и капитала.

На эти процессы сильное воздействие оказывали такие *глобальные факторы*, как *противостояние двух социально-экономических систем, революционное разветвление научно-технического прогресса, необратимость структурных и циклических кризисов.*

Цель мирового хозяйства — удовлетворение материальных и духовных потребностей растущего населения. Несмотря на периодические экономические спады, долгосрочной закономерностью мирового хозяйства является его *расширенное воспроизводство*, увеличение производства товаров и услуг, т.е. экономический рост, ведущий к увеличению благосостояния людей, а также создающий благоприятные предпосылки для социального развития и развития человека. Современный экономический рост и развитие — это процессы, обеспечивающие способность экономики производить товары и услуги. Они непосредственно связаны с благосостоянием. Экономический рост означает увеличение объемов производства. Он измеряется приростом реального ВВП (ВНД), а также приростом дохода на душу населения. Например, с 1947 по 2007 г. мировое производство увеличилось в 7 раз, а доход на душу населения — в 3 раза. Экономическое развитие — это более широкое понятие, чем рост. Оно ведет к росту уровня жизни населения на основе увеличения производственного и человеческого капитала и улучшения технологий. Экономическое развитие означает преобразования, включающие структурные изменения экономики посредством индустриализации, ведущие к росту ВВП и дохода на душу населения.

Если более конкретно, то в формировании и становлении многоступенчатой сложной системы МЭ большую роль играют *предпосылки, факторы и движущие силы МЭ.*

Под *предпосылками* обычно подразумеваются пассивно существующие, но неиспользуемые ресурсы. В неодинаковости проявления этих предпосылок заключается и неодинаковость развития мировой экономики.

Существуют три типа таких ресурсов:

1) *природно-климатические* — количественные запасы и качественный состав природных ресурсов, горно-геологические и другие условия их добычи и использования, климатические и экологические условия для населения;

2) *демографические* — число, структура, проблемы естественного прироста населения, обеспеченность трудовыми ресурсами, состояние социальной инфраструктуры;

3) *экономические* — размер накопленного национального богатства за всю историю развития государства.

Все это многообразие предпосылок вносит свой вклад в неравномерность развития мировой экономики.

Вопрос о факторах экономического развития — важнейший вопрос экономической теории. Современные представления уходят корнями в *воззрения физиократов*, считавших, что стоимость и богатство создаются трудом, капиталом и землей. Эти представления формировались в теории международной торговли (в начале XX в.), авторами которой были шведские экономисты *Эли Хекшер* и *Бертила Олин*; теория получила название *теория Хекшера—Олина*. Большой вклад в ее развитие внес американский ученый *Василий Леонтьев*, раскрывший роль различных факторов в развитии экономики страны. Названные теории дали возможность говорить о *фактороемкости* национального продукта, т.е. определить удельный вес каждого фактора в создании валового продукта.

Россию можно отнести к типичному случаю для теории Хекшера—Олина: изобилие природных ресурсов, наличие больших производственных мощностей (реальный капитал), ряд передовых технологий объясняют большой экспорт сырья, металлургической и химической продукции, военной техники и т.д. В то же время данная теория не дает ответа на вопрос, почему из современной России с *ее огромными сельскохозяйственными ресурсами* мало экспортируется готовая сельскохозяйственная продукция, а, наоборот, импортируется в больших объемах; почему *при наличии сравнительно дешевой и квалифицированной рабочей силы* страна мало экспортирует, но много импортирует продукции гражданского и точного машиностроения. Вероятно, очень важно, насколько эффективно используются эти факторы в той или иной стране.

Известно, что увеличения объемов производства можно добиться, вовлекая дополнительные ресурсы (экстенсивный путь). Эта же цель достигается без значительного увеличения факторов производства —

за счет их рационального использования (интенсивный подход). В этом случае ключевыми факторами роста становятся технологии.

Факторы экономического развития — это элементы экономики, используемые активно. В отличие от предпосылок (они в основном потенциальные) факторы используются в настоящее время. К ним относятся:

- из природно-климатических факторов наиболее активно используется *земля*;
- из демографических — *рабочая сила*;
- из экономических — *средства производства* (машины, станки, оборудование, производственная инфраструктура);
- *научно-технический прогресс (НТП)*, обеспечивающий совершенствование средств производства, рабочей силы, или же в целом всех предыдущих факторов — *повышение их эффективности и производительности*.

Именно неповторимое сочетание факторов в нужном месте и в нужное время обеспечивает прорыв страны, региона или отрасли, делая их лидерами экономического роста. С другой стороны, исчерпание потенциала когда-то эффективных факторов и игнорирование страной или отраслью других факторов приводит к упадку экономики. Вследствие этого ранее процветающие страны, регионы, отрасли становятся депрессивными.

По мере экономического развития меняется роль факторов, в частности: в развитых странах мира НТП является главным фактором, тогда как первоначально главным фактором являлась земля.

Важным фактором экономического развития является *социально-экономический* строй в стране (отсталый социально-экономический строй ведет к медленному развитию, нарастанию противоречий и даже к гражданской войне).

Как фактор можно рассматривать и *политический строй* — имеется в виду демократический, тоталитарный, авторитарный. В *демократической стране* глава государства выбирается народом; *при авторитарном, тоталитарном строе* у власти находится диктатор, который захватил власть путем насилия, и т.д. История свидетельствует, что демократия создает наиболее благоприятные условия для экономического развития.

В современном мировом хозяйстве проблема экономического развития актуальна прежде всего для развивающихся стран, экономика которых характеризуется доминированием производства первичных продуктов (главным образом продуктов питания и сырья) и низким доходом на душу населения. В развитых странах отмечаются большая доля обрабатывающей промышленности и сферы услуг в экономике и высокий уровень дохода на душу населения.

Наиболее важный фактор экономического роста — инвестиции. Они не только расширяют производственные возможности экономики в выпуске товаров и услуг и приводят к росту производительности ресурсов, но и увеличивают совокупный спрос и национальный доход вследствие действия механизма мультипликатора.

Увеличение национального дохода, в свою очередь, вызывает рост сбережений, обеспечивая, таким образом, рост накопления капитала. Однако наименее развитые страны, не имеющие источников накопления капитала, оказываются в *порочном кругу бедности*. Это понятие характеризует положение беднейших развивающихся стран, экономика которых производит только необходимые средства существования и не поддается преобразованию, так как общий объем производства настолько низок, что не позволяет создавать значительные накопления, необходимые для роста. Большая часть ВВП предназначена для текущего потребления, а незначительные сбережения малы для накопления капитала и расширения производства. Важную роль в преодолении порочного круга играет *инвестиционный климат*, создающий благоприятные условия как для национального, так и для иностранного капитала.

К числу основных факторов послевоенного периода, способствовавших ускорению процесса формирования мирового хозяйства, можно отнести:

- углубление научно-технической революции, интернациональный характер достижений в области науки, техники и технологии, а также осознание того факта, что изолированное развитие обходится намного дороже и требует значительно больше времени для решения возникающих технико-технологических проблем;
- формирование под влиянием ускорения темпов реализации мировых достижений НТР однородного типа производительных сил, что облегчает и усиливает процесс взаимосвязи и взаимозависимости национальных хозяйств;
- развитие тенденции к унифицированности структуры потребления и спроса под влиянием как факторов, отмеченных выше, так и расширения процесса информатизации;
- возникновение и обострение так называемых глобальных проблем (защита окружающей среды, сырьевая, продовольственная, демографическая проблемы и др.), решение которых возможно лишь объединенными усилиями всех стран в рамках мирового хозяйства.

Движущие силы экономического развития — это субъекты, т.е. факторы, играющие решающую роль в экономическом развитии:

1) *предпринимательство* — деятельность конкретных лиц в форме управления фирмами, компаниями, акционерными обществами;

2) *государство*, которое активно участвует в экономической жизни страны, имеет свои предприятия, учреждения, проводит определенную государственную внешнюю и внутреннюю политику, благоприятствующую развитию своей страны.

1.2.2. НЕРАВНОМЕРНОСТЬ КАК ЗАКОНОМЕРНОСТЬ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Неравномерность экономического развития государств — объективная реальность. Неравномерность развития мировой экономики определяется разной скоростью развития отдельных стран. Экономика развивается, как правило, по синусоиде, т.е. для нее характерны подъемы и замедления.

О том, как изменилось соотношение стран мира по показателям, характеризующим *уровень их экономического развития* и место, занимаемое каждой из них в мировом хозяйстве, свидетельствуют фактические данные. За вторую половину XX в. Япония, а также новые индустриальные страны поднялись с последних строк в таблице стран мира, отражающей уровень экономического развития, на первые.

Вся история развития человечества свидетельствует об исчезновении одних государств и народов и возвышении других. И сегодня темпы экономического роста одних стран повышаются, а других, наоборот, снижаются. Таким образом, *игнорирование факта неравномерности экономического развития стран мира* противоречит требованиям позитивной экономической науки.

Под уровнем экономического развития страны понимается степень развития производительных сил страны и мера потребления ее населением материальных благ и социальных услуг.

Количественным выражением уровня экономического развития страны служит отношение национального дохода к численности населения:

$$y = \frac{N_{\text{дох}}}{Ч_{\text{нас}}}$$

Как показывает мировая практика, маленькая (по численности населения и территории) страна может занимать в таблице стран мира по уровню экономического развития *первые строки*, если имеет высокую производительность труда, высокие доходы на душу населения и т.д. (например, малые страны Западной Европы, Сингапур). Наряду с этим огромные страны, обладая большой экономической мощью, в силу экономической отсталости могут занимать последние строки в этой таблице. В качестве примера можно при-

вести Россию, обширная территория которой, природные ресурсы, население выступают в качестве потенциальных возможностей, но в силу внутренних причин полностью не востребованы.

В соответствии с количественными критериями, по уровню экономического развития выделяют три подсистемы стран в мировом хозяйстве:

- *экономически развитые страны* постиндустриального развития с высокой долей занятости в сфере социальных и деловых услуг;
- *страны со средним уровнем развития*, находящиеся на стадии индустриального развития;
- *развивающиеся страны, или страны третьего мира* с высоким уровнем дифференциации внутри самой подсистемы.

Чем обусловлено такое развитие экономики? Для объяснения этого рассмотрим следующие моменты неравномерности.

- *во времени* — в развитии общественного производства есть годы, когда рост общих объемов производства происходит очень быстро, и годы — когда медленнее, а иногда сопровождается спадом производства;
- *неравномерность развития отдельных отраслей и производств* — это различные показатели развития внутри- и межотраслевой структур;
- *территориальная неравномерность* — по регионам.

Существует два основных (по характеру) вида неравномерностей развития мировой экономики:

- 1) *циклическая* — повторяющаяся;
- 2) *нециклическая*.

Циклическая — проявление действия различных циклов (фаз), иначе говоря, это регулярно повторяющиеся за определенный период времени колебания в движении общественного производства. Сама цикличность, выражающаяся в наличии непрерывных колебаний (циклов) динамики экономического развития является характерной чертой мировой экономики.

Анализ мировой экономики позволяет выделить кратко-, средне- (продолжительность примерно в 5–7 лет) и долгосрочные колебания экономического развития (продолжительность примерно 40–60 лет) циклы экономического развития.

Долгосрочные колебания экономической динамики получили название «больших циклов конъюнктуры Кондратьева» в честь русского ученого.

Согласно этой концепции мировое хозяйство и отдельные национальные экономики проходят в своем развитии последовательно чередующиеся периоды замедленного (понижительная волна) развития и ускоренного (повышательная волна) роста.

Подобные периоды больших циклов в развитии мирового хозяйства прослеживаются с конца XVIII в. Переход от одного цикла к другому связан с необходимостью обновления производственного аппарата, вызванной развитием НТП.

В становлении повышательной волны первого большого цикла (конец XVIII в.) решающую роль сыграли сдвиги в текстильной промышленности и производстве чугуна (металлургия).

Рост в течение второго большого цикла (середина XIX в.) обусловлен в основном развитием морского и железнодорожного транспорта, позволившим освоить новые территории и преобразовать сельское хозяйство.

Повышательная тенденция третьего цикла (начало XX в.) связана с изобретениями в сфере электротехники и с массовым внедрением радио, телефонной связи.

Четвертый большой цикл (период после Второй мировой войны) связан с изобретением и внедрением синтетических материалов, пластмасс, изобретением ЭВМ и т.д.

Причины циклов самые разные: одни авторы усматривают их в отраслевых и производственных диспропорциях, другие — в перекосах денежно-кредитной политики и т.д.

Обычно выделяют четыре фазы цикла:

1 — самая низшая, «кризисная», которая характеризуется падением или даже приостановкой производства, снижением жизненного уровня населения, ростом безработицы, обострением напряженности в обществе;

2 — фаза оживления, в пределах которой восстанавливается предкризисный объем промышленного производства и постепенно прекращается падение цен, снижается темп инфляции;

3 — подъем — высшая фаза, когда темпы экономического роста становятся наивысшими, происходит обновление основного капитала, сокращается безработица, появляются новые отрасли производства, новый бизнес;

4 — рецессия — процесс, который возникает на фоне экономического подъема и сопровождается формированием условий возникновения первых признаков замедления и снижения темпов производства и наступления очередного циклического кризиса.

Основные фазы циклических кризисов приведены на рис. 1.

В целом рецессия (или падение) связана с несоответствием между уровнем развития НТП, масштабами технических достижений и практическим использованием (внедрением в производство, обновлением капитала и т.д.) этих достижений в реальном секторе. Связана она также с общим уровнем развития самой страны и ее положением в системе мирового хозяйства.

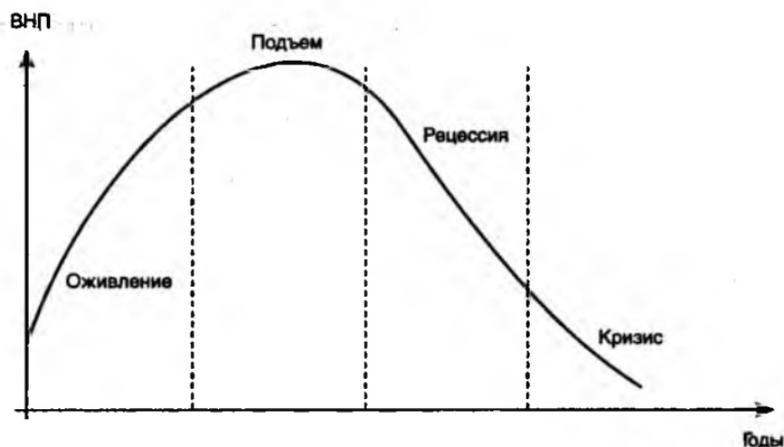


Рис. 1. Основные фазы циклических кризисов

Фазы, соответствующие понижательной волне (в рамках долгосрочного цикла), наблюдались в мировом хозяйстве с 1810–1817 по 1844–1851 гг., с 1870–1875 по 1890–1896 гг., с 1914–1920 по 1938–1945 гг.

Начало понижательной волны последнего большого цикла можно отнести к первой половине 70-х гг. (что совпало с мировым кризисом 1974–1975 гг.). Толчком к его возникновению было быстрое повышение цен на товары в связи с резким ростом цен на нефть и нефтепродукты, иначе говоря, *нефтяной кризис*. Здесь прослеживалась такая схема: повышение цен привело к сокращению реального совокупного спроса, началось затоваривание рынков многими видами промышленной продукции, что повлекло за собой падение общего объема промышленного производства практически во всех важнейших отраслях хозяйства и почти во всех промышленно развитых странах. Кризис приобрел всеобщий характер. А это ведет за собой безработицу и инфляцию. На фоне повышения цен и роста массовой безработицы и инфляции обозначилась *стагфляция*. Первые признаки оживления наметились в конце 70-х гг.

Экономический кризис по своим масштабам может носить общемировой характер, например: *энергетический, структурный кризисы 70–80-х гг.* Кризис может возникнуть в пределах отдельной национальной экономики: например, 1978–1988 гг., затем 1985–1992 гг. для США и Японии были характерны выраженными циклическими кризисами, к которым можно отнести крупнейший кризис на Токийской фондовой бирже (Япония, 1992 и 1998 гг.). Сильнейший кризис на

фондовых биржах стран Юго-Восточной Азии (май–сентябрь 1998 г.), затем в США и Японии.

В 1980–1985 гг. наблюдался наибольший экономический подъем в СССР и далее наступила рецессия (1987–1989 гг.). К 1990 г. обозначился сильнейший циклический кризис по всем направлениям: структурный, финансовый, кризис социальной сферы и т.д. При этом основная причина кроется в неудавшейся реформе в условиях перехода к рынку. В 1998 г. (август–сентябрь) — сильнейший кризис (обвал) на финансовом и фондовом рынках России.

В сентябре 2000 г. резко обозначился топливный (бензиновый) кризис в Англии и далее во всех странах Западной Европы. В срочном порядке странами ОПЭК принято решение повысить объемы добычи нефти до 800 млн баррелей в день, однако продолжался рост цен на нефть и нефтепродукты, равно как и топливный кризис. Правительства стран не сразу отреагировали, а международные эксперты прогнозировали увеличение цен до 40 долл. за баррель. Чтобы вернуть цены на прежний уровень (35–37 долл. за баррель), пришлось бы довести добычу нефти до 3 млрд баррелей за день. Вместе с тем такой ход чреват усилением очередного циклического кризиса.

Кризис в целом длится примерно 7–8 лет, однако в условиях НТП меняется регулирующая роль факторов (ускорение обновления основных фондов, гибкость государственной политики) в сторону сокращения сроков циклов до пяти лет. В настоящее время мировая экономика, можно сказать, находится на стадии очередного циклического кризиса, получившего название «финансовый кризис»; он начался примерно во второй половине 2008 г. Нынешний финансовый кризис отличается от предыдущих как глубиной, так и шириной размаха. Аналитики говорят, что это объективная фаза циклического кризиса современного капитализма. Он вызван не падением фондовых рынков, а начинался на рынке недвижимости США (ипотечный рынок), затем отразился на финансовых и фондовых рынках стран Западной Европы, Юго-Восточной Азии, России и других государств.

Кризис как главное звено цикла является толчком дальнейшего развития экономики. Это связано с тем, что во время кризиса экономика находится в состоянии болезни, на фазе оживления появляются новые более прогрессивные отрасли, новый бизнес, изыскиваются возможные методы разрешения этой проблемы и экономика начинает набирать темпы.

Существуют три вида кризисов:

- *классический кризис недопроизводства* — чаще всего происходит в экономически отсталых странах;
- *кризис перепроизводства* — производство товаров в большем объеме, чем надо, т.е. возникает перепроизводство товаров по

сравнению с платежеспособным спросом на них и определенная масса товаров не находит своего сбыта на мировом рынке; *кризис структуры экономики*, т.е. имеющаяся *материально-техническая база не соответствует рыночной структуре экономики*.

Кризис структуры экономики характерен чаще для слаборазвитых стран. В странах бывшего Союза, например в России, и в странах Восточной Европы в настоящее время продолжается структурный кризис, т.е. старая отраслевая структура не вписывается в структуру мировой экономики.

1.2.3. ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мировую экономику можно иначе выразить как сумму различных видов экономической деятельности всех стран мира.

Определив таким образом мировую экономику, *можно выделить две основные группы деятельности*:

- коммерческая (предпринимательская) деятельность.
- некоммерческая деятельность.

Главная цель *коммерческой деятельности* — получение прибыли.

В некоммерческую деятельность входят правительственные, церковные, благотворительные, общественные и другие виды деятельности. Такая деятельность широко распространена в мировой экономике и практике (различные фонды, например фонд Сороса, очень большую сумму выделяют для развития науки, благотворительности и других видов деятельности. Во всех цивилизованных странах некоммерческая, благотворительная деятельность не облагается налогом, что очень важно).

Коммерческая (или предпринимательская) деятельность — это способность людей (владельцев компаний, менеджеров, управляющих и т.д.) к эффективной организации взаимодействий всех экономических ресурсов: земли, труда, капитала, знаний.

Мировой опыт показывает, что если страна обладает достаточным *предпринимательским ресурсом*, т.е. в ней немало опытных и образованных предпринимателей, развита рыночная инфраструктура, имеет глубокие корни предпринимательская этика и культура, а высокая степень либерализации хозяйственной деятельности сочетается с активной государственной поддержкой мелкого и среднего предпринимательства, *предпринимательская деятельность имеет наиболее эффективные показатели*.

Подобными характеристиками обладают прежде всего развитые страны, большинство из которых развивали предпринимательский ресурс столетиями (Европа) или являются наследниками старой предпринимательской культуры (Северная Америка), а кроме того,

обладают глубокими торговыми традициями (страны Юго-Восточной Азии).

В России предпринимательский потенциал обусловлен переходным характером экономики. С одной стороны, быстро растет численность и уровень образованности предпринимателей, расширяется предпринимательская инфраструктура, с другой — значительная часть российских предпринимателей не имеет необходимого опыта и соответствующего образования, низка предпринимательская этика и культура, более того, значительная часть населения еще негативно относится к предпринимателям как к слою общества.

Коммерческая деятельность, в свою очередь, делится на две группы:

- формальная, официальная, легальная;
- неформальная, нелегальная.

Первая группа — это деятельность, которая осуществляется в соответствии с государственными законами; государство выдает лицензии, разрешения на этот вид деятельности.

Вторая группа деятельности (нелегальная, неофициальная или теневая экономика) — это не разрешенный государством вид. Иначе, теневая экономика — это такой уклад в экономике, который складывается в обществе вопреки правовым нормам и правилам хозяйственной жизни.

1. «Неофициальная» («неформальная», «некриминальная») экономика — не запрещенные законом легальные виды экономической деятельности, в рамках которых имеет место не фиксируемое официальной статистикой производство товаров и услуг, сокрытие этой деятельности от налогов. Она возможна (и практически очень часто встречается) во всех отраслях экономики.

2. «Нелегальная», «подпольная» экономика — это, в основном, запрещенные законом виды экономической деятельности. Таковыми являются экономические агенты, занятые незаконным производством или сбытом продуктов и услуг (например, производство оружия, наркотиков, контрабанда), также агенты, не имеющие права заниматься осуществляемым видом деятельности (врачебная деятельность без лицензий), воровство, рэкет, бандитизм.

3. «Фиктивная» экономика — экономика взяточничества, мошенничества, связанного с получением и передачей денег, других ценностей.

Теневая экономика имеется в любой стране, независимо от того, преобладают в ней *рыночные структуры* или *командно-административная система*. На масштабы теневой экономики значительное влияние оказывают следующие факторы: тяжесть налогообложения, объемы доходов, уровень безработицы, общее состояние экономики, уровень жизни населения и т.д.

В развитых странах главной причиной развития теневой экономики является *высокий уровень налогообложения* — до 50%. В целом доля теневой экономики в развитых странах оценивается в 5–10% ВВП, а в Италии, Испании, Греции этот показатель достигает 20–30% ВВП, в развивающихся — от 5 до 35% ВВП.

В странах с переходной экономикой неформальную экономику можно разделить на две части.

1) сфера вторичной занятости, позволяющая гражданам выжить в трудных условиях, — это работа по совместительству, без официального оформления и с уклонением от налогообложения. В России работой по совместительству занимается около 18% взрослого населения;

2) сфера услуг, стихийной торговли, «челночного» бизнеса, который дает определенный заработок и обслуживает потребности внутреннего рынка.

Таким образом, объемы нелегальных видов деятельности в мире *очень велики*, и каждое государство постоянно борется с ними. Многие такие виды были официально запрещены, однако они до сих пор существуют (например, контрабанда наркотиков или наркобизнес, самый мощный подпольный вид деятельности в Латинской Америке, существует уже столетия, меняя маршруты движения). Почему?

Существует несколько причин, и они же являются объективными чертами мировой экономики:

1. *Несовершенство государственного законодательства*. Государство, как правило, стремится подчинить своему контролю все, что может. Далеко не всем это нравится. Легализация любой формы экономической деятельности ведет к тому, что она становится зависимой от государства.

2. *Многообразие видов экономической деятельности* в этой форме, и государство их всех не в состоянии контролировать.

3. *Нелегальная экономическая деятельность* — это, как правило, высокодоходная деятельность, а высокие доходы несут высокие налоги (а зачем государству платить большие налоговые проценты?).

4. *Нелегальная деятельность тесно связана с преступной деятельностью*, сталкивается с угрозой для жизни человека (в нелегальных видах деятельности оборачиваются миллиарды долларов и в конце концов какая-то часть из них легализуется. *Подпольная (криминальная) экономика* главным образом развивается в рамках организованных преступных группировок. Общий объем доходов организованной преступности мира в 1999 г. оценивался в 1 трлн долл., около половины этой суммы получено на территории США.

Наибольшую часть доходов мировой преступности приносят наркотики. Известно, что один вложенный в наркобизнес доллар в сред-

нем дает 2000–2400 долл. дохода. По производству опийного мака Афганистан вышел на первое место в мире.

В связи с этим мировую экономику необходимо рассматривать как совокупность легальной (формальной) и нелегальной деятельности.

1.2.4. РАЗВИТИЕ — КАК ОСНОВНОЙ ЗАКОН МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие — это совокупность прогрессивных, поступательных изменений в экономике.

Поступательные изменения — это увеличение объема в экономической деятельности:

$$\Theta = \sum \Theta_d + \Delta \Theta_d,$$

где $\sum \Theta_d$ — сумма экономической деятельности в прошедшем году; $\Delta \Theta_d$ — прирост экономической деятельности в настоящем году.

То, что идет процесс экономического развития, можно признать только в том случае, когда $\Delta \Theta_d$ положительно (увеличение объемов и других показателей).

Прогрессивные изменения — это изменения в интересах общества, приносящие пользу обществу в целом и каждому человеку в отдельности. В 80-е гг. наблюдался высокий экономический уровень развития в СССР, а население нищало. Одна из причин — огромные военные расходы, производство вооружения, которое вывозилось на склады, и др.

С точки зрения экономики такой экономический рост был регрессивным (убывающим), а не прогрессивным.

Иначе говоря, экономическое развитие принято определять как процесс, в ходе которого в течение длительного периода времени отмечается рост реального душевого дохода населения страны при одновременном соблюдении двух условий:

- сокращение либо сохранение неизменным числа живущих за чертой бедности;
- сохранение или уменьшение степени неравенства в распределении доходов.

Подобный подход к проблеме развития означает сосредоточение внимания в процессе экономического роста на борьбе с нищетой, неравенством, безработицей, что особенно наблюдалось в 1970–1980-е гг.

Почему экономическое развитие рассматривается как основной закон мировой экономики? Потому, что общество не может существо-

вать без увеличения жизненных благ для населения и, соответственно, улучшения уровня его жизни. Если жизненный уровень растет, то мы имеем классическое понимание смысла экономического развития мировой экономики (человек не живет ради работы, а работает ради жизни).

Одна из форм социально-экономического развития — рост потребностей населения.

Рост потребностей населения — объективная категория мировой экономики. В настоящее время отмечаются гораздо большие объемы потребления даже в слаборазвитых странах по сравнению с тысячами лет назад.

Международной организацией труда (МОТ) в конце 70-х гг. была выдвинута концепция «*базовых потребностей*», призванная сконцентрировать внимание на *удовлетворении основных потребностей большинства населения* в противовес экономической эффективности производства. Соответственно изменились и критерии оценки экономического развития, на первое место вышли *социальные показатели*.

При условии исчерпания возможностей развития наступит абсолютный кризис человечества (возможна вероятность переселения населения на другие планеты).

Экономика отдельных стран, регионов может длительное время находиться в кризисе, и такие страны могут существовать за счет помощи других стран. Отсюда развитие мировой экономики нужно рассматривать как глобальную систему.

Развитие мировой экономики и изменения, связанные с развитием, имеют две стороны: количественную и качественную.

Иначе говоря, развитие — это единство количественных и качественных изменений, т.е. *две стороны диалектического единства*.

Количественные изменения — это экономический рост, т.е. количественное увеличение объема экономической деятельности. Если $\mathcal{E}_0 = 100$, а $\mathcal{E}_1 = 110$, то это означает 10% экономического роста, т.е. за год экономика выросла на 10%.

Качественные изменения — это устойчивые структурные сдвиги в экономике или какие-то структурные изменения. *Структура* — очень сложное понятие. Она содержит в себе как соотношения между различными отраслями экономики (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство и т.д.) — *отраслевая структура*, так и между различными регионами, странами — *территориальная структура*. Если при этом показатели растут, то это поступательные экономические изменения или количественные изменения. Экономическое развитие осуществляется, если количественный рост сопровождается соответствующими прогрессивными структурными сдвигами в экономике.

Количественные изменения должны иметь количественные показатели экономического развития, характеризующие:

- 1) экономическую динамику процесса;
- 2) достигнутый уровень развития.

Выделяются два вида показателей экономической динамики: абсолютные и относительные.

Абсолютный показатель характеризует общий масштаб развития или экономической динамики.

Относительный показатель учитывает изменения по отношению к какому-то периоду или региону, стране.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Предпосылки и факторы, их роль в развитии национальной экономики и мирового хозяйства, меняющаяся роль факторов в эволюции мирового хозяйства.
2. Почему «неравномерность» рассматривается как закономерность развития мировой экономики?
3. Дайте характеристику основных подсистем стран по уровню экономического развития.
4. «Цикличность» — эволюция больших циклов в развитии мирового хозяйства.
5. Охарактеризуйте краткосрочные и долгосрочные циклические кризисы в рамках национальных экономик и мирового хозяйства.
6. Кризис как главное звено циклического развития, сущность, причины.
7. Охарактеризуйте краткосрочные и долгосрочные циклические кризисы в рамках национальных экономик и мирового хозяйства.
8. В чем суть коммерческой деятельности? Охарактеризуйте основные виды коммерческой деятельности?
9. Причины развития «теневой экономики» в различных странах?
10. Почему «развитие» рассматривается как основной закон мировой экономики?

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

«Фактороемкость» национального продукта.

Рецессия.

Понижательная волна.

Повышательная волна.

ТЕМА 1.3

ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА НА МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

1.3.1. СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Все страны мира в определенной степени вовлечены в международное разделение труда (МРТ). Тенденции развития мирового хозяйства опираются на углубление этого процесса. *МРТ — это высшая ступень общественного территориального разделения труда между крупными сферами производства* (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и т.д.), которое далее расчленяется на более дробные и узкие отрасли и ведет к созданию специализированных производств (например, промышленность → отрасль тяжелой промышленности → металлургия → черная, цветная → комбинаты полного, неполного цикла), т.е. следует процесс внутри предприятий.

В непосредственной связи с этим процессом находится общественное территориальное разделение труда, ведущее к разделению труда *между странами*, расчленению хозяйственной территории страны на более дробные взаимосвязанные регионы, формированию специализированных экономических районов.

МРТ опирается на устойчивую и экономически выгодную специализацию отдельных стран по производству отдельных видов продукции и ведет к взаимному обмену результатами производства между ними в определенных количественных и качественных соотношениях.

Положение страны в международном разделении труда определяют такие факторы:

1. *Природно-географические условия.*
2. *Технический прогресс* — достигнутый уровень НТП и технический потенциал.
3. *Социально-экономические условия* (достигнутый уровень экономического развития, особенности демографической ситуации, религии, историческая направленность) — общественно-политический строй.

Международное разделение труда возникает независимо от воли и сознания людей, оно носит объективный характер, т.е. появляется

и развивается под воздействием определенных факторов производственного назначения.

Международное разделение труда и вытекающие из него более высокие формы мирохозяйственных связей (внешняя торговля и т.д.) позволяют получить существенный *экономический выигрыш, сократить затраты на продукцию. Согласно классической теории (А. Смит, Д. Рикардо) это связано с абсолютными и относительными преимуществами, возникающими в результате разделения труда* между странами. Используя благоприятные условия, сочетание факторов производства, прежде всего естественных (природно-географических, материальных, трудовых), а затем и приобретенных в процессе материально-технического развития (технологических, научно-технических, информационных, конкурентных преимуществ, информационных, инфраструктурных), участники МРТ получают значительные экономические выгоды, прибыль.

Первейшая экономическая цель международного разделения труда сводится к тому, чтобы посредством установления между различными странами прочных экономических связей оказать наиболее благоприятное экономическое *воздействие на структуру* национального хозяйства. Такое воздействие определяется тем, что участие в МРТ позволяет стране *сконцентрировать свои усилия на производстве* тех продуктов, для которых у нее имеются наилучшие условия, расширить производство этих продуктов до масштабов, способных удовлетворить потребности как *своего населения, так и населения стран-партнеров*. Одновременно такое участие позволяет стране отказаться от производства товаров, для которых у нее нет оптимальных условий, и обеспечить их потребление за счет импорта.

Другими словами, *международное разделение труда есть система или способ организации взаимозависимого производства, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров или услуг и впоследствии обмениваются ими.*

Воздействие международного разделения труда в конечном итоге сводится к тому, что страны — участницы МРТ должны быть нацелены в рамках национального хозяйства расширять производство на экспорт и импортное потребление. *Как только в стране решается проблема экспортной ориентации производства и потребления импортной продукции,* появляются все основания говорить о том, что страна изменила структуру своего совокупного общественного производства в соответствии с характером своего участия в процессе международного разделения труда. Место каждой страны в мировой экономике и МРТ определяется совокупностью импортных потребностей и экспортных возможностей. В системе взаимосвязи «экспорт—импорт» определяющая роль принадлежит экспортным возможностям страны.

С самых ранних пор становления межгосударственных экономических отношений главным мотивом участия страны в международном разделении труда было получение определенной экономической пользы ибо участие любой страны в МРТ без получения соответствующей экономической выгоды подорвало бы ее национальное производство и в конце концов было бы прекращено. «... Преследование индивидуальной выгоды, — писал Д. Рикардо, — ... приводит к самому эффективному и наиболее экономному разделению труда между разными нациями»¹.

Таким образом, при выявлении причин вовлечения страны в международное разделение труда следует исходить не только из стремления отдельных предприятий получить прибыль, но и из интересов всей национальной экономики, всего государства.

В современном мировом хозяйстве нет ни одного государства, которое не стимулировало бы экономические отношения с другими странами.

Международное и внутригосударственное разделение труда различаются своей масштабностью и широтой охвата объектов, числом субъектов, действующих в данных экономических процессах. Внутри страны разделение труда прослеживается в рамках предприятий, которые обмениваются товарами и услугами, технологическими достижениями, научно-техническим опытом организации производства, специалистами, рабочими. Все эти объекты и процессы характерны и для международного разделения труда, но их уровень и масштабность другие, чем при внутригосударственном разделении труда. В последнем значительно возрастает роль государства, которое регулирует проведение крупных экономических акций в рамках МРТ и поддерживает экономические интересы своих национальных предприятий. Особенно четко это можно проследить в рамках промышленно развитых стран, которые располагают значительным набором финансовых, валютных, налоговых, политико-административных рычагов. С их помощью эффективно поддерживается внешнеэкономическая деятельность предприятий, создаются оптимальные условия в форме налоговых льгот, экспортных кредитов иностранным покупателям и т.д. для поставок продукции и улучшения своих позиций на мировых рынках.

Страны, участвующие в МРТ, стремятся получать экономическую выгоду постоянно. Поэтому любая страна, установившая на выгодных началах экономические связи с другой страной, стремится поддерживать и расширять их постоянно.

Как показывает мировая практика, непременным условием эффективного участия любой страны в МРТ является производство

¹ Рикардо Д. Собр. соч. 1955. Т. I. С. 116.

высококачественной продукции. Высокое качество товаров крупных и мелких фирм выступает гарантом их успеха в конкурентной борьбе на мировом рынке и условием эффективной реализации продукции, обеспечивающим получение прибыли (производство и поставки индийского чая, голландского масла и сыра завоевали мировые рынки).

Безусловно, объемы экономической выгоды, получаемые странами от участия в международном разделении труда, являются разными. Они в итоге зависят от многих факторов — территории страны, потенциала природных ресурсов, уровня развития производительных сил, числа участвующих в международном разделении труда предприятий и т.д.

1.3.2. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Различаются две формы МРТ: *специализация и кооперирование*.

Как известно, международное разделение труда оказывает большое влияние на развитие национальных экономик, т.е. здесь создаются отрасли международной специализации, которые помимо удовлетворения потребностей своего населения значительную часть производимой продукции отправляют на мировой рынок.

Иначе говоря, *международная специализация* — это концентрация производства однородной продукции в одной или нескольких странах для удовлетворения своих потребностей и потребностей заинтересованных стран.

Рядом с этими отраслями возникают отрасли-спутники, называемые отраслями международной субспециализации, которые по своим масштабам и уровню развития могут уступать ведущим отраслям специализации. Поскольку специализация стран на производстве определенных товаров и последующий обмен этими товарами являются характерными чертами международного разделения труда, на практике выделяются следующие направления и формы специализации:

- *производственная* — межотраслевая, внутриотраслевая и внутрифирменная;
- *территориальная* — по странам и регионам, внутри регионов;
- *предметная* — более крупная форма, производство конкурентной продукции;
- *подстальная* — более мелкая; производство деталей, узлов, полуфабрикатов;
- *технологическая* — направленность производственной технологии.

Отрасль международной специализации — это отрасль или группа отраслей, определяющие характер и уровень международной специализации страны и отвечающие следующим признакам:

- более высокий удельный вес такой отрасли в производстве данной страны по сравнению с мировым производством;
- более высокий уровень внутриотраслевой специализации.

Другая форма международного разделения труда — *международное кооперирование*. Это объединение производственных аппаратов двух или более стран в интересах выполнения единой производственной программы, для технического совершенствования производимой продукции. Основные признаки международного кооперирования:

- *предварительное согласование* странами в договорном порядке условий кооперирования;
- *координация производственной деятельности* в процессе реализации данной продукции;
- *наличие субъектов кооперирования* — страны-участники, промышленные предприятия, фирмы.

Предварительный *договорной* характер является важной особенностью международной *специализации и кооперирования*. Заинтересованные независимые субъекты кооперирования — предприятия, фирмы разных стран *предварительно согласовывают в договорном порядке* условия совместной деятельности по производству отдельных видов изделий. Одновременно участники этого соглашения определяют между собой *производственную специализацию*, т.е. закрепляют в договорном порядке какие-либо *технологические процессы, виды продукции* в качестве главных объектов кооперирования.

Важным признаком международного производственного кооперирования (МПК) является *долгосрочность*. В отличие от международной торговли, зачастую носящей разовый характер, экономические отношения по МПК рассчитаны на длительный срок.

Следующий признак международного кооперирования: в отдельных случаях она носит *комплексный характер*, т.е. охватывает не только само производство, но и научно-исследовательскую работу, сбытовую деятельность и т.д. В свою очередь, сбыт совместно производимой продукции может включать в себя согласованные действия партнеров на рынке, решение вопросов технического обслуживания проданной продукции, а также модернизацию с учетом пожеланий и требований покупателя.

Одной из важных черт МРТ является то, что международная специализация и кооперирование производства *снижают капиталоемкость и сокращают время производства* новых товаров. По данным ЕЭК ООН, международные соглашения о техническом сотрудничестве в использовании узлов и деталей на базе кооперирования в среднем примерно на *14–20 месяцев* уменьшают сроки налаживания произ-

изводства новых видов изделий по сравнению с его организацией собственными силами; при этом на 50—70% снижают стоимость освоения производства¹.

В целях снижения затрат на единицу выпускаемой продукции крупные корпорации устанавливают производственные связи с мелкими и средними фирмами и превращают их в поставщиков и субпоставщиков узлов, деталей, другой продукции серийного производства, необходимой для конечного производства. Многие японские фирмы, включая самые крупные и известные, организованы в *корпоративные альянсы*, или *кейрецу*, которые обеспечивают высокую производительность труда и конкурентоспособность продукции. Япония традиционно отдает явное предпочтение средним и малым фирмам. Крупнейший индустриальный гигант «Тойота» является дизайнером-сборщиком, зависит от огромной сети поставщиков и субподрядчиков. По данным *The Economist, March 6, 1993*, их было 47 303, из которых 168 были субподрядчиками «первого уровня», 5437 — «второго уровня» и 41 703 — «третьего уровня» (отдельные поставщики «от случая к случаю»). Производительность «Тойоты» на одного рабочего была более чем в 6 раз выше производительности аналогичной американской компании «Дженерал Моторс».

Межфирменные связи подобного рода характерны в Японии сегодня не только в производстве, традиционные кейрецу организованы вокруг больших торговых компаний, например «Мицубиси», «Мицуй». По этому поводу итальянский бизнесмен С. Вольпи пишет: «Гиганты не могут в сегодняшних условиях производить все необходимое для конечного продукта, как это было прежде. Каждому концерну рациональнее окружать себя средними и мелкими фирмами»². Сегодня такие крупные американские и западноевропейские автомобильные концерны, как «Форд», «Дженерал моторс», «Крайслер», «Рено», «Фиат», закупают 40—45% комплектующих изделий и материалов у фирм-субпоставщиков. Закупки у субпоставщиков японских концернов «Тойота» и «Ниссан» достигают 60—65% общей стоимости автомобиля.

Международное кооперирование предполагает создание и реализацию совместных, технически сложных программ, которые не под силу компаниям отдельной страны, даже развитой. Одно из таких направлений — создание международных консорциумов. В консорциуме по производству автобусов А-300, где головной фирмой является «Эрбас индастри», национальные авиастроительные компании

¹ Международные экономические отношения / Под ред. С. Сутырина. СПб., 1996. С. 14.

² Внешнеэкономические связи / Под ред. И. Фоминского. М., 1992. Вып. 9. С. 22.

имеют следующие доли: «С.А. Аэропассаж» (Франция) — 37,9, «Дойче эрбас» (ФРГ) — 37,9, «Бритиш аэропейс» (Англия) — 20, КАСА (Испания) — 4,2. Компания «Фоккер» (Нидерланды) является ассоциированным участником программы А-300¹.

Таким образом, МПК не только способствует повышению производительности и эффективности производства, но и стимулирует решение крупных экономических программ международного масштаба. Таковыми являются международная космическая программа, изучение недр Мирового океана, сооружение крупных объектов промышленности, транспорта и строительства и т.д.

Классификация международного кооперирования проводится по следующим направлениям:

- по числу субъектов — двустороннее, многостороннее;
- по числу объектов — однопредметное, многопредметное;
- по структуре отраслевых связей — внутриотраслевое, межотраслевое, в структуре промышленности, в сельском хозяйстве, в строительстве, в области транспорта и связи, в торговле;
- по виду деятельности — между промышленностью и сельским хозяйством, между промышленностью и строительством и т.д.;
- по используемым методам — выполнение совместных производственно-экономических, научно-технических программ, совместные предприятия, договорная специализация.

Международное кооперирование прослеживается как в рамках одной отрасли, так и широко используется между предприятиями, фирмами, входящими в разные отрасли, различающиеся видами деятельности и методами.

В экономической литературе очень часто встречаются термины «промышленное кооперирование» и «производственное кооперирование». Промышленное кооперирование — это более узкое понятие по сравнению с производственным кооперированием, т.е. в первом случае процесс кооперирования прослеживается только в промышленности, во втором случае кооперирование охватывает как промышленность, так и сельское хозяйство, инфраструктуру и другие сферы деятельности. Производственное кооперирование предполагает осуществление производственных связей между разными собственниками, среди участников — субъекты разных национальных экономик.

Анализ современных концепций международного разделения труда показывает, что на данном уровне развития мирового хозяйства в условиях глубоких геополитических изменений складывается новый тип специализации и кооперирования между развитыми и раз-

¹ Завьялов П.С. Организация и управление международной кооперацией производства. М., 1987. С. 35.

вивающимися странами, усиливается тенденция стран с переходной экономикой.

За переходный период к рыночным отношениям значительно изменились географическая структура и роль России в международном разделении труда. За годы существования СССР было сильно ограничено его участие в МРТ. Имеющиеся формы производственного кооперирования преимущественно (около 80%) осуществлялись со странами СЭВ, а оставшаяся часть (20%) — с индустриально развитыми и развивающимися странами. В настоящее время подписан ряд контрактов с промышленно развитыми государствами по линии развития кооперационных связей: налажена сборка троллейбусов «Шкода» из чешских комплектующих на Волгоградском механическом заводе, проектная мощность 300 машин в год; подписаны производственные заказы на 30 млн долл. автозавода КамАЗ с германской инжиниринговой компанией «Фрофуна»; заключены контракты российских предприятий с крупнейшими автомобильными концернами «Мерседес-Бенц», «Бош» и др. по отливке и изготовлению различных деталей. Россия стала партнером европейского консорциума «Эрбасиндастри» по производству известного пассажирского лайнера А-300. Крылья для аэробуса производит ульяновский завод «Авиастар», шасси — нижегородское предприятие «Гидромаш».

Контракты по линии международного кооперирования заключены с разными странами государственными компаниями «Росвооружение», «Роснефть», «Газпром».

Перспективы расширения участия России в международном разделении труда скорее следует рассматривать по пути рационального использования сравнительных преимуществ России. Здесь имеются в виду природные и земельные ресурсы, основные производственные фонды, достигнутый научно-технический потенциал.

С распадом СССР губительным оказалось внезапное разрушение единого народно-хозяйственного пространства. Хотя этот вопрос очень сложный и достаточно противоречивый, экономика СССР не случайно называлась *единым народно-хозяйственным комплексом*. С точки зрения степени развития межотраслевых и внутриотраслевых экономических связей бывший Союз считался самым интегрированным государством в мире.

Территориальное единство, несостоятельность попыток решения в одностороннем порядке крупных научно-исследовательских, проектно-конструкторских и освоенческих программ, сдержанность иностранной финансовой поддержки усиливают безотлагательность процесса реинтеграции в рамках СНГ.

В настоящее время экономическое сотрудничество стран СНГ затруднено в связи со сложившейся в прошлом широкой технологической зависимостью и многосторонней дополняемостью нацио-

нальных хозяйственных комплексов, межгосударственной специализацией и разветвленными кооперационными связями, с необходимостью восстановления экономических связей между предприятиями и регионами, налаживания производства отечественных товаров. Только при наполнении внутреннего рынка отечественными товарами, которые в результате жесткой конкуренции сравниваются по качеству и стоимости с лучшими мировыми образцами, можно говорить о выходе России и стран Содружества на мировой рынок и занятии ими достойного места в международном разделении труда.

Таким образом, международное разделение труда играет возрастающую роль в реализации процессов расширенного воспроизводства, в мировом хозяйстве, обеспечивая взаимосвязь этих процессов, а также формируя соответствующие международные, отраслевые и территориально-отраслевые пропорции.

Сущность международного разделения труда проявляется в диалектическом единстве разделения и объединения процесса производства.

Производственный процесс предполагает обособление и специализацию различных видов трудовой деятельности и их дальнейшую кооперацию, взаимодействие. *В мировом масштабе разделение труда выступает не только как процесс разрыва, но и как процесс объединения трудовой деятельности.*

Главным в процессе международного разделения труда является то, что *каждый участник этого процесса ищет и находит экономический интерес*, выгоду от своего участия в МРТ.

Реализация преимуществ международного разделения труда в процессе международного обмена любой страны при благоприятных условиях дает: *во-первых*, получение разницы между международной и внутренней ценой эксплуатируемых товаров и услуг; *во-вторых*, экономию внутренних затрат из-за сокращения национального производства при использовании более дешевого импорта.

1.3.3. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ХАРАКТЕРИСТИК ОСНОВНЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА – СПЕЦИАЛИЗАЦИИ И КООПЕРИРОВАНИЯ

Наиболее важной методологической проблемой при рассмотрении развития МРТ является выбор показателей, характеризующих его основные формы. Экономисты предложили ряд показателей: *индексная оценка, определение МРТ через коэффициенты, определение уровня специализации через удельный вес экспорта в общем объеме произведенной продукции, удельный вес отрасли в общей стоимости экспорта, темпы роста отраслей специализации по сравнению с темпами*

роста всей промышленной страны и др. Каждый из предложенных показателей может быть использован для характеристики тех или иных аспектов участия страны или группы стран в международном разделении труда.

Рассмотрим основные показатели, характеризующие уровень международной специализации.

Прежде всего это коэффициент относительной экспортной специализации ($K_{оэс}$), отражающей экспортные возможности страны или группы стран в МРТ:

$$K_{оэс} = \mathcal{E}_c / \mathcal{E}_m,$$

где \mathcal{E}_c — удельный вес товаров данной отрасли в экспорте страны; \mathcal{E}_m — удельный вес тех же товаров в мировом экспорте.

Если $K_{оэс} > 1$, то данная отрасль является экспортно-специализируемой, если $K_{оэс} < 1$, то данная отрасль не может быть экспортно-специализируемой.

Второй показатель — экспортная квота. *Квота* — количественный показатель, характеризующий долю предприятия, фирмы или страны — участника международного сотрудничества, в общем объеме выпуска продукции. *Экспортная квота* — установленный государством объем экспорта конкретных товаров. Экспортные квоты обычно вводятся в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в производстве или экспорте определенного товара.

Величина экспортной квоты (\mathcal{E}_k) =
$$\frac{\text{Объем экспорта товаров}}{\text{Общий объем производства товаров}}$$
 или

$$\mathcal{E}_k = (\mathcal{E}_i / \text{ВВП}) \times 100,$$

где \mathcal{E}_i — объем экспорта товаров; ВВП — объем валового внутреннего продукта.

Экспортная квота свидетельствует о степени зависимости производства национальной экономики от сбыта своих товаров на рынке других стран. Кроме того, доля экспорта в ВВП показывает возможности данной страны производить определенное количество продукции для продажи на мировом рынке.

Существует *политика добровольного ограничения* объемов экспорта. Начиная с 70-х гг. это выражается обязательством одного из экспортеров товаров ограничить объемы экспорта с целью *регулирования спроса и предложения*.

Наряду с экспортной квотой для этой цели следует использовать и величину валового импорта. Отношение валового импорта данной

страны к ее ВВП является третьим показателем, характеризующим МРТ и называемым *импортной квотой* (I_k):

$$I_k = (I_r / \text{ВВП}) \times 100,$$

где I_r — величина импорта.

Импортная квота показывает, какую часть импорт составляет от ВВП. Величины I_k и \mathcal{E}_k можно сопоставить и таким образом установить соотношение между экспортом и импортом. Их значения могут быть равны, но чаще всего они не совпадают.

В условиях каждого экономического района и страны в целом рассматривается *оптимальный вариант* размещения производства как с точки зрения эффективности использования природных и социально-экономических условий и ресурсов, так и по совокупным затратам на производство и транспортировку продукции к потребителям. *Критерием оптимальности является наибольший народно-хозяйственный эффект* с наименьшими затратами на производство единицы продукции. Это можно выразить формулой приведенных затрат (Π):

$$\Pi = C + (K \times e),$$

где C — себестоимость, или сумма всех текущих затрат на производство единицы продукции; K — удельные капитальные затраты; e — нормативный коэффициент окупаемости.

Выбор оптимального варианта размещения предприятия производится по минимуму приведенных затрат.

Чтобы определить степень эффективности территориального разделения труда, выявить уровень и эффективность специализации района, целесообразно использовать индексный метод. Индексная оценка уровня специализации хозяйства района выражается индексом локализации (J_l), индексом душевого производства (J_d) и индексом товарности (J_t):

$$J_l = \frac{\text{Удельный вес отрасли района во всем производстве района}}{\text{Удельный вес отрасли во всем производстве страны}};$$

$$J_d = \frac{\text{Удельный вес отрасли района в отрасли страны}}{\text{Удельный вес населения района в населении страны}};$$

$$J_t = \frac{\text{Удельный вес стоимости продукции района}}{\text{Стоимость той же продукции в стране}}.$$

Во всех случаях к отраслям специализации относятся такие отрасли, для которых сохраняется соотношение $J \geq 1$, а при условии, что $J < 1$, отрасли следует рассматривать как обслуживающие.

1.3.4. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ — КАК НАИБОЛЕЕ ВЫРАЖЕННАЯ ФОРМА СОВРЕМЕННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

На международное разделение труда главное влияние оказывает, как было сказано ранее, внутриотраслевое разделение труда на основе предметной, подетальной и технологической специализации. За последние десятилетия фактором усиления процесса международного разделения труда является *появление международных монополий*, где хозяйственная деятельность вынесена за рамки отдельной страны. Появилось такое понятие, как *транснациональная корпорация (ТНК)*.

Непрерывное возрастание роли ТНК — наиболее выраженная тенденция современного международного разделения труда. *ТНК — форма современного международного производства, основанная на финансово-технологических связях между предприятиями разных стран, при которых обеспечивается контроль головной фирмы над всеми сторонами их деятельности.*

Вторая половина XX в. была отмечена таким явлением, оказывающим огромное влияние на мировую экономику, как существование многонациональных ТНК, т.е. по принадлежности своего капитала ТНК могут быть национальными и многонациональными. Под *многонациональными* чаще всего имеют в виду такие компании, ядро которых образует капитал двух или более стран (например, знаменитая англо-голландская нефтеперерабатывающая компания «Роял-Датч/Шелл», пищевая «Юнилевер» и др.). *Однонациональные* — это компании с контролирующим капиталом однонационального происхождения.

В 1974 г. в ООН был образован центр ТНК, где производится сбор и обработка информации о ТНК на базе двусторонних соглашений. В настоящее время имеется 9634 крупных ТНК и 102 537 — филиалов данных ТНК; 600 корпораций образуют «клуб миллиардеров», это означает, что объем продажи и обмена продукции этих ТНК составляет более 1 млрд долл. в год. При этом 56 крупных ТНК имеют объемы продаж от 10 млрд до 100 млн долл. в год.

ТНК принадлежали 90% прямых поставок. Они контролируют более 50% объема мировой торговли, более 40% объема промышленного производства, 70% мирового экспорта каучука и нефти, более 80% меди и олова, свыше 90% — древесины, железной руды и бокситов.

В списке лидирующих — ТНК промышленно-развитых стран, в том числе на США приходится около $\frac{1}{3}$ из числа ведущих ТНК, Японии — примерно $\frac{1}{3}$ ТНК, Германию, Францию — по 10% компаний, Великобританию — 17 фирм, Швейцарию — 5 компаний. В целом на эти шесть стран приходится 85 из 100 крупнейших ТНК мира.

Хотя и медленно, но усиливающиеся позиции занимают нефтяная компания «Лукойл», «Газпром», «АвтоВАЗ», «Ингосстрах» и другие российские ТНК.

Итак, по своим масштабам и темпам развития крупнейших ТНК, самую большую группу (по происхождению) составляют американские ТНК (32 из 100). Наиболее быстрорастущая группа — японские ТНК. Европейские ТНК занимают заметные позиции в капиталоемких и наукоемких отраслях, в частности химической и фармацевтической промышленности.

Среди крупных ТНК в настоящее время имеются «выходцы» из развивающихся стран Азии и Латинской Америки: «Дэу», «Кризэтив Технолоджи», специализирующиеся на выпуске мультимедийных устройств для персональных компьютеров. На долю названных компаний приходится 60% мирового рынка всей этой продукции.

Исследователи ООН считают, что в настоящее время имеется более 35 тыс. ТНК, контролирующих около 170 тыс. иностранных филиалов. В пределах этого числа сконцентрирована основная власть. Крупнейшие 100 ТНК имеют в своем распоряжении мировые активы на общую сумму 3,1 трлн долл., или до 50% всех зарубежных активов. Они контролируют 90% прямых капиталовложений за рубежом, объем произведенной ими продукции превышает 1 трлн долл. ежегодно.

Такие многонациональные корпорации, как *IBM*, «Дженерал моторс», «Нестле», «Филлипс», «Юнилевер», «Шелл», существенно влияют на ход мирового экономического развития.

Отличительной чертой международной монополизации экономической жизни является то, что она развивается на базе интернационализации производства в глобальных масштабах.

Современные многонациональные корпорации имеют две характерные черты: с одной стороны, установление системы международного производства, основанной на распылении производственных единиц по разным странам, что усиливает процесс МРТ, а с другой — их проникновение в передовые отрасли производства. Это обеспечивает надежную безопасность ТНК при возможных попытках их национализации.

Будучи регуляторами процесса международной специализации и кооперирования, ТНК нередко выступают в качестве субпоставщиков комплектующих компонентов. Так, «Дженерал Моторс» на базе кооперирования поставляет подшипники, «Форд» — коленчатые валы, «Локхид» — электрические детали, а английская компания «Роллс-Ройс» — авиадвигатели, которыми оснащено более 50% парка гражданских самолетов, эксплуатирующихся авиакомпаниями промышленно развитых стран. При этом зачастую ТНК переносят сборочное производство из страны базирования за границу, что дает

им ряд преимуществ, в частности они получают возможность экономить на транспортных расходах, так как перевозка машин в разобранном виде обходится дешевле, чем в собранном, а также возможность использовать относительно дешевую рабочую силу и т.д.

Таким образом, многочисленные филиалы превращаются в составную часть экономической системы мирового хозяйства, поэтому они могут использоваться как инструмент экономической политики в интересах ведущих стран.

В результате национальные государства постепенно утрачивают контроль над экономическим ростом и не могут проводить более или менее успешную экономическую политику, поскольку наиболее важные решения в этой области принимаются в штаб-квартире корпорации.

В сфере деятельности ТНК традиционно находятся самые крупные и современные предприятия, «работающие» не столько на внутренний, сколько на мировые рынки. Мощные ТНК, действующие в различных отраслях обрабатывающей, добывающей, нефтехимической и нефтегазовой промышленности, электронике, разных отраслях машиностроения, координируют свое производство и сбыт с предприятиями, разбросанными на всех континентах. Располагая мощной производственной базой, ТНК проводят такую производственно-торговую политику, которая обеспечивает высокоэффективное планирование производства, товарного рынка, динамичную политику в области капиталовложений.

В последние годы интенсивное развитие кооперирования между фирмами разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых также являются ТНК. Основу всего этого процесса составляет МРТ, где первоначально внутрифирменное разделение труда на основе специализации и кооперирования вышло за национальные границы и по существу превратилось в международное, что способствует повышению степени открытости национальных экономик.

Зонами особых экономических интересов современных ТНК стали развивающиеся страны, где на экономически и технологически выгодной основе они размещают свои филиалы, производства.

Как свидетельствует практика, ТНК вносят существенный вклад в развитие стран третьего мира. Конкретно это проявляется в нескольких направлениях:

- передача производственных технологий в некоторые отрасли (швейная, текстильная, электронная промышленность). ТНК играют важную роль как инвесторы и как поставщики инвестиционных товаров и технологий;
- содействие в стимулировании структурных изменений экономик развивающихся стран, становлении отраслей обрабатываю-

шего цикла; превращении развивающихся стран из экспортеров сырья в поставщиков готовой продукции;

• ТНК способствуют ускорению процессов инноваций, улучшают в развивающемся мире ситуацию с занятостью.

По отчетам экспертов ЮНКТАД, крупные корпорации успешно внедрились в хозяйственную структуру развивающихся стран. Учитывая обострение многих социальных проблем, углубление сырьевого и финансового кризиса, ТНК идут на сотрудничество с правительствами, с крупными и мелкими предпринимателями этих стран в развитии предприятий преимущественно в добывающих отраслях экономики, создают филиалы и дочерние компании в отраслях обрабатывающей промышленности.

Другие филиалы ТНК ориентируются на развитие импортозамещающего и экспортно-ориентированного производства. Имея в виду низкие цены на местное сырье, низкая оплата труда рабочих, международные концерны создают в развивающихся государствах дочерние предприятия, тем самым усиливают свои позиции во всех отраслях народного хозяйства. По оценкам экспертов, ТНК контролируют 40% всего промышленного производства развивающихся государств и более половины их внешней торговли. Во всех этих случаях, несмотря на то что ТНК, безусловно, выражают свои интересы, они объективно способствуют развитию промышленности, частично модернизируют структуру народного хозяйства развивающихся стран.

В свое время отмечалась негативная роль ТНК в плане расточительного отношения к природе и ресурсам, эксплуатации дешевой рабочей силы, загрязнения окружающей природной среды, проведения экономической политики, выражающей интересы своего государства и т.д. На практике многие подобные факты имели место: это и вырубка амазонского леса американскими лесопромышленными корпорациями, опустынивание земель — сельскохозяйственных угодий, широкомасштабное освоение рудных поясов Центральной Африки и Кордильер и т.д.

На специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН в 1974 г., а затем в 1987 г. на 13-й сессии ООН по ТНК было принято решение о разработке, а в последующем и принятии кодекса поведения ТНК в различных регионах мира.

Современная мировая практика показывает очевидность положительной роли ТНК. Размещение предприятий и филиалов за рубежом способствует развитию производства, усилению притока инвестиций, созданию инфраструктуры, росту науки и техники, что ведет к углублению процесса МРТ.

Следующая тенденция МРТ — усиление процесса экономической интеграции. Экономическая интеграция — высший этап интернационализации хозяйственной жизни, т.е. объединения государств в

международные экономические союзы. В этом процессе ТНК также способствует объективному процессу интернационализации на стадии ее интеграции. Транснационализация — иначе говоря, межгосударственная интеграция, реализуемая на уровне частных фирм. Новое качественное состояние развития производительных сил (перевод производства на новую технологическую базу, преобладание информационных технологий) способствует усилению воспроизводственных процессов в двух направлениях:

- интеграция (сближение и взаимоприспособление национальных экономик);
- транснационализация (создание межнациональных производственных комплексов).

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Международное разделение труда, сущность, предпосылки и необходимость участия в нем стран и регионов мира.
2. Специализация как основная форма МРТ. Показатели определения уровня специализации.
3. Международное кооперирование, его основные признаки.
4. Транснациональная корпорация как продукт международного разделения труда.
5. Современные тенденции ТНК.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

МРТ — международное разделение труда.

Специализация.

Кооперирование.

Индексы.

ТНК — транснациональная корпорация.

ТЕМА 1.4

ВАЖНЕЙШИЕ СТРУКТУРЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

1.4.1. СТРУКТУРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА, ИХ СУЩНОСТЬ

Для понимания мировой экономики очень важно знать структуру мирового хозяйства. Всемирное хозяйство представляет собой сложную динамичную систему, состоящую из многочисленных, теснейшим образом связанных между собой макроэкономических элементов. *Это динамическая система, имеющая сложнейшую функциональную и территориально-производственную структуру, включающую отраслевые и межотраслевые звенья, регионы, комплексы, предприятия и объединения. Соотношение между этими элементами представляет собой экономическую структуру мирового хозяйства.* Экономическая структура, ее оптимальность имеют огромное значение для устойчивого и эффективного развития мировой экономики.

Структура мировой экономики и национальных хозяйств — важнейшие факторы, которые надо учитывать в производстве и потреблении валового продукта. Изменения в структуре происходят прежде всего под воздействием меняющихся общественных потребностей и накопления капитала.

Структурные изменения можно рассматривать в широком и узком смысле. *В узком смысле* структурные изменения представляют собой сдвиги в продуктово-отраслевой структуре. *В широком смысле* к этим изменениям следует добавить также изменения в составе производства и потребления ресурсов: инвестиций и основного капитала (отраслевая, территориальная, технологическая и др.), трудовых ресурсов (с точки зрения половозрастного, профессионального, отраслевого состава), материальных и энергетических ресурсов (по их видам и отраслям).

Структура мировой экономики состоит из следующих крупных подструктур:

- отраслевая;
- территориальная;
- воспроизводственная;
- социально-экономическая.

Структурные изменения в мировом хозяйстве происходят практически постоянно, но неравномерно. Во второй половине XX в.

можно было выделить два периода. До середины 70-х гг. в развитых странах на фоне высоких темпов экономического роста происходили сдвиги в соотношении отдельных секторов экономики (промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг). С середины 70-х гг. структурные сдвиги стали сильнее ощущаться на внутриотраслевом уровне.

Современной мировой экономике присущи глубокие структурные изменения, происходящие на фоне достижений научно-технического прогресса и совершенствования форм организации общественного производства.

1.4.2. ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА

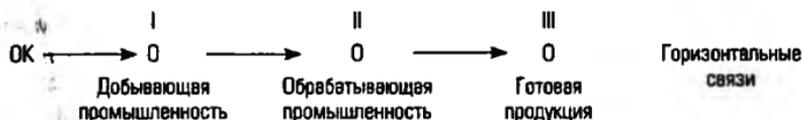
Отраслевая структура — это соотношение между различными отраслями в экономике. *Отрасль* — группа производств, которая производит однородный продукт. В макроэкономическом анализе обычно выделяются пять основных групп отраслей:

Сельское хозяйство	}	первичный сектор, который охватывает отрасли, извлекающие «продукт природы»
Добывающая промышленность		
Обрабатывающая промышленность	— вторичный сектор	
Экономическая инфраструктура	}	третичный сектор
Услуги (государственные, бытовые, финансовые, юридические и т.д.)		

Закономерностью изменений в отраслевой структуре мирового хозяйства является последовательный переход от высокой доли сельского хозяйства, добывающей промышленности, обрабатывающих отраслей к технически относительно несложным производствам (легкая, пищевая промышленность), далее от капиталоемких отраслей к наукоемким производствам на базе высоких технологий.

Соотношение между названными секторами постоянно менялось в пользу третичного с точки зрения их вклада в создание ВВП и доли занятости населения. В последние десятилетия для развитых стран характерны «деиндустриализация» экономики, формирование постиндустриального общества. При этом отмечалось резкое возрастание значения финансовой сферы, информатики, образования, науки, медицины, средств связи, телекоммуникаций, транспорта, торговли и т.д., продукция которых носит неосязаемый характер.

Каждая группа отраслей, в свою очередь, состоит из сложного набора подотраслевых комплексов, имеющих большую взаимозависимость и широкую сеть производственно-экономических связей, т.е. отраслевой комплекс (ОК), в свою очередь, включает:



Подобные связи принято называть межотраслевыми — от сырья до готовой продукции;

Кроме того, различают технологические связи — по поставкам оборудования, полуфабрикатов, усовершенствованной технологии; организационно-экономические или общеэкономические — по совместному использованию производственной и социальной инфраструктуры.

В разных странах соотношение этих отраслей различно:

- в развивающихся странах преобладает сырьевой фактор, соответственно, в структуре преобладают первые две группы отраслей;
- в развитых странах — последние две группы отраслей.

Быстрое развитие обрабатывающей промышленности — свидетельство быстрого развития индустриализации страны, что характерно для развитых и «новых индустриальных стран» — Мексики, Бразилии, Аргентины, по отдельным показателям — Индии, государств Юго-Восточной Азии (так называемые «четыре дракона»). Эти страны, (в первую очередь Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Гонконг) все в большей мере специализируются на новейших, технически сложных и наукоемких производствах, на производстве продукции, ориентированной на мировой рынок.

Рост обрабатывающей промышленности Сингапура в последние десятилетия составил в среднем 10,4% в год. Ежегодные темпы экономического роста Южной Кореи за 1970–2005 гг. превысили 8,4%, и наибольший вклад в эти темпы принадлежит обрабатывающей промышленности.

Отраслевые сдвиги на народнохозяйственном уровне, если их рассматривать *в историческом плане*, происходили сначала благодаря быстрому росту «первичных отраслей» (сельское хозяйство, добывающая промышленность), затем «вторичных отраслей» (промышленность, строительство), а в последний период — «третичных отраслей» (сфера услуг). В послевоенные десятилетия постоянно уменьшалась доля «первичных отраслей», а с 60-х гг. и «вторичных». *Одновременно наблюдалось быстрое развитие сферы услуг*, включая торговлю, транспорт и связь, доля которых составляет: более 80% в экономике США, около 70 — Канады, до 80 — Англии, более 70 — Японии, более 60% — ФРГ, Франции, Италии, странах Бенилюкса.

В 70–80-е гг. высокое развитие получили отрасли духовного производства (наука, образование); а также отрасли, связанные с вос-

становлением физических и духовных сил человека (здравоохранение, отдых, спорт, искусство).

К концу 90-х гг. в США в сфере услуг работали $\frac{3}{4}$ всех занятых в стране. При этом здесь было сконцентрировано более $\frac{4}{5}$ всех работников умственного труда и 87% кадров высшей квалификации. В то же время в сельском хозяйстве США число занятых сократилось до 3%, а в многочисленных отраслях обрабатывающей промышленности — до 20%. Подобные процессы имеют место и в других развитых странах.

Структурные изменения стали осуществляться на макроэкономическом уровне: в начале 80-х гг. были объявлены возрождение и обновление промышленности, новая технологическая деиндустриализация, т.е. ускорение процесса обновления, повышение технологического уровня производства, укрепление конкурентоспособности выпускаемой продукции на мировом уровне и т.д.

В структуре промышленности *растет доля новейших наукоемких отраслей*: электроэнергетической, атомной и химической промышленности, производства ЭВМ, робототехники. Характерно более качественное использование сырьевых ресурсов (развитие смежных производств, вторичное использование сырья).

Ведущей отраслью промышленности остается *машиностроение*, и именно в этой отрасли заметна тенденция к снижению удельного веса сырья, энергоносителей, затрат живого труда. Лидирующее положение в мире по масштабам производства машиностроительной продукции занимают США, на долю которых приходится около 45% произведенных мощностей предприятий машиностроения развитых стран, в то время как на долю Германии, Франции, Великобритании и Италии, вместе взятых, — 36%, Японии — 19%.

В условиях НТП наиболее характерными являются следующие направления развития машиностроительного производства:

- *расширение выпуска оборудования*, позволяющего резко повысить уровень автоматизации производства в целом (микропроцессоры, промышленные роботы, автоматизированные системы монтажа, контрольные аппараты для определения качества продукции и т.д.);
- *производство оборудования*, способного обеспечить гибкость технологических процессов;
- *создание новых технологических процессов*, позволяющих более экономно и комплексно использовать сырьевые и энергетические ресурсы (лазерная техника, склеивание металлов, холодное прессование и т.д.);
- *разработка «безлюдной» технологии* — не создание отдельных машин, а разработка систем машин для сельского хозяйства, строительства, добычи полезных ископаемых, складского хо-

зяйства и т.д. Все это глобально ставит вопрос об исключении всякого рода физического участия человека в производстве. Безусловно, этот фактор будет вызывать обострение социальных проблем, увеличение безработицы.

На начало 90-х гг. в СССР—России в структуре экономики народного хозяйства были резкие перекосы. За все годы социалистического строительства приоритет был отдан отраслям тяжелой индустрии, т.е. абсолютно высокую долю в отраслях промышленности получили добывающие отрасли и военное производство в ущерб сельскому хозяйству, услугам, легкой промышленности, инфраструктуре. Это крайне обострило процесс перехода к рыночной экономике со всеми тяжелыми последствиями структурной перестройки народнохозяйственного комплекса России.

1.4.3. ВОСПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА

Воспроизводство — непрерывное повторение производственных циклов с постоянно улучшающимися показателями (если все, что произвели, мы съедим, то нечего будет посеять, поэтому производить надо в виде накопления, что и есть *воспроизводство*).

В воспроизводственной структуре выделяются следующие части: *потребление, накопление и экспорт* — три основных звена воспроизводственной структуры.

Если от ВВП на потребление идет 102%, то остальных звеньев уже быть не может, что является признаком сильнейших перекосов в структуре национальной экономики, социальных неурядиц, роста напряженности, а если потребление составляет 70%, накопление — 25%, экспорт — 5%, то такие соотношения отражают наиболее оптимальную структуру. За счет этих накоплений (в данном случае 25%) осуществляются новые инвестиции в экономику, развиваются определенные экспортно-импортные отношения и в стране отсутствует социальная напряженность.

Иначе говоря, *воспроизводственная структура* — это соотношение между различными видами использования производственного ВВП.

Динамика воспроизводственной структуры экономики разных стран имеет существенные различия. Это касается прежде всего пропорций «потребления» и «накопления». Например, ускоренный экономический рост в послевоенный период способствовал ускоренному росту нормы накопления в ряде преимущественно развитых стран с 21–22% до 26–28% на начало 2000-х гг.; во Франции — с 16 до 29%; в США — с 18,5 до 31%; в Японии в отдельные годы — до 32%.

1.4.4. ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА

Территориальная структура — соотношение экономики различных стран и территорий. Территориальная структура свидетельствует о том, каким образом распределена экономическая деятельность по территории страны (например, России), между странами, регионами, во всем мире.

1.4.5. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Социально-экономическая структура — это соотношение между различными социально-экономическими укладами.

Социально-экономический уклад — это специфический тип экономики, основу которого составляет особый вид собственности.

Существуют следующие уклады:

- родообщинный уклад, где люди живут общинами, племенами, родами, где нет частной собственности;
- феодальный — с наличием феодальной собственности;
- мелкотоварный — преобладание мелких лавочек, мастерских, ремесленных хозяйств и самостоятельных хозяев;
- капиталистический — характерны крупная промышленная структура, частный капитал, монополии и т.д.

По своему функциональному назначению структура мировой экономики делится на две очень важные группы:

I — мирное производство;

II — военное производство.

Мирное производство — производство товаров мирного назначения.

Военное производство — производство товаров военного назначения: вооружение, военно-техническое снаряжение (амуниция) и т.д.

Соотношения мирного и военного производства очень важны для социально-экономического развития любой страны. Такое деление мирового хозяйства связано с тем, что соотношения между ними составляют очень важный параметр развития мировой экономики. В каждой стране соотношения имеют разные величины. Как свидетельствует мировой опыт, чем выше удельный вес военного производства, тем ниже удельный вес мирного производства и хуже экономическое положение данной страны. Военное производство в любых случаях — это снижение общего благосостояния народа. *Чем выше удельный вес военного производства, тем при прочих равных условиях беднее страна и ниже жизненный уровень населения* (оружие, бесспорно, нужно, но не за счет ущемления развития комплекса отраслей, производящих предметы народного потребления).

Если военное производство примерно равно 1–2% ВВП — такая структура считается наиболее приемлемой. По мере роста отрицательное влияние военного производства на экономику страны увеличивается: 6% — считается максимумом, а более высокий процент ведет страну к милитаризации, деградации мирного производства, падению жизненного уровня населения.

В истории очень немногих стран, где военное производство превышало бы 6%.

Ярким примером такой страны являлся СССР, где военное производство ВВП к концу 80-х гг. достигло 25%, а в промышленном производстве еще выше — до $\frac{2}{3}$.

Одной из причин кризиса английской экономики к концу 70-х гг. явилось резкое увеличение доли военного производства. Размеры военного производства зависят от ряда социально-экономических причин и от политического режима страны. Диктаторский режим (что и было характерно для СССР) всегда ведет к росту объемов военного производства.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем сущность структуры мировой экономики и национального хозяйства?
2. Почему структура мировой экономики рассматривается как динамичная система?
3. Каковы закономерности развития отраслевой структуры?
4. Попытайтесь охарактеризовать территориальную структуру на примере какой-либо страны.
5. Основные составляющие воспроизводственной структуры.
6. В чем значимость структуры мировой экономики и мирового хозяйства по функциональным особенностям?

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Структура.

Отрасль.

Инфраструктура.

«Безлюдная» технология.

Потребление.

Накопление.

Милитаризация.

ТЕМА 1.5

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ, ИХ МЕСТО И РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

1.5.1. СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Любая экономическая структура не может полноценно развиваться без хорошо организованной внешнеэкономической деятельности, одной из форм которой являются внешнеэкономические связи (ВЭС) — *совокупность хозяйственных связей между странами. В более полном определении ВЭС — совокупность направлений, форм, методов и средств торгово-экономического и научно-технического сотрудничества между странами. Во внешнеэкономических связях во-едино переплетаются экономика и политика, коммерция и дипломатия, торговля и промышленное производство, научные исследования и финансово-кредитные операции между странами и территориями.*

Внешеэкономические связи представлены:

1. *Внешней торговлей* — экспортом и импортом товаров, т.е. торговлей между странами и регионами, состоящей из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг. Как показывает практика, для большинства стран экспорт и импорт товаров является основной формой внешнеэкономических связей.

Внешняя (международная) торговля, возникающая на основе МРТ, является важнейшей формой связи между товаропроизводителями разных стран и выражает их взаимную зависимость.

В международную торговую систему ежегодно поступает до четверти произведенной в мире продукции. Согласно исследованиям ВТО, на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема внешней торговли.

К основным внешнеторговым сделкам по купле-продаже услуг относятся:

- операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машиностроительной продукции;
- инжиниринг или операции по торговле инженерно-техническими услугами;
- арендные отношения;
- операции по экспорту и импорту туристических услуг;
- консультационные услуги в области информатики и совершенствования управления.

Хотя иногда услуга очень тесно связана с продолжением материального производства, но в целом во всем мире под услугой принято

понимать такую деятельность, которая не воплощается в материальном продукте, а всегда проявляется в некотором полезном эффекте, который получает ее потребитель.

2. *Зарубежными инвестициями или экспортом и импортом капитала.* Субъектами движения капитала в мировом хозяйстве, источниками его происхождения выступают частные коммерческие структуры, государственные, международные финансово-экономические организации. Движение капитала, его использование осуществляется в двух основных формах — предпринимательской и ссудной.

Предпринимательский капитал — средства прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли. В качестве предпринимательского чаще всего используется частный капитал, хотя само государство или принадлежащие государству предприятия также могут вкладывать средства за рубежом.

Ссудный капитал — это вывоз за рубеж особого товара — денег в качестве займов, кредитов. Целью таких операций является получение прибыли на капитал в виде процентов. В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал государственных источников, хотя международное кредитование из частных источников также достигает весьма внушительных объемов.

По сроку вложения капитал делится на:

- *средне- и долгосрочный* — это вложения капитала более чем на один год. Все вложения предпринимательского (инвестиции), а также ссудного капитала в виде государственных кредитов являются, как правило, долгосрочными;
- *краткосрочный* — вложения капитала сроком меньше чем на год, преимущественно в форме торговых кредитов.

По цели вложения капитал делится на:

- *прямые инвестиции* — создание за рубежом собственного производства или покупка контрольного пакета акций местной компании, т.е. вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала;
- *портфельные инвестиции* — денежные вложения, недостаточные для установления контроля, т.е. вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Международное движение капитала осуществляется и в форме *экономической помощи* — в виде льготных (беспроцентных, низкопроцентных) кредитов, бесплатно и т.д.

3. *Экспортом или импортом рабочей силы* — подготовка специалистов, кадров, их временной или постоянной работой за рубежом.

4. *Экспортом или импортом доходов*, например открытием банковского счета в другом государстве и получением процентов по вкладу.

ВЭС — одна из важнейших отраслей мировой экономики. Чем выше удельный вес внешнеэкономических связей, тем лучше внешнеэкономическое положение страны. Это является проявлением прогресса в экономике, ВЭС способствует развитию экономики в целом.

1.5.2. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Основные количественные показатели ВЭС — это экспортные и импортные квоты ВВП.

Квота — как уже говорилось, это количественный показатель, характеризующий долю предприятия, фирмы или всей страны в общем объеме выпуска продукции, добычи ресурсов, движения капитала. Иначе говоря, *квота* — инструмент регулирования экспорта и импорта (производства, сбыта и потребления) путем установления на определенный период количественных ограничений объемов ввозимых и вывозимых товаров.

В современных условиях квоты все больше заменяются различными формами протекционизма, т.е. *целенаправленного ограничения внутреннего рынка* от поступления товаров иностранного производства. Квота получает развитие как форма регулирования на уровне целых группировок стран. Например, в рамках ЕС действует единая система централизованного контроля над ввозом и вывозом товаров в течение определенного времени, которая охватывает $\frac{2}{3}$ внешне-торгового оборота стран ЕС.

Квотирование — временное ограничение производства, экспорта и импорта товаров, вводимые государственными органами. Основаниями для таких ограничений могут быть обязательства страны по международным соглашениям, а также *необходимость соблюдения национальных интересов отдельной страны*.

Квотирование на основе внутреннего государственного регулирования применяется с целью регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, для достижения взаимовыгодных условий на переговорах.

Различают экспортную и импортную квоту, о сущности и механизме расчета которых говорилось ранее.

Существует две группы стран, где экспортная и импортная квота незначительны:

1) *экономически отсталые страны*, где доля экспорта готовой продукции очень низка (Непал, Бангладеш, группа стран южнее Сахары и пр.);

2) страны с большим внутренним рынком, не обязательно отсталые. Сюда, в частности, относятся США и Япония. Несмотря на то что они производят большие объемы продукции, значительную часть потребляют сами.

Напомним, что для определения уровня развития внешнеэкономических связей данной страны в системе МРТ пользуются показателем *внешнеторговой квоты* (BT_k). Она представляет собой отношение величины внешнеторгового оборота страны к объему ее ВВП:

$$BT_k = (BT/VBP) \times 100,$$

где BT — величина внешнеторгового оборота.

Внешнеторговая квота в итоге показывает общий объем внешнеторгового оборота данной страны со странами-партнерами или со всем мировым хозяйством.

Существует группа показателей, которая более широко характеризует ВЭС, — это в основном *балансовые показатели*.

Баланс — это соотношение между доходами и расходами (выделяются, например, топливный, сырьевой, энергетический и т.д.), т.е. *баланс* — важная часть *финансовой отчетности* предприятий, позволяющая дать оценку производственной, коммерческой и финансовой деятельности зарубежных компаний и фирм, которые выступают как контрагенты отечественных предприятий и организаций по экспортно-импортным сделкам.

Для оценки ВЭС используются три вида балансов, и все они имеют форму таблицы.

1. *Торговый баланс* — соотношение между суммой цен товаров, вывезенных какой-либо страной или группой стран (экспорт), и суммой цен товаров, ввезенных ими за определенный период (импорт) — квартал, месяц, год. Иначе говоря, *торговый баланс* — часть *платежного баланса*, характеризующая торговые связи страны с другими странами. Баланс рассчитывается как разница экспорта и импорта товаров, характеризует степень развитости национального товарного рынка.

Если стоимость вывоза данной страны превышает стоимость ввоза, торговый баланс является *активным*; если же стоимость ввоза превышает стоимость вывоза, то торговый баланс — *пассивный*.

Состояние торгового баланса служит одним из важных показателей зависимости ее экономики от внешних рынков, от конъюнктуры (состояния экономики в определенный период), международной конкуренции.

2. *Платежный баланс* — соотношение реальных платежей за границу и реальных денежных поступлений из-за границы за определенный период (год, квартал, месяц). Платежный баланс, по опре-

делению МВФ, — это статистический отчет за определенный период времени, показывающий операции с товарами.

Платежный баланс является наиболее распространенным видом балансов международных расчетов и в наибольшей степени *отражает состояние* ВЭС страны за какой-либо период.

Если поступления превышают платежи, платежный баланс активен (имеет положительное сальдо), в противоположном случае — пассивен (отрицательное сальдо). *Состояние платежного баланса оказывает значительное воздействие на валютный курс и валютную политику страны.* Так, ухудшение платежного баланса часто приводит к усилению валютного контроля, к снижению курса национальной валюты.

Платежный баланс состоит из двух колонок — поступлений и платежей. Схема платежного баланса, рекомендованная МВФ, состоит из следующих статей:

A — баланс текущих операций включает — товары, услуги, доходы от инвестиций; прочие услуги и доходы; частные односторонние переводы; государственные односторонние переводы;

B — прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал;

C — прочий краткосрочный капитал;

D — ошибки, пропуски;

E — компенсирующие статьи;

F — чрезвычайные источники покрытия сальдо;

G — обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов.

Итого: $A + B + C + D + E + F + G$.

Статьи *B* и *C* охватывают движение капиталов и в сумме образуют *баланс движения капиталов* (это тоже второй раздел платежного баланса).

$B + C \rightarrow$ Баланс движения капиталов.

Баланс в сумме статей *A*, *B*, *C* и *D* (основные статьи) образует *итоговый баланс*:

$A + B + C + D \rightarrow$ Итоговый баланс.

Мы знаем, что баланс по товарам, или *торговый баланс*, характеризует экспорт и импорт товаров. В отличие от торгового баланса *платежный баланс* строится не на учете пересекших границу товаров, а на учете платежей и поступлений в ходе экспорта и импорта, которые по времени могут не совпадать с движением товаров.

3. *Баланс услуг и некоммерческих платежей* — платежи и поступления по транспортным и страховым операциям. На мировом рынке

услуг такими формами являются *фрахт* — наем иностранных судов для транспортировки товаров, плата за перевозку груза водным путем, взимаемая после перевозки, и *страхование* — страхование того же груза и плата за страхование. В этот баланс включаются также платежи по телеграфной, телефонной и электронной связям, туризму, содержанию дипломатических и торговых представительств, дивиденды по капиталовложениям, плата за лицензии и т.д.

4. *Трансфертные платежи* — денежные выплаты из государственного бюджета населению и частным предпринимателям, осуществляемые в порядке перераспределения средств в пользу более нуждающихся в них граждан через бюджет.

Трансферт — это операция, которая состоит в безвозмездной передаче каких-либо ценностей. Существуют разные виды трансферта:

- частные некоммерческие переводы из-за рубежа и за рубеж (переводы родственникам, наследство);
- государственные субсидии (безвозмездные расходы — товары или деньги другим странам);
- прочие — например, расходы на содержание военных баз, иностранных представительств (например, ООН платит своим бывшим чиновникам пенсию в разные страны).

Экономическую помощь, которая оказывается развитыми странами остальному миру бесплатно или в виде льготных кредитов, можно рассматривать на примере США. Эта страна занимает второе место в мире (после Японии) по оказанию экономической помощи государствам мира.

Торговый баланс, баланс услуг и некоммерческих платежей в сумме образуют *баланс текущих операций*, или *текущий платежный баланс*:

Торговый баланс + Баланс услуг = Баланс текущих операций и
некоммерческих платежей.

5. *Расчетный баланс* — соотношение финансовых требований и обязательств данной страны по отношению к другим странам независимо от сроков наступления платежей. Такие требования и обязательства возникают в результате экспорта и импорта товаров и услуг, предоставления кредитов, займов. *Активный расчетный баланс* — страна является кредитором, т.е. ее требования превышают обязательства; *пассивный* — наоборот, обязательства превышают требования.

6. *Баланс международной задолженности* — близок к расчетному балансу, но отличается количеством статей по отдельным странам. При этом *внешняя задолженность* — это сумма финансовых обяза-

тельств данной страны иностранным кредиторам на определенный срок. *Различают следующие виды внешней задолженности:*

- капитальная — срок платежа не наступил;
- текущая — срок платежа наступил или наступает;
- краткосрочная — до 1 года;
- среднесрочная — до 5–10 лет;
- долгосрочная — более 10 лет;
- частная.

Наиболее остро проблема внешней задолженности стоит перед развивающимися странами. Если в 1990 г. их внешний долг составлял 1450 млрд долл., то в 2005 г. — 2,4 трлн долл. На выплату основного долга развивающиеся страны в 1990 г. израсходовали 162 млрд долл., что составило $\frac{1}{4}$ часть их экспортных поступлений, такие же соотношения и в 2005 г. Долговая проблема в настоящее время сохраняется. Одна из причин — нерациональное использование иностранных кредитов. Например, африканские страны за 90-е гг. получили более 340 млрд долл., большая часть которых использована на строительство офисных зданий, покупку вооружения и т.д., при этом внутренние проблемы социально-экономического развития еще более усилились.

Способы урегулирования внешней задолженности развивающихся стран:

- списание;
- превращение краткосрочных займов в единый долгосрочный беспроцентный (консолидация);
- замена ранее выпущенного займа новым (конверсия);
- превращение в ценные бумаги.

По официальным данным, признанный Россией советский внешний долг в 1991 г. составил 95, 1 млрд долл., в том числе долг иностранным правительствам — 57, 2 млрд долл., иностранным банкам и фирмам — 37,9 млрд долл. Половина внешнего долга бывшего СССР приходилась на кредиты, а 20, 5% были обусловлены расчетами на поставку товаров в рамках стран СЭВ.

Российский внешний долг на начало 2000 г. составлял 143 млрд долл., к началу 2005 г. — 113 млрд долл., на конец 2008 г. — 40 млрд долл.

Международный опыт государственного регулирования внешнеэкономических связей

Интенсивность государственного внешнеэкономического регулирования в конкретных национальных условиях различна. В странах, проводящих традиционно *либеральную экономическую политику*, государство воздействует на рынок преимущественно с помощью таможенного тарифа (США) или государственных программ разви-

тия хозяйственной структуры (Германия). В других странах осуществляются программы активного воздействия на хозяйственную структуру с целью ее приспособления к требованиям мировой экономики, в том числе путем поддержки производств, способных удовлетворять высокие требования современного мирового рынка (Япония, Франция, Италия). Для этого используется комплекс различных средств экономической политики — от поощрения инвестиций в определенные секторы экономики и манипулирования ставками таможенного тарифа для создания наиболее благоприятных условий развития соответствующих производств до продвижения их продукции за рубеж с помощью кредитования и страхования экспортных сделок, экономической дипломатии и т.д.

Вместе с тем и в странах со сравнительно либеральной экономической политикой на экспортные цели направляются огромные финансовые ресурсы. Например, в США на поддержку экспорта и содействие его развитию ежегодно расходуется около 20 млрд долл. (из них 3 млрд долл. — из государственного бюджета). При этом бюджетные средства в очень большой части (40% ассигнований) расходуются на дотационную поддержку экспортеров.

Средства, разумно вложенные в стимулирование экспорта, окупаются гораздо быстрее, чем во многих отраслях, ориентированных преимущественно на внутренний рынок. Так, благодаря государственной политике содействия экспорту на рубеже 80–90-х гг. США сумели вернуть и усилить свое лидерство в мировой экономике, значительно увеличить поставки высокотехнологичной продукции (в том числе электроники — в 2,5 раза) резко (почти в 2 раза) сократить отрицательное сальдо торгового баланса.

К такой же политике прибежали и страны, находившиеся на недостаточном высоком уровне экономического развития и стремившиеся его повысить, например новые индустриальные страны.

Как свидетельствует мировой опыт, проведение государственной внешнеэкономической политики, направленной на создание благоприятных условий для поддержания и сохранения конкурентных преимуществ отечественной экономики, не гарантирует ее выход на передовые позиции в мировом хозяйстве. На рынке в конкурентной борьбе сталкиваются не страны в целом (и на это обращает особое внимание М. Портер), а конкретные предприятия и фирмы. И именно выбор ими наиболее оптимальных стратегий развития, методов управления и организации маркетинга, взаимодействия с клиентами и т.д. во многом предопределяет успех (неуспех) в состязании с конкурентами.

Поэтому более эффективное включение России в систему мирохозяйственных связей возможно при условии ориентации государственного регулирования (как внешне-, так и общеэкономи-

ческого) на изменение структуры и повышение конкурентоспособности отечественного производства, концентрации усилий в управлении предприятиями на выпуске продукции, которая была бы сопоставима с зарубежными аналогами по качеству, ценам и издержкам производства.

Российская модель государственного регулирования внешнеэкономических связей

Как показывает накопленный опыт, проводившаяся в годы реформ внешнеэкономическая политика в той или иной мере учитывала особенности стартового рубежа, от которого Россия начала продвижение к интеграции в мировое хозяйство. В 90-е гг. были сделаны заметные шаги на пути преодоления последствий экономической замкнутости и усиления более эффективного взаимодействия с мировой экономикой.

Вместе с тем внешнеэкономическая политика в основном строилась в расчете на то, что создание в России рыночных институтов заинтересует западный капитал, который будет использовать свои товарные ресурсы, технологии и опыт управления, и это позволит стране совершить рывок в экономическом развитии. Но расчеты не оправдались.

Важнейшим направлением внешнеэкономической политики была избрана либерализация внешнеэкономической деятельности, призванная усилить действие рыночных сил и механизмов в этой среде.

Содержанием процесса либерализации стало формирование системы государственного регулирования внешнеторговых и валютных потоков. Эта система, с одной стороны, позволит экономическим субъектам свободно осуществлять внешнеэкономические операции, а с другой — даст государству возможность контролировать осуществление экспортно-импортных и валютных операций с тем, чтобы они не наносили ущерба национальным интересам.

В качестве важнейшего инструмента такого механизма в настоящее время законодательно закреплён импортный таможенный тариф.

В целом процесс оптимизации российской модели государственного регулирования внешнеэкономических связей предполагает:

- открытие внутреннего рынка для иностранной конкуренции в сочетании с гибкой защитой отечественных производителей;
- обеспечение правовых и экономических гарантий хозяйственного функционирования и защиты иностранного капитала; ориентацию технической, промышленной и социальной политики на мировые стандарты и тенденции их развития;
- сближение отечественного хозяйственного права с международным;

- применение общепринятого в мировой практике арсенала средств и методов регулирования внешнеэкономических связей, комбинируемых в зависимости от ситуации в национальной экономике;
- обеспечение участия России во всех важнейших международных экономических организациях;
- поддержку отечественных экспортеров на внешних рынках.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое внешнеэкономические связи?
2. Что такое внешнеторговые операции по услугам?
3. Проанализируйте структуру экспорта и импорта капитала.
4. Квота и квотирование — сущность и необходимость квотирования в системе ВЭС.
5. Проанализируйте структуру платежного баланса.
6. Каковы основные составляющие баланса услуг и некоммерческих платежей?
7. Назовите основные направления реструктуризации внешнего долга.
8. Сформулируйте направления оптимизации модели государственного регулирования ВЭС.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

ВЭС — внешнеэкономические связи.
 Инвестиции, портфельные инвестиции.
 Ссудный капитал.
 Квота, квотирование.
 Баланс.
 Фрахт, страхование.
 Трансферт.
 Реструктуризация.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

1.6.1. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

В современном мировом хозяйстве макроэкономические показатели рассчитываются на основе *системы национальных счетов (СНС) (System of National Accounts — SNA)*. Она представляет собой всеобъемлющую концептуальную модель, разработанную совместно ООН, Комиссией Европейских сообществ, Международным валютным фондом, ОЭСР и Всемирным банком, которая устанавливает стандарты международной статистики для измерения рыночной экономики. Система национальных счетов состоит из целостного набора макроэкономических счетов, балансов и таблиц, основанных на понятиях, определениях, классификациях и правилах учета, которые были согласованы на международном уровне. Их целостное использование обеспечивает учетную модель, в рамках которой экономические данные могут быть представлены в формате, удобном для экономического анализа, принятия решений и формирования политики. Иначе говоря, СНС — универсальный экономико-статистический язык, на котором общаются экономисты, политики, государственные деятели всех школ и направлений.

Система национальных счетов была введена в 1953 г., однако с учетом изменений в рыночной экономике и экономических отношениях были приняты новые редакции в 1968 и 1993 гг. Усиление процессов глобализации и новые экономические явления вызывают необходимость обновления действующей в настоящее время версии СНС, принятой в 1993 г. (*SNA-93*); работу в этом направлении ведет Статистический отдел ООН (*United Nations Statistics Division*).

Институциональные единицы осуществляют основную деятельность на территории определенных стран и имеют определенную национальную принадлежность, для обозначения которой используется такое понятие, как «резидентство». *Резиденты экономики* — это экономические субъекты: домохозяйства и индивиды, ведущие хозяйство; предприятия (корпорации и квазикорпорации, например филиалы прямых инвесторов-нерезидентов); некоммерческие организации; правительственные организации, центр экономических интересов которых сосредоточен в данной стране. Соответственно *нерезидентами страны* являются те экономические субъекты, хозяйственные интересы которых сосредоточены за ее пределами.

Основными показателями, характеризующими размер экономики страны, служат ее население, территория, валовой национальный доход (ВНД) и его ежегодный прирост, ВНД на душу населения, ВВП. Данные по странам мира и их ранжирование по показателям ВНД отражают текущие и потенциальные возможности каждой страны. Для характеристики размеров мирового хозяйства в целом показатели рассчитываются на основе суммирования данных по всем странам. Территория страны и численность ее населения характеризуют потенциал страны, однако не дают адекватного представления о масштабах и результатах ее хозяйственной деятельности. Например, территория Японии составляет всего 378 тыс. кв. км, а численность населения — 127 млн человек. По этим показателям она значительно уступает, например, Индии, имеющей территорию 3287 тыс. кв. км и численность населения 1049 млн человек. Несмотря на это, Япония относится к числу стран с крупнейшей экономикой, так как ее ВНД составляет 4323,9 млрд долл.; она занимает второе (после США) место в мировой экономике, в то время как ВНД Индии равен 494 млрд долл.; эта страна занимает 11-е место в мире.

1.6.2. ВАЖНЕЙШИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Одним из коренных методологических вопросов экономического развития является выбор показателей для характеристики основных параметров развития мировой экономики.

Основные показатели СНС — это *макроэкономические показатели, характеризующие национальную экономику в целом*, без выделения секторов. При этом основополагающий показатель — *внутренний валовой продукт*. Что это такое?

ВВП исчисляется как совокупная стоимость *конечной* продукции отраслей материального производства и услуг, произведенных за определенный период времени (год). Это означает, что в состав ВВП входят товары, которые нацелены на конечное потребление, накопление и экспорт, и не включаются промежуточные товары, сырье, услуги, материалы.

ВВП подсчитывается по территориальному принципу как сумма товаров и услуг, произведенных на территории данной страны, независимо от того, кто осуществляет хозяйственную деятельность — граждане данной страны или иностранные подданные.

Для определения совокупного объема товаров и услуг, произведенного по принципу *национальной принадлежности* производителей, рассчитывается валовой национальный продукт (*ВНП*), который отличается от ВВП на saldo (разность между денежными поступлениями и расходами) внешнеэкономических операций, куда входят

экспорт и импорт, заработная плата иностранных рабочих и др. ВВП по объему может быть либо больше, либо меньше ВВП в зависимости от знака сальдо «+» или «-».

Существует три способа расчета ВВП:

- *по производству* — как сумма условно чистой продукции (или добавленная стоимость) всех отраслей материального производства, услуг, включая экспорт и импорт;
- *по распределению* — как сумма государственных и частных затрат, государственных и частных капиталовложений;
- *по доходам* — как сумма заработной платы наемных работников, всех видов прибыли.

Все три метода подсчета валового продукта в итоге должны давать одинаковый результат.

1.6.3. МЕХАНИЗМ РАСЧЕТА ВАЛОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Валовая продукция (показатель советской статистики) представляет собой суммарный объем продукции конкретной отрасли в денежном выражении — как конечной, завершенной, так и промежуточной, незавершенной, включая комплектующие изделия, полуфабрикаты и др.

Следовательно, валовые выпуски (ВВ) — это *полная стоимость* произведенной продукции, т.е. сумма всех затрат плюс доходы, или

$$ВВ = \sum \text{затрат} + \text{доход}.$$

Иначе (по Марксу) это можно представить следующим образом: затраты постоянного капитала (C) + затраты на рабочую силу (V) + прибыль (m):

$$ВВ = C + V + m.$$

Затраты постоянного капитала, в свою очередь, состоят из:

$$C_1 + C_2,$$

где C_1 — *затраты основного капитала* — оборудование, которое служит много лет и постепенно переносит стоимость на производимую продукцию; таким образом, происходит физическая амортизация, отсюда C_1 представляет собой амортизацию всего основного капитала, который постепенно участвует в процессе производства;

C_2 — *оборотный капитал*, который в отличие от основного капитала полностью сразу включается в стоимость произведенной продукции:

- сырье;
- освещение производственных помещений;
- отопление;
- малоценные и быстроизнашивающиеся инструменты (резцы, лекало, брусья и т.д.).

Отсюда *валовой выпуск* продукции можно представить как:

$$C + V + m = C_1 + C_2 + V + m,$$

т.е. на основе полной стоимости.

Макроэкономические показатели ВВП исчисляются *на основе добавленной стоимости (условно чистый продукт)*:

Добавленная стоимость — это $(C_1 + V + m)$; C_2 — при исчислении ВВП не учитывается.

Иначе говоря, *добавленная стоимость* равна полной стоимости минус затраты оборотной части постоянного капитала (C_2), т.е. затраты сырья, полуфабрикатов, малоценных инструментов и т.д.

Таким образом, добавленная стоимость включает следующие элементы: C_1 — амортизация основного капитала;

V — затраченная заработная плата;

m — доход.

Показатель C_2 был изобретен специалистами статистической службы ООН в середине 50-х гг., так как суммирование полных стоимостей ведет к увеличению реальной стоимости произведенного продукта за счет *повторного счета* сложения одних и тех же сумм затрат несколько раз при суммировании стоимости продукции нескольких отраслей. Например, в производстве одежды участвуют:

- сельское хозяйство, дающее хлопок (20 ед.);
- легкая промышленность, дающая пряжу и ткань (по 20 ед.);
- швейное производство (20 ед.).

В итоге стоимость всей продукции равна x , в том числе 80 — повторный счет, т.е. все отрасли учитывают стоимость хлопка на всех стадиях, отсюда получается повторный счет. Например, колеса для автомобиля учитываются как валовая продукция завода-изготовителя и входят в валовую продукцию головного автозавода; стоимость зерна учитывается как валовая продукция соответствующего производителя (хозяйства) и входит в стоимость хлеба.

По другому определению ВВП — это сумма полных стоимостей конечной продукции, произведенной в течение какого-либо периода времени (полная стоимость — это $C + V + m$).

Конечная продукция — это:

- *готовые потребительские товары* (одежда, мебель и т.д.);
- *инвестиционные товары* (машины, оборудование для процесса производства);

- *чистый экспорт* (экспорт-импорт). Эта величина может быть положительной или отрицательной. Например, во Вьетнаме чистый экспорт отрицательный, а в Корею — положительный. В *конечную продукцию входят только готовые изделия*, а сырье и полуфабрикаты в нее не включаются.

Можно выделить следующие отрасли, производящие конечную продукцию:

- обрабатывающая промышленность;
- строительство;
- услуги.

Таким образом, при подсчете ВВП методом конечной продукции берется полная стоимость предметов отраслей, производящих готовую продукцию, и совершенно не учитывается продукция сырьевых отраслей (сельского хозяйства, добывающей промышленности и т.д.).

ВВП, как уже говорилось, является основным показателем экономической динамики.

Данные о доле в мировой экономике наиболее значимых в экономическом отношении стран приведены в табл. 1.

Таблица 1

Доля отдельных стран в мировом итоге ВВП (оценка по ППС, %)

США	23	Франция	3
Китай	10	Россия	3
Япония	7	Италия	3
Германия	5	Бразилия	3
Индия	4	Испания	2
Великобритания	3	Мексика	2

Источник: *Иванов Ю.* О глобальном международном сопоставлении ВВП по 146 странам мира // Вопросы экономики. — 2008. — № 5.

Кроме ВВП в макроэкономическом анализе используется еще один важный показатель — **ВНП**.

ВНП — это также сумма добавленной стоимости, произведенной национальными факторами данной национальности независимо от места их использования. **ВНП** учитывает, что произведено по всему миру национальными факторами (например, американские факторы разбросаны по всему миру, но в самих США есть масса иностранных факторов, и при подсчете **ВНП** США их надо вычесть).

$\text{ВНП} = \text{ВВП} - \text{Va}$ -продукция иностранных факторов или Va -добавленная стоимость иностранных факторов + Va -производство за границей по национальным факторам данной страны.

Иначе говоря, $VNP = BVP + (Va_n \text{ загр.} - Va_n \text{ нац.})$, где скобки означают сальдо факторальных доходов из-за границы.

Как известно, существуют две группы статистических показателей: абсолютные и относительные.

Пример: $BVP = 215$; $Va_n \text{ (нац.)} = 4$; $Va_n \text{ (загр.)} = 5$;

$VNP = 215 + (5 - 4) = 216$ — это абсолютный показатель.

Следующий показатель СНС — *национальный доход (НД)*, т.е. исчисленная в денежном выражении стоимость вновь созданного в стране в течение года совокупного продукта, представляющая доход, приносимый всеми факторами производства (землей, трудом, капиталом, предпринимательством).

По многим причинам наиболее обоснованной характеристикой экономического благосостояния остается *выпуск продукции на душу населения*. Поскольку ВВП является измерителем объема совокупного выпуска продукции, при его расчете могут быть упущены из виду или представлены в искаженной форме сдвиги в уровне жизни семей и отдельных людей в экономической системе. Например, ВВП может постоянно расти и значительно увеличиться, но если при этом население также растет быстрыми темпами, уровень жизни в расчете на душу населения может остаться стабильным или даже уменьшиться.

Так обстоят дела во многих развивающихся странах, например в Индии, где общий объем производства увеличивался к концу 90-х гг. на 4,3% в год. Однако, поскольку ежегодный прирост населения составлял более 2%, показатели выпуска продукции на душу населения оставались на уровне 1,8%.

Поэтому для межстрановых сопоставлений более нагляден показатель — *ВВП на душу населения*, исчисляемый в долларах. Сопоставление стран по уровню ВВП на душу населения дает иную картину соотношений (табл. 2).

Таблица 2

ВВП в расчете на душу населения по 10 странам мира
(первая десятка мира)

Страны	ВВП на душу населения		Страны	ВВП на душу населения	
	Долл. по ППС	% от среднемирового уровня		Долл. по ППС	% от среднемирового уровня
Люксембург	70 014	781	Сингапур	41 478	462
Отар	68 749	769	США	41 674	464
Норвегия	47 551	530	Ирландия	38 058	424
Бруней	47 465	530	Исландия	35 630	397
Кувейт	44 982	506	Швейцария	35 520	396

Источник: Иванов Ю. О глобальном международном сопоставлении ВВП по 146 странам мира // Вопросы экономики. — 2008. — № 5.

Сопоставление стран по ВВП позволяет анализировать относительные размеры их экономик. Различия между странами по уровню фактического потребления на душу населения весьма существенны. Наиболее высок этот показатель в странах ЕС и ОЭСР. Например, во Франции и Германии он примерно в 2,5 раза выше, чем в России.

Россия по душевому уровню ВВП занимает только 52-е место в мире, хотя ее показатель на 20% выше среднемирового.

По данному показателю в числе беднейших стран оказались Мозамбик — 80 долл., Эфиопия — 100 долл., Танзания — 120 долл. на душу населения.

Сопоставление показателей выявило значительную неравномерность в распределении мирового дохода не только между странами, но и между группами стран и регионами мира. В табл. 3 приведены данные о долях в общем мировом доходе стран с низким, средним и высоким душевым доходом, а также о распределении населения по этим группам стран. В соответствии с классификацией, принятой Всемирным банком, низкий доход на душу населения составляет менее 905 долл., средний — от 905 до 11 115 долл., высокий доход — более 11 115 долл.

Таблица 3
Распределение мирового дохода между отдельными группами стран, %

Группы стран	Доля в мировом доходе	Доля численности населения мира
С низким уровнем душевого дохода	7	36
Со средним уровнем душевого дохода	32	48
С высоким уровнем душевого дохода	61	16

Таким образом, неравномерность в распределении мирового дохода достигла критических размеров: на страны с низким и средним душевым доходом, в которых проживает 84% населения мира, приходится всего 39% мирового дохода, — такое распределение основано на данных о ВВП, который является основным источником дохода.

Следующий показатель — *темпы экономического роста или прироста*, показывающие, с какой скоростью развивается экономика и использующие абсолютные величины ВВП.

Предположим, в исходный год производство промышленной продукции составило $\Pi_0 = 215$, а в следующем году $\Pi_1 = 230$.

Если $230 \times 100 / 215$, то мы получим темп роста ВВП (106,9%). Если из данной величины (106,9) вычтем 100, то получим темп прироста (6,9%).

Таким образом, можно рассматривать средние темпы прироста за 5, 10, 15 и другое количество лет.

В развитых индустриальных странах традиционно ежегодные темпы роста составляют 2–3% в период экономического подъема и 1–1,5% в период незначительных кризисов.

В развивающихся странах за счет более низкого исходного уровня экономического развития отмечаются более высокие показатели роста — около 6% в год. Новые индустриальные страны имеют еще более высокие показатели роста — 9–12% в год за счет более удачного совпадения внутренней и внешней экономической политики. Самые высокие показатели были зафиксированы в Китае (в 1996 г.) — 20%, самое глубокое экономическое падение за послевоенный период отмечалось в постсоциалистических странах, в частности в России в 1991–1992 гг. — 10–15% в год.

1.6.4. ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ И ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

Существуют нежелательные *«валовые национальные побочные продукты»*, которые сопровождают производство и рост показателей ВВП: издержки, связанные с загрязнением воздушного и водного бассейнов, автомобильные, производственные и мусорные свалки, разрастание мегаполисов, городской шум и другие виды загрязнений окружающей среды, которые оказывают неблагоприятное воздействие на социально-экономическое благосостояние. С другой стороны, это бросовые издержки, связанные с производством ВВП, которые не вычитаются в настоящее время из объема совокупного производства, вследствие чего ВВП завышает уровень нашего материального благосостояния. Получается, что чем больше объем ВВП, тем в большей степени загрязняется окружающая среда и тем больше масштабы искажения ВВП. По утверждению экологов, конечным продуктом экономической жизни является мусор.

Практически складывается такая схема: производитель загрязняет окружающую среду, государство затрачивает средства, чтобы ее очистить, расходы на очистку суммируются с объемами ВВП, в то время как стоимость самого загрязнения не вычитается.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы показатели системы национальных счетов и их сущность?
2. Что такое ВВП и ВВП, в чем их отличия?
3. Почему ВВП исчисляется методом конечной продукции?
4. На какие группы делятся страны по душевому показателю?
5. Почему ВВП — загрязнитель окружающей среды?

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

СНС — Система национальных счетов.

Повторный счет.

ВВП — валовой внутренний продукт.

ВНП — валовой национальный продукт.

ВВ — валовой выпуск.

ТЕМА 1.7

МЕСТО И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

1.7.1. СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПАЛЬНОЕ ОТЛИЧИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ И НЕОКЕЙНСИАНСКОЙ ТЕОРИИ ЗАНЯТОСТИ

За предыдущую историю развития человеческого общества роль государства как регулятора социально-экономического развития менялась: мировая практика знает, с одной стороны, примеры почти полного огосударствления экономики; с другой стороны, есть страны, где вмешательство государства в экономическую жизнь минимально. Общая тенденция XX в. заключалась, однако, в увеличении роли государства в области экономики.

В начале XX в. экономическая роль государства стала настолько значимой, что первая половина столетия вошла в историю как эпоха *«государственно-монополистического капитализма»*.

В конце 70-х — начале 80-х гг. в ведущих западных странах происходил отказ от концепции неокейнсианского регулирования экономики, в соответствии с чем отвергалась регулирующая роль государства.

Как отмечалось в докладе Всемирного банка «Государство в меняющемся мире», «последние пятьдесят лет ясно продемонстрировали как преимущества, так и ограниченность государственных мероприятий, особенно в области содействия развитию. С помощью государства были достигнуты значительные успехи в области образования и здравоохранения, а также в уменьшении социального неравенства. Однако действия государства приводили и к плачевным результатам. И даже там, где в прошлом государство хорошо справлялось со своими задачами, многих беспокоит, что оно не сможет адаптироваться к требованиям мировой экономики, находящейся в процессе глобализации». Хотя некоторые возможности государства действительно сократились и, вероятно, идет процесс «размывания» национального государства, но этот процесс не является всеохватывающим. Национальное государство остается наиболее важной силой в формировании мировой экономики.

В современной рыночной экономике с ее сложной социально-экономической организацией и множеством проблем далеко не все подвластно рынку. Он выступает лишь как один из механизмов координации поведения экономических субъектов: «нет ни одной страны, как, впрочем, не было никогда раньше, хозяйство которой

функционировало бы только с помощью рыночного механизма, он всегда был «сцеплен» с механизмом государственного регулирования»¹.

Английский экономист Джон Мейнард Кейнс, основоположник современной макроэкономики, в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) подвергает критике классическую теорию занятости и выдвигает собственную. Суть ее состоит в том, что при капитализме не существует никакого механизма, гарантирующего полную занятость; полная занятость скорее случайна, а не закономерна; экономика может быть и сбалансированной, т.е. можно достигнуть равновесия совокупного объема производства, но при значительном уровне безработицы и инфляции.

В классической экономической теории утверждается, что полная занятость является «нормой» рыночной экономики, а оптимальной экономической политикой является политика невмешательства государства. Согласно же кейнсианской теории, для чистого капитализма характерна безработица, и чтобы избежать потерь ресурсов, необходима активная политика государства.

В указанный период в странах Западной Европы и Скандинавии сократился государственный сектор экономики и несколько ослабло экономическое вмешательство государства. Отмечались продолжительность экономического спада (до конца 80-х гг.), медленные темпы оживления и т.д. Все это привело к тому, что в западных странах активизировалось участие государства в экономической политике с целью стимулирования роста экономических показателей.

Опыт промышленно развитых стран, осуществивших глубокие рыночные преобразования, свидетельствует, что не контролируемый государством рынок способствует ухудшению финансово-экономической и социальной ситуации, что и произошло в России. Тем более неправомерно было использование подобного подхода в стране, в которой на протяжении многих десятилетий низкорентабельные и капиталоемкие добывающие и перерабатывающие предприятия всех отраслей народного хозяйства и промышленности находились в собственности государства.

На фоне устойчивого роста безработицы, спада экономики, правительства ряда высокоразвитых стран, в том числе США, Великобритании, Германии и др., вынуждены по новому ставить задачи макроэкономической стабилизации, используя традиционные для кейнсианских моделей регулирования методы (банковский процент, кредит, заработную плату, государственные инвестиции и т.д.) и модернизировать их применительно к современным условиям.

¹ Глобализация мирового хозяйства /Под ред. проф. М.Н. Осьмовой. — М., 2006. С. 272.

В целом конкретные направления, формы, масштабы государственного регулирования экономики (ГРЭ) определяются остротой экономических и социальных проблем в той или иной стране в конкретный период. Наиболее развитый механизм ГРЭ сложился во Франции, Нидерландах, Скандинавских странах, Германии, Австрии, Испании.

Современная мировая экономика, преодолев альтернативные крайности (выбор пути «капитализма» или «социализма»), является смешанно-рыночной, где государство должно быть регулятором рыночной экономики.

1.7.2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Государственное регулирование — это система хозяйственно-политических мер, осуществляемых государственными органами в интересах укрепления существующей социально-экономической системы и обеспечения благоприятных условий воспроизводства. Иначе говоря, государственное регулирование — это воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения нормальных условий для функционирования рыночного механизма, решения экономических и социальных проблем.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) возникло в ответ на то, что многие хозяйственные и социальные *проблемы не могли быть решены автоматически* в рамках свободной конкуренции. *В настоящее время государство активно влияет* на воспроизводственный процесс в рыночных странах. Отказ (временный) от ряда положений кейнсианства лишь видоизменил это воздействие. Совершенствуются организационные формы воздействия государства на хозяйственные процессы:

- стимулирование экономического роста;
- увеличение занятости;
- оздоровление платежного баланса;
- улучшение хозяйственной структуры;
- борьба с инфляцией;
- стимулирование экспорта;
- укрепление национальной валюты и т.д.

Выполнение этих условий стало оправданием растущей роли государства в экономике, которое стало вторгаться буквально во все сферы хозяйственной деятельности — цены, трудовые отношения, валютно-финансовые рынки, инфраструктуру, внешнеэкономические связи, промышленность и другие отрасли материального про-

изводства, не говоря уже о сфере образования, культуры, здравоохранения и т.п.

Выступая на очередном заседании Союза промышленников и предпринимателей, председатель Союза А. Вольский (20.10.98 г., Москва) сказал: «Рынок сам по себе не приведет к работе промышленные предприятия и предпринимательство. Необходимо государственное вмешательство, и активное».

Основные объекты государственного регулирования экономики — это хозяйственная конъюнктура, отраслевая и территориальная структура, научно-технический прогресс, внешнеэкономические связи, социальные отношения, окружающая среда.

Государственное регулирование отраслевой и территориальной структуры осуществляется с помощью финансовых стимулов и государственных капиталовложений, которые обеспечивают привилегированные условия отдельным отраслям и районам.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей стимулирует экспорт товаров и капиталов, либерализует импорт, способствует заключению с государствами-партнерами соглашений об экономическом сотрудничестве.

Материальной основой ГРЭ является часть национального дохода, перераспределяемая через государственный бюджет.

ГРЭ осуществляется с помощью административных, кредитно-денежных и бюджетных мер, а также с помощью политики в государственном секторе экономики.

Административное регулирование рыночной экономики осуществляется с помощью принудительного картелирования (объединения) или разукрупнения, получения разрешений на открытие предприятий, лицензирования предпринимательской деятельности и др.

Кредитно-денежные меры — это регулирование минимальных резервов банков, мероприятия на рынке ценных бумаг (акции, займы), изменение ставок процента.

К *бюджетным* мерам относятся налоги, амортизационное списание основного капитала, предоставление государственных кредитов, субсидий и т.д. Используя эти меры, государство увеличивает или уменьшает финансовые стимулы для частных капиталовложений, научных исследований, экспорта товаров и т.д. Сведение доходной и расходной частей бюджета с избытком препятствует «перегреву» экономики, а с дефицитом — стимулирует ее рост.

Государственные капиталовложения преимущественно осуществляются в те отрасли, к которым частный капитал не проявляет достаточного интереса, — это инфраструктура, научно-исследовательские центры, малорентабельные отрасли.

1.7.3. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Государственный сектор (ГС) экономики — это комплекс хозяйственных объектов, принадлежащих (полностью или частично) государству.

Значительная часть ГС — это объекты инфраструктуры, которые чаще всего нерентабельны; другая часть — государственные предприятия в сырьевых и энергетических отраслях, где требуются большие инвестиции, а оборачиваемость капитала медленная; часть ГС — это пакеты акций смешанных частно-государственных компаний. В целом ГС активно используется как средство регулирования экономики. Как и частный сектор, ГС не является совершенным во всех отношениях. Скорее можно утверждать, что частные предприятия более эффективны, чем государственные, но, даже неэффективно используя свои ресурсы, государственные предприятия могут рассчитывать на ассигнования из бюджета. В то же время ГС играет большую роль в обеспечении общих условий воспроизводства (с пользой для всего общества) путем предоставления гарантированных дешевых услуг, в том числе транспортных, почтово-телеграфных, электроэнергетики, сырья.

Чем ниже в стране цены на сырье, тарифы, на транспортные услуги, электроэнергию, тем легче национальным фирмам выступать на мировом рынке.

Поэтому масштабы ГС на каждом этапе зависят не только от экономической эффективности, но и от возможности частного капитала данной страны брать на себя ответственность за судьбу тех предприятий, которые контролируются государством.

В 80–90 гг. по мере укрепления позиций частного капитала европейских стран, углубления интеграционных процессов, в странах «Большой семерки» происходил активный процесс денационализации (приватизации) предприятий государственного сектора (Италия — продажа крупных предприятий частным владельцам, акционирование банков).

Сегодня величина государственного сектора в разных странах смешанной экономики различна. Об этом можно судить по доле занятых в нем от общего количества рабочей силы: на начало 2000-х гг. эта доля в Швеции составляла 31%, во Франции — 25, в Великобритании — 14, в США — 13, в Японии — лишь 6%.

В России в течение всего периода перестройки на рыночную основу шел сложный и трудный процесс: отход от полностью огосударственной экономики, создание частного рыночного сектора и выделение собственно государственного (общественного). С 1996 по 2005 г. доля всех предприятий, находящихся в государственной собственности, снизилась с 14,3 до 3,6%, а доля частных предприятий

выросла с 63,4 до 79,2% (без учета таких форм собственности, как муниципальная, общественная, религиозных организаций, смешанные и иностранные). Государство ушло почти из всех основных отраслей промышленного производства, сохранив за собой позиции в области инфраструктуры.

Опыт всех стран подтверждает, что *чем острее экономическая ситуация* в стране, тем выше роль прямых административных методов (государственное регулирование); *чем стабильнее положение* — тем выше роль рыночных методов и косвенных регуляторов (налоги, кредит, цены и т.д.). Роль государственного регулирования обусловлена тем, что сами по себе *рыночные методы могут привести к противоречиям и диспропорциям*, что противоречит воспроизводственным процессам. При всех обстоятельствах, как бы ни менялась на разных этапах роль государственного регулирования, она не должна выходить за определенные рамки. К концу 90-х гг. государственное регулирование распространилось на $\frac{1}{3}$ экономики, а финансовое и кредитное регулирование — практически на всю экономику ведущих стран рыночной экономики.

Социально-экономические модели

Границы и *степень государственного участия в экономической жизни* (масштаб государственной собственности, доля госбюджета, финансирование государством социальной сферы, проведение макроэкономической политики, регулирование микроэкономической среды) — это наиболее важный критерий типологизации национальных экономик.

В развитых странах в зависимости от степени участия государства в модели рыночной экономики выделяют *либеральную, социально ориентированную и социал-демократическую* ориентации.

Для *либеральной, или частно-корпоративной*, модели характерны:

- абсолютное преобладание частной собственности;
- законодательное обеспечение максимальной свободы субъектов рынков;
- ограничение сферы государственного регулирования;
- относительно небольшая доля государственного бюджета в ВВП и удельного веса госинвестиций и выплат по линии социальных расходов.

Эталоном либеральной модели является экономика США.

Типовая модель *социально ориентированной* экономики отличается следующими параметрами:

- смешанная экономика, где достаточно весома доля государственной собственности;
- макроэкономическое регулирование осуществляется не только средствами кредитно-денежной и налогово-бюджетной полити-

- ки, но и охватывает другие сферы экономики (структурная, инвестиционная политика, занятость);
- высокая доля госбюджета в ВВП;
- развитая система социальной поддержки населения при ведущей роли в ней государства и государственных расходов на эти цели.

Наиболее полно совокупность этих качеств представлена в германской модели социально-рыночного хозяйства.

Социально-демократическая модель близка к предыдущей, но уровень социализации в рыночной экономике повышается; основные параметры:

- значительная роль госсектора, в структуре которого преобладают объекты социального назначения;
- доля госбюджета в ВВП превышает 50%, в расходной части бюджета доминируют статьи по финансированию социальной сферы;
- регулирование трудовых отношений не на уровне предприятий и отраслей, а на национальном уровне;
- дифференциация населения по уровню доходов и минимизация безработицы;
- развитая система производственной демократии.

Такая модель присуща государствам Северной Европы, Скандинавии.

Особое место занимает японская экономическая модель, обладающая рядом специфических черт, затрудняющих отнесение этой модели к выделенным выше типам: гармонизация отношений в обществе на всех его уровнях и во всех социальных сферах на основе уважения традиций японского образа жизни; доминирование моральных ценностей и высокий уровень социокультурного фактора.

1.7.4. НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Налоговая политика

Одним из главных направлений государственного регулирования и стабилизации экономики является налоговая политика. Решения правительства относительно расходов и взимания налогов могут отрегулировать поведение экономических субъектов.

Европейские страны «Большой семерки» являлись участниками процесса оптимизации налогов на компании и частные лица в рамках ЕС. Средние ставки налогов колебались от 34% в Люксембурге, до 46% в Греции и до 50% в Германии. Однако при сопоставлении уровня налогообложения *большое значение имеет установленный раз-*

мер облагаемой суммы. Так, при ставке налога в 50% компании могут пользоваться многочисленными льготами и общая сумма налогов при этом будет невелика. Как правило, чем богаче страна, тем большую долю составляют налоги на компании и ее ВВП.

Для увеличения или уменьшения размеров налогообложения в различных странах используются различные методы:

- предоставление компаниям налоговых льгот в рамках свободных экономических зон (например, во Франции в таких зонах предприятия освобождаются от налогов в течение 10 лет);
- компании, входящие в одну группу, могут облагаться налогом либо в отдельности, либо после суммирования их деятельности. При этом прибыли одних компаний складываются с убытками других (по соглашению), вследствие чего общая сумма налогообложения сокращается;
- система переноса убытков предприятия на его прибыли прошлых и будущих лет (в Германии и Великобритании такой перенос допускается на неопределенный срок);
- установление льготного режима амортизации (предприятия в течение первого же года могут увеличить норму амортизации на машины и оборудование);
- в отдельных странах из прибылей вычитаются суммы других налогов, которые платят компании, — на заработную плату, жилищный налог и др.

Стимулирование новых технологий

Приоритетное стимулирование новых технологий осуществляется через систему мер государственного регулирования. Государство несет ответственность за выполнение фундаментальных исследований, состояние научной инфраструктуры, поддержание общих экономических условий, стимулирующих предприимчивость, новаторство и страхование его риска.

В системе мер по стимулированию новых технологий важное значение имеют как увеличение государственных расходов на НИОКР (в США, Японии, Великобритании, Франции, Германии, Италии они составляют, соответственно, 2,8; 2,9; 2,4; 2,3; 2,7; 1,5% от ВВП), так и улучшение структуры этих расходов (соотношение между фундаментальными и прикладными исследованиями), усиление гражданских программ за счет сокращения военно-космических проектов.

Экономическая политика правительств исходит из определенной приоритетности сфер, которые подвергаются государственному воздействию. В частности, товары отраслей американской промышленности, использующих высокие технологии, такие как биотехнология, вычислительная техника, высоко котируются на мировом рынке.

В настоящее время в торговле продукцией этих отраслей США имеет положительное сальдо в размере 37 млрд долл., тогда как торговый баланс по другим отраслям имел дефицит в 105 млрд долл. Тем не менее в США на гражданские НИОКР в государственном и частном секторах расходуется лишь 1,9% ВВП, тогда как в Японии — 3%, средняя заработная плата в Японии в сфере НИОКР в 2,6–3 раза выше, чем в среднем по стране. Быстро растет в Японии технологический экспорт (поступления от него в начале 2000 г. достигли 45% против 13,6% в 1970 г.). Как видно, именно государство играет главенствующую роль в стимулировании развития научно-технической базы, правильно оценивая роль науки, техники и образования в современном мире.

Социальная политика

Социальная политика государства и политика доходов в разных рыночных странах имеют свои особенности. В США они представлены двумя программами:

- программа социального страхования — страхование по старости, нетрудоспособности, пособия по безработице. Основные программы социального страхования финансируются за счет налогов на заработную плату;
- программа государственной помощи предоставляют пособия тем, кто не может заработать сам, будучи нетрудоспособным или имея детей на своем иждивении.

Эти программы финансируются из общих налоговых поступлений и считаются государственными благотворительными программами.

Европейская модель социальной политики исходит из необходимости обеспечения всех граждан, жизненный уровень которых находится ниже определенного стандарта.

Скандинавскую систему социального обеспечения часто называют социалистической, поскольку она наиболее полно способна обеспечить пенсионеров, безработных, женщин с детьми. На практике преобладающим в программе социальной политики большинства стран является социальное страхование, гарантирующее получение пенсии, пособий в случае болезни, утраты трудоспособности и безработицы.

В годы строительства социализма в России была как бы «идеальная модель»: минимум безработицы, пособия по безработице, по уходу, по старости, пенсии, бесплатное обучение и т.д. В настоящее время в России разработана государственная программа социального развития, которая включает долгосрочные проекты демографической политики, жилищного строительства, образования, науки, здравоохранения.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы подходы классической и неокейнсианской теории к роли государства в экономическом развитии?
2. Что такое государственное регулирование экономики?
3. Что включает в себя государственный сектор экономики?
4. Какова роль государства в условиях рыночной модели экономики?
5. Назовите основные направления государственного регулирования экономики.
6. Приоритеты «скандинавской социальной модели».

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

ГР — государственное регулирование.

ГРЭ — государственное регулирование экономики.

ГС — государственный сектор.

Раздел II

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

ТЕМА II.1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

II.1.1. СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ

Истоки интернационализации хозяйственной жизни относятся к эпохе первоначального накопления капитала, великих географических открытий конца XV и начала XVI в., эпохе развития нового класса, стремящегося к расширению рынка как в национальных рамках, так и в мировом масштабе. Эти явления дали импульс интернационализации хозяйственной жизни и привели к образованию мирового рынка.

История развития мирового хозяйства показывает, что сначала процесс обобществления производства развивался внутри отдельных государств *в форме совместной производственной деятельности многих людей*, трудовых коллективов, работающих на одном или нескольких предприятиях.

В последствии *обобществление производства выходит за рамки отдельных стран и приобретает международный характер*. Первоначально международное обобществление производства или интернационализация производства носит формальный характер, т.е. когда страны участвуют в международном разделении труда, но затраты на производство одних и тех же товаров в отдельных странах не одинаковые, а порой очень разные. Плюс ко всему границы между ними закрыты для свободного перемещения товаров, рабочей силы, капитала, сохраняются различные (таможенные и др.) барьеры между ними.

На стадии формальной интеграции находится сегодня СНГ. Здесь многие условия Договора об Экономическом Союзе стран Содружества, предусматривающего создание общего экономического пространства, равных возможностей и гарантий для хозяйствующих субъектов стран-участниц, обеспечение свободного перемещения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы не выполняются.

Вторая половина XX в. стала временем развития новых тенденций в области интернационализации производства. В этот период многие страны стали переходить от формального к новому периоду международного обобществления производства, который получил название *интеграционного процесса*. Основа развития реального интеграционного процесса была положена *подписанием Римского договора* (1957 г.) об образовании Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Договором сразу было предусмотрено поэтапное снижение таможенных пошлин на ввоз товаров, создание условий для свободного перемещения капитала, товаров и услуг. Главная цель, заставившая страны Западной Европы объединить свои усилия, заключается в том, что экономическая интеграция ими рассматривалась в качестве важнейшего средства преодоления социально-экономической раздробленности, эффективного развития экономики стран — членов ЕЭС, которые в отдельности не располагали достаточными возможностями для реализации всех поставленных задач.

Понятие «интеграция» (от лат. *integratio* — восстановление, восполнение, объединение в целое каких-то частей, элементов) используется в разных областях науки, техники, в политике, общественной жизни. *В экономическом смысле интеграция подразумевает экономический процесс взаимного приспособления и объединения национальных хозяйств двух и более государств, преимущественно с однотипным общественным строем и одинаковым уровнем развития и рассматривается как качественно новый этап интернационализации хозяйственной жизни.* Интернационализация хозяйственной жизни предполагает формирование устойчивых производственно-экономических связей между отдельными странами на основе международного разделения труда.

В середине XX в. появилось большое количество исследований, посвященных теоретическим основам и практическим шагам интеграционных процессов в мире:

- *концепция рыночной интеграции* (Б. Бэсс, Г. Кремер, Т. Стицовски, Б. Олин). Суть ее заключается в либерализации экономического обмена между странами, в отмене национальных барьеров с целью создания общего рынка и обеспечения полной свободы конкуренции;
- *концепция «управляемой интеграции»*, выдвинутая Я. Тинбергом, А. Филипом и др.; основывается на активном участии ин-

тегративных структур в сфере международного экономического обмена и внутреннего экономического развития интегрирующихся стран. При этом ученые делают акцент на неизбежности создания экономического, а далее и политического союза государств с соответствующими наднациональными структурами;

- концепция «компромиссов» (Х. Уоллас, Э. Хаас и др.); рассматривает интеграцию как процесс создания различных объединений (коалиций) на добровольных началах и компромиссной основе.

Другие теоретики экономической интеграции большое внимание уделяли концепции создания единого рынка, а некоторые (Т. Стицовски, М. Гальперин) видели главный рычаг интеграции в свободном соперничестве рыночных сил между независимыми конкурирующими предприятиями.

Анализ теоретических подходов к проблемам международной экономической интеграции свидетельствует, что нет абсолютно единого мнения. Между тем почти все идеи названных концепций нашли практическое отражение в процессе становления европейской интеграции.

Интернационализация хозяйственной жизни на современном этапе принимает всеохватывающий характер, т.е. усиливает взаимозависимость экономик, социальных процессов — науки, образования, подготовки рабочих кадров, инженерного персонала, использования сырьевых ресурсов, валютных отношений, экономических проблем.

Таким образом, *международная экономическая интеграция — процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах.*

На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие капитала отдельных хозяйственных субъектов (предприятий, фирм) близлежащих стран путем формирования системы экономических соглашений между ними, создания филиалов, совместных предприятий и т.д.

На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств, согласования национальных политик в рамках проведения совместной экономической, научно-технической, финансовой, валютной и оборонной политики. Это создает наилучшие условия для свободного перемещения, товаров, услуг, капитала, рабочей силы в рамках единого региона.

II.1.2 ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Экономическая интеграция имеет в своей основе ряд объективных факторов и предпосылок:

- углубление международного разделения труда;
- растущая интернационализация хозяйственной жизни;
- всеобщая научно-техническая революция;
- повышение степени открытости национальных экономик.

Все эти предпосылки взаимообусловлены и усиливают выход воспроизводства за рамки национальных экономик. Практика показывает, что наиболее активной формой интернационализации хозяйственной жизни являются транснациональные корпорации. Интенсивное развитие кооперирования между фирмами разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых чаще всего выступают ТНК. Основой этого процесса является международное разделение труда, где первоначально внутрифирменное разделение труда на основе специализации и кооперирования, далее следует выход за рамки национальных границ. Все это усиливает степень открытости национальности экономик.

Представители некоторых современных школ выдвигают в качестве доминирующих предпосылок экономической интеграции внешнеэкономические факторы:

- обеспечение более надежной обороноспособности;
- престижность вступления в «элитный клуб» и т.д.;
- создание интеграционной системы, позволяющей участникам поставить общую цель и совместно ее достигнуть (рост производства, занятости, социальная стабильность и т.д.). В этом случае упор делается на увеличении роли государства в решении задачи экономической интеграции, т.е. именно усилиями государства создается общий рынок, принимаются оптимальные меры с целью обеспечения производства товаров и услуг. Иначе говоря, государственная политика позволяет производить общественно-полезные товары и обеспечивать ими население. Однако такой подход в определенной мере находится в противоречии с принципами рыночных отношений. По-другому это рассматривается как интеграция «сверху». Таковым примером можно назвать Совет экономической взаимопомощи (СЭВ).

За последние годы большое внимание уделяется технологическим факторам международной экономической интеграции. Возрастание их роли и значения заставляет страны резко увеличивать затраты на НИОКР. А уменьшить их долю (затрат), как показывает практика, позволяет объединение усилий и ресурсов в данной сфере путем ин-

теграции. Постепенно ядром международного интеграционного развития становятся технологическая сфера и информационно-инжиниринговая деятельность. При этом сотрудничество между странами приобретает не только торгово-экономический характер, но и во многом технико-технологический и финансово-инвестиционный характер. В интеграционный процесс вовлекаются тысячи банков, фирм, производственных компаний, научно-технических центров — как входящих в сферу влияния мощных современных ТНК и ТНБ (транснациональных банков), так и обслуживающих интересы мелкого и среднего бизнеса.

В условиях глобализации переход на энерго- и ресурсосберегающие технологии на основе электроники, информатики, новых средств связи усиливает модернизацию всего мирового хозяйства — формируется экономическая инфраструктура нового века. В этих условиях всем странам, осуществляющим переход к рыночной экономике, очень важно встроиться в эту структуру, чтобы не отстать на десятилетия. Иначе говоря, высокие технологии диктуют необходимость образования *международных партнеров*, подготовленных к работе с такими высокими технологиями. Это требует общего повышения образованности, культуры, технических знаний. Таким образом, формируются так называемые международные высокотехнологические пространства, в которые обязательно втягиваются все группы развивающихся, высокоразвитых стран и стран с переходной экономикой. Это уникальный исторический процесс, в основе которого прослеживается интеграция.

Еще одна проблема тенденции глобализации мирового хозяйства — *глобализация рынков*. Речь идет о качественно новом этапе, ведущем к образованию единого глобального рынка. Один из его признаков — универсальная платежная карточка. Всего лишь один пластиковый документ позволяет производить все или почти все расчеты в Токио, Мадриде, Нью-Йорке, Сингапуре, Пекине, Давосе и т.д.

Транснациональные корпорации и современная технологическая революция усиливают действие интеграционных факторов во всем мире.

Рассмотрев многочисленные подходы к проблеме интеграции, можно отметить, что в современных условиях международная экономическая интеграция — это логический, закономерный результат транснационализации микро- и макроэкономических процессов. В то же время и само понятие «*интеграция*» как экономическая категория носит абстрактный характер, так как пока нигде не произошел процесс полной интеграции, завершившейся объединением. Поэтому интеграция — процесс объединения, но еще не само объединение.

II.1.3. ТИПЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ГРУППИРОВОК

Существуют следующие типы интеграционных объединений или группировок.

1 тип. Зона свободной торговли (ЗСТ) — страны-участницы договариваются между собой о снижении ими таможенных пошлин во взаимной торговле. С третьими странами каждый участник зоны свободной торговли устанавливает собственные тарифы, т.е. на стадии зоны свободной торговли страны-участницы упраздняют взаимные торговые барьеры, но при этом сохраняют полную свободу действий в экономических связях с третьими странами: отмена или ввод новых пошлин, заключение торгово-экономических соглашений. В этой связи между странами — участницами зоны свободной торговли сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие «происхождение товаров», пересекающих их государственные границы, особенно льготный провоз товаров третьих стран.

Свободные торговые зоны, свободные порты, транзитные зоны, беспошлинные склады на предприятиях (составляют свободную экономическую зону) базируются на отмене или снижении таможенных пошлин и экспортно-импортного контроля. Например, *Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)* образована в 1960 г., включает шесть стран: Швецию, Норвегию, Финляндию, Исландию, Австрию, Швейцарию. Здесь принципы свободной торговли распространяются только на промышленную продукцию. Американо-канадско-мексиканское соглашение о свободной торговле, иначе называемое Североамериканским общим рынком (НАФТА), создано в 1990 г. Создание зоны свободной торговли придает более стабильный характер торговой политике стран-участниц, позволяет странам более четко выполнять принятые на себя обязательства в рамках Уругвайского раунда и далее совершенствовать всю систему внешнеэкономической деятельности.

Все решения о торгово-экономическом взаимодействии в рамках ЗСТ принимаются должностными лицами министерств, ведомств, финансовых организаций стран-участниц, без создания постоянно действующих наднациональных структур. Однако создание ЗСТ имеет и ряд негативных моментов, которые ослабляют интеграционные процессы. В частности, либерализация импорта вполне может создать серьезную угрозу для отечественных товаропроизводителей, не выдерживающих конкуренции. Если не принять соответствующих мер защиты и поддержки со стороны государства, может возникнуть опасность частичного или полного вытеснения последних со своего внутреннего рынка и т.д. В целом создание ЗСТ позволяет стабильно совершенствовать всю систему внешнеэкономической деятельности стран-участниц и более гибко приспосабливаться к международной практике.

II тип. Таможенный союз (ТС). Здесь также сохраняются принципы свободной торговли, но принимается единый таможенный тариф по отношению к третьим странам. В рамках данного интеграционного объединения внешнеторговые связи его членов с третьими странами определяются коллективно. Это дает возможность более надежно защитить свое единое региональное рыночное пространство и усилить позиции на международной арене. Негативным моментом при этом является то, что участники экономической интеграции в отдельности определенно теряют свой суверенитет на внешнеэкономическом пространстве. Но таможенный союз представляет собой более совершенную, чем зона свободной торговли, интеграционную структуру. Проводя единую внешнеторговую политику по отношению к торговым тарифам, страны ТС регулируют товарные потоки с учетом уровня внешнего тарифа и итоговых цен. Это, в свою очередь, способствует переориентированию ресурсов в рамках ТС, рационализирует производство в соответствии с теорией сравнительных преимуществ.

Введение единого таможенного тарифа — это долговременная и кропотливая работа стран по взаимному согласованию торговой политики, а вместе с ней и некоторых моментов общей экономической политики.

Как показывает опыт, регулирование внешнего тарифа (выше или ниже средневзвешенного тарифа) в целом благоприятно действует на развитие внутреннего рынка товаров и услуг. Происходит снижение или замедление роста цен, усиливается конкуренция между товаропроизводителями и поставщиками импортных товаров в рамках ТС. Если внешний тариф выше, то странам — членам ТС приходится отказываться от более дешевого внешнего товара в пользу собственных внутрисоюзных ресурсов, даже дорогих. Это определенно и стратегическая мера, которая заставляет страны изыскивать дополнительные резервы, технологии, совместные исследования для повышения конкурентоспособности товаропроизводителей в рамках ТС.

Если в рамках ЗСТ не возникает необходимость создания постоянно действующих наднациональных структур, как уже говорилось, то в рамках ТС уже появляется необходимость создания регулирующих структур. Вопрос этот достаточно сложный и спорный, однако координация развития многих отраслей не только внутри союза, но и на макроуровне, согласование таможенно-тарифной политики и интересов рынков и многое другое выдвигают проблему создания наднациональных институтов.

Примером успешного развития ТС может быть ЕЭС, которое в течение 1960—1990 гг. находилось именно на этой стадии взаимодействия, постепенно развиваясь в сторону полноценного общего рын-

ка. К этому периоду относится и создание единого валютно-финансового пространства с введением европейской валютной единицы — ЭКЮ для безналичных расчетов.

III тип экономической интеграции — общий рынок, при котором сохраняются принципы свободной торговли, таможенный комплекс плюс свободное перемещение рабочей силы, капитала, услуг между странами. Общий, или единый, рынок рассматривается как качественно более высокая степень экономической интеграции. По мнению специалистов, для формирования зрелого рыночного пространства необходимо достигнуть еще ряда параметров:

- выравнивание уровня налогов;
- устранение бюджетных субсидий отдельным предприятиям;
- преодоление различий в национальных трудовых и хозяйственных законодательствах;
- координация национальных кредитно-финансовых структур.

Согласование такого широкого круга вопросов является достаточно сложным делом, и для достижения консенсуса необходимы новые подходы с усилением национальных интересов. Лишь достигнув достаточно высокой стадии взаимного экономического сотрудничества и политического доверия, государства позволяют себе открыть границы для взаимного перемещения капиталов, рабочей силы и обмена услугами (опыт ЕЭС).

Соблюдение приведенных параметров и дальнейшая координация налоговой, кредитной, валютной, промышленной и сельскохозяйственной политики в итоге подводит к образованию действительно единого общего рынка и дает импульс для перерастания интеграционной группировки в качественно новую ступень — Экономический союз.

Экономический союз (ЭС) сохраняет принципы первых трех типов интеграционных объединений и добавляет создание системы межгосударственного регулирования и проведения единой экономической политики. По мере развития ЭС в странах складываются предпосылки для высшей ступени региональной интеграции — *Политического союза*. Этот вид региональной интеграции предполагает превращение зрелого единого рыночного пространства в целостный хозяйственно-политический организм.

Институциональная структура возможного политического союза пока недостаточно ясна. Скорее всего она будет иметь много разновидностей в зависимости от исторических, культурных, экономических и социопсихологических условий того или иного региона. Система межгосударственного регулирования в рамках европейской интеграции включает:

1. *Совет Министров* — законодательный орган. Совет Министров государств ЕС отвечает за ход экономического развития каждой

страны и всего Союза. В случае несовпадения экономической политики отдельной страны с экономической политикой других стран, ее препятствия нормальному функционированию валютного и экономического союза, Совет Министров наделяется правом принятия соответствующих мер прямого воздействия, обязательных к исполнению национальными органами власти. Это в определенной мере и добровольная централизация наднационального управления.

2. *Комиссия европейских сообществ* — главный исполнительный рабочий орган, который в последние годы настолько расширил свои полномочия, что иначе стал называться «Европейским правительством».

3. *Европарламент* — контролирующий орган. Избирается прямым тайным голосованием населения всех стран-участниц, в количестве 626 депутатов.

4. *Суд Европейских сообществ*. Постановления Европейского Суда по конкретным спорным вопросам носят окончательный характер и обязательны к исполнению национальными органами власти.

Основные направления функционирования Экономического союза определяются в виде решений Совета Министров. С момента создания Экономического союза в рамках ЕС были сразу определены все параметры образования Валютного союза, а точнее, Экономического и Валютного союза (решение Маастрихтского договора, 1992 г.), и определены точные сроки (1 января 1999 г.). Практически все сроки соблюдены в рамках создания единого Экономического и Валютного союза. С января 1999 г. введена единая валюта *евро*, создана единая система Центробанка, куда входят центробанки стран — членов ЕС. Подробно это вопрос будет рассмотрен в дальнейшем.

Международные экономические организации разделяются на четыре группы:

- *всемирные организации* — Организация Объединенных Наций (ООН); международные банковские организации, Международный валютный фонд (МВФ);
- *органы, созданные по инициативе ведущих стран*, — организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР);
- *организация Европейского строительства ЕС* — система международного регулирования Европейского союза;
- *двусторонние и многосторонние соглашения между странами.*

Роль всех этих организаций — регулировка всемирного развития хозяйства. Границы между различными видами интеграционных процессов условны. Главный участник интеграционного процесса — крупный частный капитал развитых стран мира.

II.1.4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ И ИЗДЕРЖКИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Как показывает мировой опыт, экономический результат региональной интеграции неоднозначен. Одни секторы экономики в результате объединения рынков могут расшириться, другие, наоборот, сократиться. Объединение экономик может вести к выравниванию доходов стран-участниц таким образом, что при этом улучшение положения одних стран может произойти за счет других.

Эффект регионального сотрудничества может быть большим или меньшим для его участников в зависимости от того, какие формы оно приобретает и каковы объективные предпосылки для его усиления. Как правило, он выражается в возможности для стран-участниц расширить рынки сбыта своей продукции, сократить торговые издержки, получить за счет этого конкурентные преимущества по отношению к продукции. Конкуренция на региональном рынке позволяет подготовиться к более жестким глобальным вызовам. Кроме того, преференциональный режим торговли внутри общего рынка, затрудняя доступ на него продукции и услуг извне, может способствовать притоку иностранных инвестиций, что способствует ускорению промышленного развития стран региона.

При изучении последствий интеграции необходимо выделять две группы эффектов:

- 1) эффект конкуренции и эффект масштаба;
- 2) эффект торговли и аллокации (размещения).

Эффект конкуренции и эффект масштаба (экономия на масштабе производства) возникают потому, что отдельные национальные рынки объединяются в единый рынок. Более крупный рынок позволяет компаниям объединившихся стран получить положительную отдачу от масштаба деятельности, а также установить более тесное взаимодействие, в том числе конкурентные отношения, подрывающие позиции монополий и ведущие к росту эффективности. Эффект масштаба (*economies of scale*) — это снижение в долгосрочном плане средних издержек производства (себестоимости продукции) в результате увеличения объемов выпускаемой продукции. Члены интеграционного блока могут получить как внутреннюю, так и внешнюю экономию от масштаба производства. Внутреннюю экономию компании получают за счет снижения затрат на единицу продукции в связи с увеличением объемов производства. Допустим, что фирма из Бельгии до создания ЭС производила 1000 единиц товаров для населения своей страны, а теперь производит 4000 единиц для всего ЕС. Она расширила свое производство, что позволило снизить себестоимость продукции. Кроме того, за счет снятия тарифов и других торговых барьеров она может получить внешнюю экономию в связи с

облегчением доступа к более дешевому капиталу, рабочей силе и прогрессивным технологиям.

Региональная интеграция, объединяя рынки, позволяет сократить монополистическую власть, так как фирмы разных стран оказываются в условиях более интенсивной конкуренции. Это может вести к целому ряду положительных последствий. Во-первых, это выигрыш от роста конкуренции, выражающийся в снижении цен и росте продаж. Во-вторых, это возможность в условиях расширения рынка более эффективно использовать экономию на масштабе производства. На рынке с ограниченными размерами существует противоречивый выбор между эффектом масштаба и конкуренцией. Расширение рынка позволяет преодолеть это противоречие и одновременно увеличивать и экономию на масштабе производства, и конкуренцию. В-третьих, интеграция заставляет производителей сокращать внутреннюю неэффективность.

Внутренняя неэффективность, или *X-неэффективность* (*X-inefficiency*), выражается в разрыве между фактическими и минимальными эффективными средними затратами на производство единицы продукции. Теоретически каждая фирма способна добиться минимального уровня себестоимости. Однако, как правило, фирмы действуют с более высокими издержками. Это может происходить по многим причинам: несовершенство организации труда, неэффективная координация производственной деятельности, ведущая к неэффективному использованию ресурсов и управлению ими, возникающему из-за бюрократических проволочек, недостаток стимулов у работников к достижению максимального объема выпуска.

Эффект конкуренции и эффект масштаба имеют положительное значение для интеграционного блока, однако они возникают не автоматически, а лишь в результате сбалансированной и продуманной политики правительств тех стран, которые объединяют свои экономики.

Эффект торговли и аллокации. Эффект конкуренции и эффект масштаба имеют место даже в том случае, когда отраслевая структура в результате объединения рынков и экономик в каждой стране остается неизменной. Эффект торговли и аллокации связан с изменением товарной и географической структуры торговли в результате интеграции.

Географическая структура торговли может измениться вследствие того, что при устранении торговых барьеров импорт из стран-партнеров становится дешевле, что способствует замещению этими продуктами товаров местного производства и импортных товаров из третьих стран. Происходят одновременно и расширение торговли, и ее переориентация.

Расширение торговли означает рост международной торговли и экономического благосостояния в результате сокращения или устранения торговых барьеров, например импортных пошлин и квот, посредством многосторонних переговоров, а также создания интеграционных соглашений, таких как зона свободной торговли или Таможенный союз. Расширение торговли происходит, когда все члены интеграционной группировки направляют свои усилия на производство тех товаров и услуг, которые дают им сравнительные преимущества, и начинают более интенсивно торговать друг с другом. Оно проявляется в том, что более эффективные производители, имеющие наименьшие издержки среди стран-участниц, отвоевывают рыночные доли у стран-производителей с высокими издержками и увеличивают экспорт. Это происходит потому, что более эффективные региональные производители могут обеспечить низкие цены и больший объем производства по сравнению с конкурентами внутри интеграционного блока и за его пределами. Например, Мексика — производитель, имеющий низкие издержки в Североамериканском соглашении о свободной торговле (НАФТА), в настоящее время производит больше автомобилей и для США, и для Латинской Америки, чем до вступления в НАФТА.

Переориентация торговли — это изменение географической структуры международной торговли в результате образования Таможенного союза или зоны свободной торговли. Устранение или сокращение торговых барьеров между членами интеграционных соглашений ведет к росту торговли между ними часто за счет третьих стран. Это происходит в тех случаях, когда объединение в интеграционную группировку сопровождается установлением более высоких торговых ограничений по отношению к третьим странам, в результате чего их импорт вытесняется с территории Таможенного союза или зоны свободной торговли.

Члены группировки сокращают свою торговлю с третьими странами в пользу торговли друг с другом. Это происходит потому, что удаление торговых барьеров в отношениях между странами-участницами удешевляет продукты, произведенные компаниями внутри группировки, а сохранение барьеров по отношению к компаниям из других стран препятствует конкуренции. Переориентация торговли может вести к потерям в объемах производства и сокращению экспорта для более эффективных стран за пределами интеграционного блока. В этом случае с точки зрения благосостояния всего мира региональная интеграция может оказаться менее выгодной, чем либерализация торговли в мире в целом.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Охарактеризуйте истоки интеграционных процессов.
2. В чем сущность международной экономической интеграции?
3. Назовите типы интеграционных группировок.
4. Каковы плюсы и минусы зоны свободной торговли и Таможенного союза?
5. Охарактеризуйте основные преимущества международной экономической интеграции.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Интеграция.

МЭИ — международная экономическая интеграция.

ЗСТ — зона свободной торговли.

ТС — Таможенный союз.

ОР — общий рынок.

ЭС — Экономический союз.

ЭВС — Экономический и валютный союз.

Глобализация.

ТЕМА II.3

ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК НАИБОЛЕЕ «КЛАССИЧЕСКИЙ» ВАРИАНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

II.3.1. ПРЕДПОСЫЛКИ И ЭТАПЫ ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Наиболее успешным на протяжении последних четырех десятилетий и убедительным примером возможностей региональной интеграции служит, несомненно, ЕС, объединяющий ныне 27 стран Европы. Его становлению и укреплению способствовало благоприятное стечение политических и экономических предпосылок. Лидеры США и основных европейских государств понимали необходимость преодоления приведших к войне противоречий в Европе, прежде всего между Германией и Францией, стремились создать условия для экономического, а в дальнейшем и политического сплочения западноевропейских государств. В желании усилить свое присутствие в Европе, помочь ей восстановить экономику и стать надежной преградой на пути распространения советского влияния США в апреле 1947 г. выдвинули «план Маршалла» (инициатор — госсекретарь США Дж. К. Маршалл), который вступил в действие в апреле 1948 г. Он предусматривал существенное вливание американских капиталов в разоренную войной Европу, содействие в удовлетворении первоочередных ее нужд в топливе, металле, продовольствии.

Рождение ЕС сопровождалось, с одной стороны, совместным решением крупных и жизненно важных производственных и технических проблем, а с другой — поэтапным созданием механизмов и правил международного сотрудничества, гармонизацией национальных законодательств, выработкой общей политики. И то и другое происходило параллельно и в тесной взаимосвязи. Чтобы выстоять в состязании с другими экономиками, прежде всего с экономикой США, нужно было извлекать максимальные преимущества из региональной интеграции.

В 1952 г. шесть европейских стран (Бельгия, ФРГ, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция) подписали соглашение о создании Европейского объединения угля и стали (ЕОУС) — международной государственной организации, объединяющей каменноугольную,

железнодорожную, металлургическую промышленность в рамках этих стран с целью формирования общего отраслевого рынка, который позволил бы оживить эти отрасли и повысить их конкурентоспособность. В 1956 г. было подписано аналогичное соглашение о развитии атомной энергетики в мирных целях (ЕврАТОМ).

К тому времени в рамках ЕОУС и ЕврАТОМ уже действовали принципы зоны свободной торговли (ЗСТ), вследствие чего Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) было основано на принципах Таможенного союза (ТС).

Важным событием в европейской интеграции стало подписание этими странами в 1957 г. Римского договора о создании ЕЭС (*European Economic Community*), которое послужило предшественником Европейских сообществ (1967) и Европейского Союза (1992). Римский договор включал следующие направления интеграции экономик:

- углубление создания ЗСТ, которая позволила бы постепенно снять тарифы, квоты и другие торговые барьеры; постепенное устранение барьеров на пути движения рабочей силы и капитала;
- формирование общей политики в области развития сельского хозяйства;
- создание инвестиционного фонда для поощрения перемещения капитала из более развитых регионов в менее развитые;
- создание ТС с унифицированной системой тарифов по отношению к импорту из других стран.

Римский договор устанавливал принцип «четырёх свобод» (*four freedoms*), подразумевавший свободное передвижение капитала, товаров услуг и рабочей силы и ведущий к созданию общего рынка и углублению интеграции европейских экономик. В тот период большинство европейских стран отказались участвовать в глубокой интеграции; в 1960 г. на Стокгольмской конференции Австрия, Дания, Финляндия, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария и Великобритания создали свою группировку — Европейскую ассоциацию свободной торговли. Однако со временем некоторые из ее бывших членов присоединились к ЕС (табл. 4).

В декабре 1969 г. в Гааге было принято решение о расширении Европейского сообщества и углублении экономической интеграции.

С 1 января 1973 г. к шестерке стран, подписавших Римский договор о создании ЕЭС, присоединились Дания, Ирландия и Великобритания, в 1982 г. — Греция, 1986 г. — Португалия и Испания, 1995 г. — Австрия, Финляндия и Швеция. Происходило не только расширение, но и углубление европейской интеграции. В 1967 г. в результате слияния ЕЭС с Европейским союзом угля и стали и Евратомом ему было присвоено название «Европейские сообщества»

Расширение Европейского союза в 1973–2007 гг., %

Страны	Год присоединения	Население, млн человек	Территория, тыс. кв. км	ВВП	Экспорт
Бельгия, ФРГ, Люксембург, Франция	1952	—	—	—	—
Великобритания, Дания, Ирландия	1973	25	22	20	21
Греция	1982	18	31	9	3
Испания, Португалия	1986	—	—	—	—
Австрия, Финляндия, Швеция	1995	6	27	7	9
Венгрия, Кипр, Латвия, Мальта, Польша, Литва	2004	15	19	5	6
Словения, Эстония, Болгария, Румыния	2007	—	—	—	—

Источник: World Trade Report 2003. WTO. P. 16.

(*European Communities*), которое использовалось вплоть до 1992 г., когда оно было заменено названием «Европейский союз». В июле 1987 г. в Люксембурге и Гааге был подписан Единый европейский акт (*Single European Act*), обозначивший завершение формирования единого рынка. Решение о дальнейшей интеграции и объединении в экономический союз было принято в 1991 г. при заключении Маастрихтского договора (*Maastricht Treaty*). В нем была сформулирована задача создания валютного союза и перехода к общей европейской валюте. Валютная зона (зона евро) была сформирована к 1999 г., в настоящее время в нее входит 12 европейских стран ЕС; Великобритания, Швеция и Дания, сохранившие свои национальные валюты.

В 1994 г. было подписано Европейское соглашение (*European Agreement*) с каждой из десяти восточноевропейских стран, пожелавших присоединиться к ЕС, о создании ЗСТ и установлении дополнительных форм политического и экономического сотрудничества с целью подготовки этих стран к вступлению в ЕС. В 2004 г. состоялось присоединение шести стран (за исключением Болгарии и Румынии, не сумевших выполнить требования, необходимые для присоединения к ЕС). Кроме того, в 2004 г. к ЕС присоединились Мальта и Кипр. С 1 января 2007 г. к ЕС присоединены Болгария и Румыния.

Создана система «особых отношений» ЕЭС более чем с 60 странами Африки, Карибского бассейна и Тихого океана. Еще к концу 60-х гг. был создан Таможенный союз, отменены таможенные пошлины и сняты

количественные ограничения во взаимной торговле, введен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам.

ЕЭС — ЕС. Западноевропейский «классический» вариант региональной интеграции представляет собой Европейское экономическое сообщество — Общий рынок, с 1992 г. — Европейский союз.

Эволюцию западноевропейской интеграции (табл. 5) схематично можно выразить следующим образом:

ЕЭС → Общий рынок → ЕС → ЕЭВС → ПС.

Цель ЕЭС — постепенное устранение всех ограничений в торговле между странами-участницами, установление общего таможенного тарифа в торговле с развивающимися странами, ликвидация ограничений для свободного передвижения людей, капиталов и услуг, проведение общей политики в области сельского хозяйства и транспорта, унификация налоговой системы, создание валютного союза. В целях их реализации были созданы Совет Министров ЕЭС, Комиссия европейских сообществ (КЭС), Европейский совет, каждый из которых, в свою очередь, сформировал многочисленные организации и учреждения, в том числе Европейский Суд и Парламент, с целью постепенного перехода к политической интеграции.

II.3.2. ПУТИ И ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ВАЛЮТНОГО СОЮЗА

Качественно новый этап в развитии западноевропейской интеграции — это Маастрихтские соглашения. Это свидетельство завершения третьего этапа эволюции ЕЭС. При этом ставятся задачи сближения стран на макроуровне, ликвидации множества налоговых, таможенных и других барьеров.

Маастрихтские соглашения предоставили ЕС следующие функции:

- создание и управление единой валютой;
- усиление единой экономической политики;
- основание и защита единого рынка на принципах свободной и справедливой конкуренции;
- перераспределение средств между богатыми и бедными регионами;
- поддержание законности и правопорядка;
- признание и развитие фундаментальных прав отдельных граждан;
- управление единой внешней политикой, включая политику безопасности, общей обороны и т.д.

Экономический и валютный союз (ЭВС) создавался в три этапа, сроки и содержание которых официально зафиксированы.

Окончание табл. 5

Годы	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980			
ЕС - ЕАСТ	Соглашение о зоне свободной торговли с ЕАСТ																										
																									Соглашение о Европейском экономическом пространстве между ЕС и ЕАСТ (подписано 21 октября 1991 г., вступило в силу 1 января 1994 г.)		
Единая отраслевая политика	Единая сельскохозяйственная политика																										
	Единая политика в области охраны окружающей среды																										
	Единая политика в области исследований и технологического развития																										
																										Единая политика в области энергетики	
Европейский парламент																										Единая политика в области транспорта	
																										Единая структурная, социальная и региональная политика	
																										Первые прямые выборы в Европейский парламент (14 июня 1984 г.)	Вторые прямые выборы в Европейский парламент (18 июня 1989 г.)
Ключевые соглашения	Римский договор																										
	Договор о слиянии																										
																											Единый европейский акт (подписан 8 февраля, вступил в силу 1 июля 1987 г.)
																											Договор о Европейском союзе (подписан 7 февраля 1992 г., вступил в силу 1 ноября 1993 г.)

Основными чертами *первого* (организационного) *этапа* (с 1 июля 1991 г. до 1 января 1994 г.) является участие всех денежных единиц ЕС в механизме совместного колебания курсов валют в рамках Европейской валютной системы, введение процедуры «многостороннего наблюдения» за экономической политикой стран-участниц.

Второй этап (с 1 января 1994 г.) предполагал создание Европейского валютного института и усиление координации экономической политики в рамках ЕС.

Третий (заключительный) *этап* (с января 1999 г.) — введение единой валюты евро и создание Европейского Центрального банка. По мере создания и функционирования европейского центробанка в обращении с 2001 г. вошла денежная единица *евро*. По принятому проекту первоначально *евро* применялась параллельно с национальной валютой и по утвержденному графику (с 1 июля 2002 г.). *Евро* стала единственной денежной единицей ЕС. На этом же этапе вступило в силу соглашение о едином экономическом пространстве между 15 странами ЕС и тремя странами ЕАСТ (Исландией, Норвегией, Лихтенштейном).

В последние годы в большинстве стран ЕС серьезно изменились подходы к макроэкономической политике. Прежде всего низкие темпы инфляции рассматриваются как обязательные для обеспечения устойчивого экономического роста и конкурентоспособности. Этот концептуальный подход зафиксирован как один из основных критериев Маастрихтского договора, которому должны соответствовать страны, намеревающиеся перейти к единой валюте.

В соответствии с договором для введения единой валюты страна должна отвечать следующим требованиям:

- иметь уровень инфляции, не превышающий 1,5%;
- иметь дефицит бюджета, не превышающий 3% ВВП, а государственный долг — не более 60% годового объема ВВП;
- процентные ставки не должны более чем на 2 процентных пункта превышать уровень, средний для стран с наиболее низкими темпами инфляции;
- участвовать в системе совместного колебания валютных курсов не менее двух лет, т.е. в течение двух последних лет перед вступлением в ЕВС национальная валюта не должна девальвироваться.

1997–1998 гг. в Евросоюзе прошли под знаком подготовки к введению *евро*. Подготовка велась на двух уровнях — наднациональном и непосредственно в самих государствах, решивших принять участие в ЭВС с 1 января 1999 г. На тот период к третьему этапу ЭВС были готовы только ФРГ и Люксембург, которые с большим отрывом опережали остальных партнеров по ЕС. Переход от единого рынка (ЕР) через ЭС к ЭВС, основанному на единой валютно-финансовой по-

литике по внедрению единой европейской валюты *евро* является одним из сложных этапов западноевропейской интеграции.

Сложность связана прежде всего с различиями в организации кредита, расчетов, курсовой политике и связанными с этим валютными рисками, задержками платежей, различиями в ценах, несопоставимостью налогов и различиями в валютно-финансовой политике.

Условия, предъявляемые к государствам, входящим в ЕС, достаточно жесткие, предусматривают использование «классических мер борьбы» с дефицитностью бюджета и инфляцией, усиление бюджетных расходов на социальные нужды и цели развития. Все это, безусловно, становится причиной «разноскоростного» движения стран — членов ЕС к этому уникальному феномену, не имеющему аналогов в мире, — к Экономическому и валютному союзу и единой валюте.

В целом, ситуацию по Евросоюзу на 1997–1998 гг. по основным критериям перехода к *евро*, принятым в Маастрихте, можно проследить по табл. 6.

Таблица 6

Соотношение показателей стран ЕС с Маастрихтскими критериями

	Долг, % ВВП		Дефицит, % ВВП		Инфляция, %		Процентные ставки	Членство в валютном союзе
	1997	1998	1197	1998	1997	1998		
Критерии	60,0	60,0	3,0	3,0	3,2	3,2	7,7	
Австрия	66,1	64,7	2,5	2,3	1,1	1,5	5,6	Да
Бельгия	122,1	118,1	2,1	1,7	1,4	1,3	5,7	Да
Великобритания	53,4	53,0	1,9	0,6	1,8	2,3	7,0	Нет
Дания	65,1	59,5	-0,7	-1,1	1,9	2,1	6,2	Нет
Финляндия	55,8	53,6	1,1	-0,3	1,3	2,0	5,9	Да
Франция	58,0	58,1	3,0	2,9	1,2	1,0	5,5	Да
Германия	61,3	61,2	2,7	2,5	1,4	1,7	5,6	Да
Греция	108,7	107,7	4,0	2,2	5,2	4,5	9,8	Нет
Ирландия	66,3	59,5	-0,9	-1,1	1,2	3,3	6,2	Да
Италия	121,6	118,1	2,7	2,5	1,8	2,1	6,7	Да
Люксембург	6,7	7,1	-1,7	-1,0	1,4	1,6	5,6	Да
Нидерланды	72,1	70,0	1,4	1,6	1,8	2,3	5,5	Да
Португалия	62,0	60,0	2,5	2,2	1,8	2,2	6,2	Да
Испания	68,8	67,4	2,6	2,2	1,8	2,2	6,3	Да
Швеция	76,6	74,1	0,8	-0,5	1,9	1,5	6,5	Нет

Источник: Европейский союз: уроки интеграции // Экономист. — 1998. — № 10. Официальные данные Еврокомиссии.

Как видно из приведенных данных, на 1997 г. только Греция с 4%-м уровнем дефицита бюджета к ВВП не соответствует первому Маастрихтскому критерию, а на 1998 г. данному критерию соответствуют все 15 стран ЕС.

По второму критерию введения *евро* — отношение совокупного государственного долга к величине ВВП — наблюдается совсем иная картина (при условии, что государственный долг не должен превышать 60%). По итогам 1998 г. к моменту введения *евро* данному критерию соответствовало всего 7 государств. Такие развитые государства с огромным экономическим потенциалом, как Италия, Бельгия, Швеция, к этому времени имеют государственный долг, в 1,5–2 раза превышающий принятый критерий.

Если строго следовать этому критерию, в регионе, где впервые в истории развития мирохозяйственных связей уже технически и финансово обозначены сроки официального перехода к новому этапу развития ЕС, последствия такого шага могут быть самыми негативными.

В валютный союз с 1 января 1999 г. вошли не все члены ЕС. Вне зоны *евро* остались Великобритания, Греция, Дания и Швеция. По итогам 1998 г. Греция не соответствовала «маастрихтским критериям» по величине государственного долга (107,7% к ВВП) и темпам инфляции (4,5%), Швеция и Дания были против сокращения социальных расходов государства, что предусматривается в рамках ЕС. Великобританию сдерживают разные подходы правящей партии и оппозиции, которая не исключает присоединения к *евро*, если данная валюта надежно зарекомендует себя на практике.

Таким образом, готовность стран ЕС к вхождению с 1 января 1999 г. в заключительную фазу объединения носила крайне разнородный характер.

В принципе ни одна из перечисленных стран не выступала против Валютного союза как такового.

В рамках ЕС уже заложены основы функционирования единого Европейского Центробанка с участием национальных центробанков государств — членов Союза. С 1 января 1999 г. была введена денежная единица *евро* и, как уже отмечалось, 11 стран подписали свою готовность к вступлению: Австрия, Бельгия, Германия, Голландия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Португалия, Финляндия, Франция. 1 января 2001 г. к ним присоединилась Греция. В январе 2007 г. в состав зоны *евро* вошла Словения, и таким образом, ЭВС стал включать 13 стран.

До 2002 г. с *евро* проводились только безналичные расчеты параллельно с национальными валютами, и с 1 июля 2002 г. по утвержденному графику *евро* стала единственной денежной единицей ЕС. Далее она получила широкое распространение за пределами ЕС, особенно

в странах Восточной Европы, Прибалтики, которые сейчас являются членами ЕС.

Многие аналитики считают, что наиболее сильной стороной интеграционного процесса являются единство позиций по принципиальным вопросам и гармонизация действий всех его членов при практической их реализации. В этом плане ЕЭС/ЕС является «феноменом».

Качественные характеристики являются свидетельством высокого уровня развития и интегрированности Евросоюза.

По оценкам Еврокомиссии, в 2007 г. совокупный валовой продукт стран зоны *евро* увеличился на 2,7%. В 2005 г. темпы роста составляли 1,4%. В целом ВВП стран Евросоюза в 2007 г. вырос на 2,9%. Настоящий прорыв экономика региона совершила в четвертом квартале: объем ВВП зоны *евро* увеличился на 3,3% в годовом исчислении. Это произошло на фоне подъема экономики в Германии (+2,7%) и во Франции (+2%), на которые приходится половина ВВП зоны *евро*. Кроме того, очередной скачок совершила экономика Испании (+3,8%), также восстановилась активность в Италии (+2%), где в 2005 г. прирост экономики был нулевым.

После незначительного спада, связанного с мировым финансовым кризисом 2008 г., по прогнозам Еврокомиссии, в 2009 г. экономика стран зоны *евро* возобновит свой рост. Рост, несомненно, будет, но от современного кризиса будет зависеть многое.

В целом темпы развития европейской экономики оставили позади прогнозы экспертов. Подводя итоги года, Организация по экономическому сотрудничеству и развитию назвала восстановление экономического роста зоны евро «существенным» и «стабильным». Также она отметила, что проведенные в Германии и Франции структурные реформы (в первую очередь рынка труда) дали свои плоды.

Преимущества создания ЕВС и согласованной наднациональной структуры выражаются в нескольких направлениях:

- на макроэкономическом уровне единая бюджетная дисциплина и денежная система стран ЕС позволяет надежнее бороться с инфляцией, снижать процентные ставки и налоги, отсюда и позитивные последствия — рост производства, занятости и т.д.;
- для хозяйственных структур единая валютная политика и валюта означают единство денежно-кредитного и валютного регулирования, в том числе значительное сокращение валютных рисков, сроков, переводов и т.д.;
- для частных лиц удешевляются ведение счетов и поездки в пределах ЕС;
- *евро* способна гораздо устойчивее противостоять доллару и иене, чем нынешняя денежная структура;

- в новых условиях ужесточаются требования к состоянию финансов вновь вступающих в ЕС стран, особенно стран Восточной Европы.

В настоящее время *евро* обслуживает до 35% международной торговли, до 95% расчетов внутри ЕС против 50% в 1998 г.

На вопрос, с чем выступает Западная Европа в XXI век, аналитики отвечают, что экономическая политика стран ЕС будет приобретать все более согласованный планомерный характер регулирования как денежного обращения, так и производства, что позволит в рыночной экономике лучше решать вопросы занятости и социальные проблемы.

II.3.3. РАСШИРЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА НА ВОСТОК. МЕСТО РОССИИ В СИСТЕМЕ ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Особое значение имеет готовность ЕС установить со странами Восточной Европы отношения ассоциации, т.е. соглашения о торговле, подписанные ЕС с каждой из восточноевропейских стран еще в 1991–1992 гг., результатом чего явилось положение о создании между сторонами в течение 10 лет ЗСТ промышленными товарами путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других барьеров.

За истекший период были уточнены прогнозы нового расширения ЕС. В июле 1997 г. Евросовет определил, а в декабре того же года утвердил окончательный список первоочередных кандидатов, в который вошли Кипр, Венгрия, Польша, Словения, Чехия, Эстония. Переговоры с этими странами об условиях присоединения к ЕС начались 31 марта 1998 г. На октябрьском (1998 г.) саммите с учетом возникших проблем был обнародован новый список стран-кандидатов, включающий помимо названных выше Болгарию, Латвию, Литву и Словакию. Одновременно учреждена европейская конференция, в которой могут на равных условиях участвовать все названные кандидаты наряду с 15 государствами — членами ЕС.

На саммите в Копенгагене в декабре 2002 г. было принято решение о включении 10 названных стран в ЕС. «Наше достижение уникально. Такой Союз отражает нашу общую решимость положить конец столетиям конфликтов и преодолеть раздробленность континента. Этот Союз воплощает в себе наше стремление к новому будущему, основанному на сотрудничестве, уважении многообразия и взаимопонимании» (выдержка из Афинской декларации от 16 апреля 2003 г.).

1 мая 2004 г. — день вступления в ЕС 10 новых стран: Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия и Эстония.

В мае 2004 г. ЕС завершил новый, самый крупномасштабный этап, превратившись из ЕС-15 в ЕС-25.

Данный этап расширения уникален с точки зрения своего масштаба и разнообразия. Это относится к числу вступающих в Союз стран, увеличению территории и населения, а также различию культур. Процесс был официально начат в марте 1998 г. После подписания 16 апреля 2003 г. в Афинах 10 странами документов о присоединении в этих странах были проведены народные референдумы, на которых большинство населения высказалось за вступление в ЕС. Вступление в Союз Болгарии и Румынии осуществлено в январе 2007 г.

Для вступления в ЕС страна-кандидат должна выполнить экономические и политические условия, известные как *Копенгагенские критерии*, в соответствии с которыми потенциальная страна-член обязана:

- обеспечить стабильность институтов, гарантирующих демократию, соблюдение прав человека, верховенство закона и защиту меньшинств;
- обладать эффективной рыночной экономикой, способной адаптироваться к давлению конкуренции в рамках Союза;
- реализовывать общие правила, стандарты и политику, составляющие основу законодательства ЕС, включая приверженность целям политического, экономического и валютного союзов.

Ни один из этих критериев в полной мере не был реализован восточноевропейскими странами, тем не менее эти страны были приняты в ЕС.

На сегодняшний день в список потенциальных кандидатов помимо Турции, Хорватии и Македонии уже получивших официальный статус кандидатов, включены также Албания, Босния и Герцеговина, Черногория и Сербия. «Европейскую перспективу» имеет и Косово, получившее в 2008 г. статус независимого государства.

Россия принадлежит к числу европейских государств, и вопрос ее интеграции мог бы быть решен путем присоединения в качестве полноправного члена ЕС. Однако, несмотря на определенный прогресс в реформах, необходимые экономические, политические и правовые предпосылки еще не созрели, хотя дата присоединения предполагается до 2010 г. С другой стороны, на данное время не все члены альянса совпадают во мнениях о такой постановке вопроса.

С 1 декабря 1997 г. подписано соглашение о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Россией, что означает начало новых взаимоотношений. За минувшие годы накоплен значительный опыт практического сотрудничества в этом направлении. За все время ЕС достаточно последовательно проводил курс на включение России в крупнейшие международные организации — МВФ, Всемирный

банк, Совет Европы. ЕС поддерживает заявку России на вступление в ВТО и ОЭСР. Вместе с тем эффективность диалога с ЕС в большей мере будет зависеть от того, насколько России удастся вести активное сотрудничество со всеми европейскими организациями, развивая двусторонние отношения с европейскими странами, особенно в Центральной и Восточной Европе.

Фактическое развитие экономических связей России с ЕС характеризуется тем, что, с одной стороны, ЕС является крупнейшим партнером России, на долю которого приходится $\frac{1}{3}$ ее внешней торговли, 40–50% иностранных вложений в ее экономику, а с другой — темпы роста взаимного товарооборота имеют тенденцию к снижению, и абсолютные капиталовложения западноевропейских стран в экономику России крайне незначительны — 9–10 млрд долл., а чистые прямые инвестиции не более 2–3 млрд долл.

Общеизвестны объективные причины, тормозящие торгово-экономические связи: асимметричность структуры взаимной торговли, затяжной характер реформ, внутренняя политическая и экономическая ситуация.

Эти вопросы были в центре внимания на заседаниях Комитета парламентского сотрудничества (декабрь 1997 г.) и Совета сотрудничества (январь 1998 г.), где была принята совместная рабочая программа действий в 1998 г. Она включает 17 направлений, в частности сближение законодательств, защиту интеллектуальной собственности, таможенное дело, промышленную кооперацию, научные исследования, освоение космоса, защиту окружающей среды, транспорт, борьбу против преступности, обучение менеджеров и подготовку кадров и т.д.

Таким образом, роль Западной Европы в мировой экономике будет возрастать. Этому содействуют дальнейший успех интеграционных процессов в регионе и переход стран Восточной Европы к рыночному хозяйству, что способствует их взаимодействию на общеевропейском пространстве.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем суть теоретических подходов к проблеме международной интеграции?
2. Основные предпосылки и факторы международной экономической интеграции.
3. В чем проявляется глобальность процесса международной экономической интеграции?
4. Какую лепту внесли Маастрихтские (1992 г.) соглашения в становлении Европейского союза?
5. Каковы основные критерии перехода в зону евро?

6. Какие страны отвечают важнейшим критериям для вхождения в Европейский Экономический и валютный союз?
7. Современные проблемы и трудности становления Европейского экономического и валютного союза.
8. Продвижение Европейского союза на восток, проблемы России.
9. Почему западноевропейская интеграция называется «классическим» вариантом?
10. Назовите наиболее выраженные региональные проблемы западноевропейской интеграции.
11. Каковы основные критерии перехода в зону евро?
12. Каковы наиболее вероятные приоритеты расширения Европейского союза для России?

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Евро.

ВТО — Всемирная торговая организация.

ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития.

ЕС — Европейский союз.

ЕЭС — Европейское экономическое сообщество.

ЕЭВС — Европейский экономический и валютный союз.

Интеграция в Северной Америке развивается на частно-корпоративной основе, в то время как в Западной Европе это развитие основывается на государственно-корпоративной основе. Основа такой специфики Северной Америки — высокий уровень взаимопереплетения и взаимопроникновения капиталов двух стран, интегрирующих две национальные экономики; свободная миграция населения — рабочей силы. Характер интеграции определяли мощные американские корпорации и их канадские филиалы, превратившиеся в послевоенный период в ТНК.

Одним из первых двусторонних соглашений в области производственного сотрудничества двух стран стал «план Эббота» (1947), целью которого было стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики. Позже, в 1959 г., США и Канада заключили Соглашение о совместном военном производстве, которое способствовало внедрению американских стандартов в канадское производство военной техники. Началом следующего этапа развития двусторонних отношений между США и Канадой послужило заключение в 1965 г. соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, которое, в свою очередь, стимулировало интеграцию и многих других отраслей.

Американские корпорации еще с 60-х гг. стремились расширить двустороннюю интеграцию, сделав ее трехсторонней, за счет «включения» Мексики. К этому процессу подталкивали радикальные изменения (к началу 90-х гг.) в политической и экономической ситуации в мире: Евросоюз резко ускорил расширение и углубление интеграционных процессов в своем регионе; страны АСЕАН, Япония, Китай наращивали свой экономический потенциал; усилилось Азиатско-Тихоокеанское сотрудничество.

На этом фоне США поставили задачу активизации интеграционных процессов на своем континенте, чтобы сохранить конкурентоспособность американских корпораций на мировом рынке.

В 1992 г. эта долгосрочная задача была достигнута — подписан договор, объединяющий США, Канаду и Мексику в общий североамериканский рынок (НАФТА) с населением в 1999 г. около 380 млн человек. В ходе создания этой зоны ликвидировано 50% из 20 тыс. пошлин на различные виды товаров. С 1992 г. Мексика становится крупнейшим потребителем промышленных товаров из США.

Задачи трехстороннего Соглашения состоят в том, чтобы ускорить процесс формирования на Северо-Американском континенте само-

го крупного в мире по территории и экономическому потенциалу регионального хозяйственного комплекса, объединяющего три страны.

Ведущие компании континента рассчитывали соединить финансовые, научно-технические и предпринимательские потенциалы США и Канады с важнейшим фактором конкурентоспособности — низкими издержками производства, характерными для условий Мексики. Другое направление развития — ускорение процесса либерализации товарообмена с Мексикой, поскольку в канадо-американской торговле барьеры к моменту подписания соглашения НАФТА уже были устранены в результате длительного сотрудничества.

Соглашением предусматривалось освободить от ограничений торговлю готовыми изделиями. Уже в 1994 г. пошлины во взаимной торговле промышленными и продовольственными товарами были снижены на 60%.

Договор предусматривает постепенное снижение и к концу столетия полную ликвидацию таможенных ограничений во взаимной торговле. Канада — первый, а Мексика — третий по значению рынок для США. В начале 1994 г. США и Канада отменили налог на 80% мексиканских, а Мексика — на 40% американских и канадских товаров.

В нынешний период идет своего рода процесс «выравнивания» взаимопроникновения крупного капитала на территории североамериканского континента. Тенденция такова, что континент в целом становится одним из трех экономических центров, способным абсолютно доминировать над двумя другими центрами — Западной Европа, Япония.

Наибольшую выгоду от создания блока получили потребители торгового блока, так как в результате усиления конкуренции и снижения тарифов снизились цены на широкий круг товаров. В выгодном положении оказались также американские промышленники, поскольку возрос приток дешевой рабочей силы (для сравнения: 1 час рабочего времени в Канаде стоил примерно 5,75 долл., в США — 4,5 долл., а в Мексике — 50 центов).

По своему экономическому потенциалу Канада и Мексика значительно уступают США: ВВП Канады составляет 10% от ВВП США, а Мексики — 5%; если ВВП на душу населения Канады находится на уровне примерно 90% от ВВП США, то Мексики — 15%. Если в Евросоюзе менее развитым странам (Греция, Ирландия, Португалия) предоставляется финансовая помощь из бюджетного фонда ЕС, то НАФТА такой помощи Мексике не оказывает. Несмотря на это, Мексика намерена с помощью НАФТА ускорить темпы своего экономического развития (примерно 1,6–2,6% прироста ВВП) прежде всего за счет значительных поступлений иностранного капитала,

прямых иностранных инвестиций. Начиная с 1993 г. Мексика получала в среднем более 8 млрд долл., тогда как в 80-х гг. этот показатель соответствовал 3,0–3,2 млрд долл.

По оценкам экспертов, Мексика сможет сократить период реформирования своей экономики и приобщения к клубу развитых стран с 50 до 10–15 лет.

Что касается Канады, то вначале она меньше всех получала выгод от НАФТА, хотя ее экономика тесно связана с США и почти не имеет связи с Мексикой. Однако по мере полномасштабного развития НАФТА, формирования либерализованного рыночного пространства на всем континенте Канада может рассчитывать на приток прямых и портфельных инвестиций из третьих стран, прежде всего стран — членов ЕС, Японии.

Сегодня НАФТА представляет собой крупнейший торговый блок, совокупный ВВП стран — участниц НАФТА составляет 32,3% мирового валового продукта (МВП), или 13,7 трлн долл. Европейский союз, на долю которого приходится 26,7% МВП, значительно отстает. Даже если прибавить к имеющемуся совокупному объему ВВП 15 стран ЕС ВВП 12 новых стран — участниц ЕС, эта цифра увеличится с имеющихся 8,2 трлн до 9,3 трлн долл. Таким образом, ЕС значительно отстает по этому показателю от НАФТА.

По объему ВВП НАФТА превосходит все остальные группы (их, собственно, всего две, сравнимые с НАФТА) за счет США. Что касается объема торговли, то здесь безусловный лидер — ЕС: на его долю приходится 37,3% мирового экспорта и 39,4% мирового импорта. Для сравнения: у НАФТА эти показатели составляют 18,8 и 24,7% соответственно. НАФТА занимает второе место после ЕС по объемам импорта и третье место по экспорту, намного опережая по этому показателю остальной мир.

Известно, что США и Канада являются крупнейшими в мире торговыми партнерами: ежедневно границу в обоих направлениях пересекают товары и услуги на суммы около 2 трлн долл. Для сравнения: Россия со всеми странами мира ввозит и вывозит товаров и услуг на сумму, равную почти 400 млн долл. в день.

В долгосрочном плане с помощью участия в НАФТА американские ТНК рассчитывают на расширение своего экономического участия в Латинской Америке с целью завоевания рынков сбыта, создания новых рабочих мест, повышения конкурентоспособности и прибыли.

В перспективе американские экономисты-эксперты моделируют создание панамериканского торгового блока протяженностью от Аляски до Огненной Земли. Это связано с тем, что именно эти страны в Южном полушарии демонстрируют самые высокие темпы экономического роста и сохраняют их в перспективе.

ТЕМА II.5

КРУПНЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРАЦИИ В ЗОНАХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

II.5.1. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ

Латиноамериканский континент на протяжении многих десятилетий развивался преимущественно на побережье, страны были раздроблены в силу ряда причин:

- историческое прошлое, природно-географические условия и рельеф (Кордильеры, экваториальные леса), отсутствие транспортной сети (по мнению самих южноамериканцев) сильно отличает данный регион от компактной территории Западной Европы;
- изначально на очень низком уровне находился взаимообмен, внутренние национальные экономики не дополняли друг друга, а были ориентированы на экспорт;
- переход многих латиноамериканских стран к модели открытой экономики, через которую надеялись модернизировать структуру, увеличить объемы экспорта тоже не принес особых успехов, так как основным ассортиментом продукции были сырье и материалоемкое производство;
- большие объемы внешнего долга, низкие цены на сырье и материалы на мировых рынках тоже не способствовали значительным финансовым потокам.

Первый импульс субрегиональное развитие сотрудничества получило после создания в начале 90-х гг. НАФТА; еще Дж. Буш предусматривал образование ЗСТ от Аляски до Огненной Земли. Тем самым США укрепляет, с одной стороны, свои позиции, а с другой — усиливает региональные интеграционные процессы.

В условиях экономического развития латиноамериканских государств можно выделить ряд предпосылок (причин) ускорения интеграционных процессов.

Первая причина — растущая конкуренция в торговле и рост доходов от инвестиций и новых технологий, с одной стороны, а с другой — создание более крупных и открытых рынков.

Вторая причина — либерализация внешней торговли, т.е. введение единых тарифов, снятие нетарифных ограничений, создающие условия для подписания двусторонних и многосторонних соглашений о либерализации торговли, что было невозможно осуществить в условиях закрытых экономик.

Третья причина — договор от 1960 г. «Монтевидео» (столица Уругвая) о создании ЗСТ, включающей страны — члены ЛАИ. Согласно этому договору была создана жесткая тарифная система, зачастую не оправдывающая и неэффективная с точки зрения создания режима наибольшего благоприятствования для всех стран ассоциации, а не только своих партнеров.

Договор «Монтевидео» через 20 лет был пересмотрен, согласно новым условиям он допускал заключение торговых соглашений с несколькими странами или отдельно с одной и постепенное снижение тарифов по региону.

Четвертая причина — улучшение политической жизни региона и отдельных стран. Процесс демократизации нацелен на смягчение конфликтных ситуаций на континенте.

В Южной и Центральной Америке уже сложились субрегиональные экономические группировки, образующие ЗСТ и ставящие задачи более глубокой интеграции. Наиболее крупная из них — МЕРКОСУР, включающая Бразилию, Аргентину, Уругвай и Парагвай; создана в 1991 г., вступила в силу с начала 1995 г.

МЕРКОСУР объединяет 250 млн человек и более 75% совокупного ВВП латиноамериканского континента. В него в качестве ассоциированных членов входят Чили, Боливия, Колумбия, Эквадор и Перу.

Динамизм регионального сотрудничества первых лет сменился в дальнейшем его ослаблением под влиянием серьезных экономических и финансовых трудностей, с которыми столкнулись Бразилия и Аргентина. В связи с согласованием ряда важных позиций единого внешнеторгового тарифа обнаружились противоречия интересов Бразилии и Аргентины. Первая, развивая комплекс отраслей современной промышленности, настаивает на защите соответствующих производств от внешней конкуренции, тогда как вторая хотела бы получать из третьих стран товары, не обремененные защитительными пошлинами. В этом с ней солидарны и остальные полные и ассоциированные участники МЕРКОСУР.

МЕРКОСУР выступает и в роли стабилизатора экономики стран блока: сдерживание инфляции осуществлялось за счет увеличения импорта, регулирования тарифной политики. Все это способствовало замедлению темпов экономического спада.

Проблемы в рамках альянса остаются — в частности, это слабость транспортной инфраструктуры, валютное регулирование, унификация налогообложения и т.д.

Перспектива интеграции в рамках МЕРКОСУР зависит от того, насколько ее участникам, прежде всего Бразилии и Аргентине, удастся выработать согласованный подход к ключевым проблемам макроэкономической политики. Дальнейшее экономическое сбли-

жение стран предполагает, в частности, удержание инфляции, бюджетного дефицита, долгового бремени, колебаний курсов валют по отношению друг к другу в договоренных пределах.

На протяжении нескольких последних лет страны Южноамериканского общего рынка выдвигают в качестве основного условия заключения договора о свободной торговле с ЕС отмену субсидий европейским сельхозпроизводителям. Это позволит, по их мнению, облегчить доступ сельскохозяйственной продукции из Южной Америки на европейский рынок.

Евросоюз, со своей стороны, настаивает на предоставлении им равных условий при осуществлении инвестиционных проектов в странах МЕРКОСУР, а также возможности участия в приватизации государственных предприятий и рынка услуг.

Перспективы интеграции в МЕРКОСУР большинством наблюдателей оцениваются как благоприятные. Главные условия углубления и развития интеграции — укрепление экономической и финансовой стабильности блока, создание специального трибунала для разрешения торговых конфликтов между странами блока. Речь идет о создании «наднациональной» структуры, способной сочетать рыночные механизмы с регулирующей деятельностью государств, учитывая специфику южноамериканского региона, где до последнего времени насчитывалось значительное число стран с авторитарным режимом.

Другим важнейшим региональным торгово-экономическим блоком в Южной Америке является *Андское сообщество*, созданное 26 мая 1965 г. на основе Картахенского соглашения, в составе Боливии, Колумбии, Перу, Чили (вышла из группы в 1976 г.) и Эквадора. С 1973 г. членом этой организации стала Венесуэла. Андская группа охватывает территорию в 4,8 млн кв. км с населением 111 млн человек; ее совокупный валовой продукт составляет 268 млрд долл. Высший орган — комиссия Картахенского соглашения, состоящая из послов перечисленных стран с годичным сроком полномочий, по истечении которого комиссия перемещается в очередное по алфавиту государство, входящее в пакт. Представитель этой страны является ее президентом. Совет министров иностранных дел — орган политического сотрудничества — координирует выступление Андской группы на мировой арене. Консультативным органом служит Андский парламент, состоящий из депутатов законодательных собраний стран-членов. Спорные вопросы разрешает Андский суд. Для выработки рекомендаций по конкретным вопросам созданы советы: плановый, валютный, финансовый, налоговый и др.

Картахенское соглашение предусматривает создание общего рынка, согласование экономической политики в отношении иностранного капитала посредством совместного программирования развития

производственных отраслей и инфраструктуры, мобилизацию внутренних и внешних финансовых ресурсов, предоставление специальных льгот менее развитым членам союза — Боливии и Эквадору.

Андская группа в составе Боливии, Венесуэлы, Колумбии, Перу и Эквадора после продолжительного застоя (более 10 лет) в мае 1994 г. согласилась создать ЗСТ, а к 1999 г. был полностью сформирован Таможенный союз в рамках данной интеграционной группировки.

Цели Андского сообщества — содействие развитию стран-участниц посредством их интеграции и социально-экономического сотрудничества; ускорению экономического роста и обеспечению занятости; созданию латиноамериканского общего рынка. Основные направления Андской группы:

- выработка единой экономической политики, координация осуществляемых проектов;
- гармонизация законодательства: осуществление контроля за применением принятых в рамках Андской группы правовых норм и за их единой интерпретацией.

Происходит постепенное оживление процесса интеграции среди членов Центральноамериканского общего рынка (ЦАОР).

ЦАОР был создан в 1960 г. Гватемалой, Гондурасом, Коста-Рикой, Никарагуа, Сальвадором. Однако в результате войны и кризиса задолженности он распался в 80-е гг. В марте 1992 г. Гватемала и Сальвадор подписали договор об отмене торговых пошлин и создании к 1995 г. общего рынка.

Определенным тормозом при этом являются сильная схожесть статей экспорта (в основном традиционные сельскохозяйственные товары) и создание Североамериканской зоны свободной торговли (САЗСТ), куда может переключиться Мексика, и в целом конкурировать будет нелегко.

Карибское сообщество (КАРИКОМ), основанное в 1973 г., объединяет 16 англоязычных стран, с численностью населения 5,5 млн человек (Антигуа и Барбуда, Барбадос, Белиз, Гайана, Гренада, Доминика, Монтсеррат, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Тринидад и Тобаго, Ямайка).

Основная цель сообщества — создание общего рынка и валютно-го союза; достигнуто соглашение о поэтапном сокращении тарифов. Крупнейшим торговым партнером являются США.

Новая концепция региональной интеграции латиноамериканских государств называется концепцией «открытого регионализма» — это интеграция, основанная на низких таможенных барьерах и более открытая для мирового рынка.

II.5.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ

Азия, особенно Тихоокеанский регион, отличается достаточно высокими темпами развития, о чем свидетельствуют высокий уровень жизни населения, рост среднедушевых доходов, улучшение социальных условий.

Среднегодовые темпы экономического развития новых индустриальных стран (НИС) — Гонконг, Республики Кореи, Сингапура, китайской провинции Тайвань — составили 9%. Это второй показатель после Японии в этом большом регионе.

Юго-Восточная Азия. Страны Юго-Восточной Азии образовали в 1967 г. Ассоциацию государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), которая ныне играет важную роль в мировой политике и экономике. Основателями выступили Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, затем к ним присоединились Бруней, Вьетнам, Лаос, Мьянма, Камбоджа. Цели Ассоциации — содействие социально-экономическому и культурному сотрудничеству стран-участниц, а также упрочение мира и стабильности в регионе. Ее интересы не ограничиваются странами-участницами. На совещания своих руководящих органов АСЕАН приглашает представителей других стран для обсуждения проблем более широкого значения. В 1994 г. был создан региональный форум по вопросам безопасности, объединивший 22 государства, включая Россию, Китай, США, Японию, Индию, Австралию и другие страны.

Высшим органом АСЕАН является Конференция глав государств, которая собирается раз в три года, а центральным руководящим органом — ежегодная встреча министров иностранных дел.

Каждое государство — член АСЕАН располагает собственным секретариатом во главе с генеральным директором для координации текущей работы и подготовки решений Ассоциации.

В число наиболее преуспевающих стран — экспортеров промышленных товаров входят Таиланд и Малайзия. Главный упор внешней экономической политики этих стран — усиление притока прямых иностранных инвестиций в форме капитала, передовой технологии и торговли с сохранением определенной роли государственного сектора в экономике и активного участия частного сектора. Наблюдается усиление интернационализации экономик этих стран. Существенные изменения происходят в структуре их экспорта. Так, Япония выделяется как крупнейший поставщик высокотехнологичной продукции, НИС — перешли от экспорта простой промышленной продукции к более капиталоемкой, страны АСЕАН — от экспорта природных ресурсов к экспорту простой промышленной продукции и т.д.

АСЕАН способствует созданию зоны свободной торговли (ЗСТ) и преференциальных условий для инвестиций в своем регионе. Соглашение между АСЕАН и Китаем предусматривает образование крупнейшей ЗСТ. Принимаются меры по развитию инфраструктуры и коллективных управленческих органов, обслуживающих интеграционное сотрудничество. На повестке дня активизация взаимного промышленного сотрудничества. По всем этим вопросам заключены рамочные соглашения. Эксперты разрабатывают планы даже более глубокой, чем в ЕС, интеграции в экономике, политике, обороне, научно-технической и других сферах. В них намечается переход к единой валюте.

Историческое значение имело принятие в 1992 г. декларации о создании ЗСТ, что способствует углублению всесторонней экономической интеграции стран АСЕАН.

В конце 1995 г. было принято решение о создании полноценной ЗСТ в 2003 г. и вступлении в организацию Индокитая.

Из всех этих намерений реальные результаты пока достигнуты лишь в создании ЗСТ. На основе Соглашения об общем эффективном преференциальном тарифе происходит поэтапное и дифференцированное по странам снижение или отмена импортных тарифов. Реализация задачи довести их до 0–5%, первоначально намеченная на 2003 г., затягивается. Главная трудность в открытии рынков друг для друга заключается в схожести структуры экономики и экспорта, что делает многие страны-члены конкурентами, а также в значительных различиях в уровнях развития. Сказались и последствия валютно-финансового кризиса, разразившегося в регионе в 1997–1998 гг., свое негативное воздействие оказывает нынешний (2008–2009) финансовый кризис. Тем не менее формирование ЗСТ неуклонно продолжается, хотя и медленнее, чем ожидалось. Страны-члены договорились поэтапно открыть до 2010 г. основные секторы национальной промышленности инвесторам из государств АСЕАН, а до 2020 г. — внешним инвесторам.

Сорокалетняя история АСЕАН свидетельствует об устойчивости этого объединения и не дает повода сомневаться в перспективах его дальнейшего укрепления.

Организация азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) является официальным форумом, который создан в 1989 г. и членами которого являются восточно-азиатские страны, а также Австралия, Новая Зеландия, Канада, США и др., т.е. в него входят 18 государств Азии, Северной и Южной Америки.

В настоящее время в рамках Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) предпринимаются достаточно активные меры для усиления сотрудничества в рамках АТЭС. По составу, характеру и целям эта организация — нетипичная региональная группировка. Она объеди-

няют страны, существенно различающиеся традициями, уровнем развития, структурой экономики. Однако как развитые, так и развивающиеся страны выступают равноправными партнерами. За исключением США, Японии и Канады, остальные страны играют скорее пассивную, чем активную, роль в формировании правил и принципов общения в рамках сотрудничества.

В соответствии с планами АТЭС к 2020 г. предполагается образовать крупнейшую в мире зону свободной торговли без таможенных барьеров.

Программа действий АТЭС, принятая в Осаке в ноябре 1995 г., направлена на достижение долгосрочной цели обеспечения свободной и открытой торговли и инвестирования не позднее 2010 г. для промышленно развитых стран и 2020 г. — для развивающихся. Данный документ в целом соответствует всем стандартам ВТО, акцентирует внимание на постепенном сокращении тарифов, нетарифных мер, необходимости развития сотрудничества в области энергетики, транспорта и т.д.

По мнению ряда авторов (Щербанин Ю.А. и др.), в настоящее время АТЭС может усилить свое интеграционное формирование, опираясь на такие уже существующие организации, как АСЕАН, СТЭС (Совет по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству — неправительственная организация, привлекающая к работе научных деятелей, бизнесменов и др.).

С другой стороны, интеграционные процессы в регионе могут быть инициированы за счет иностранных инвестиций. Как показывает мировой опыт, страны со слаборазвитой экономикой, но обладающие значительным сырьевым и трудовым потенциалом, при активной поддержке извне финансовыми, материально-техническими ресурсами, способны достичь высоких темпов экономического развития. Все это, безусловно, должно привести к усилению внутренних механизмов экономического развития и интеграционных процессов.

18 ноября 1998 г. в Куала-Лумпуре (Малайзия) состоялась главная встреча стран — участниц АТЭС, на которой рассматривались вопросы устранения таможенных барьеров до 2010–2020 гг. для развивающихся стран, создания реальной ЗСТ в регионе. Документ подписали главы 21 государства с участием России (делегацию возглавлял Е. Примаков).

Таким образом, перспективы экономического развития стран Азии направлены на повышение региональной и глобальной эффективности. При этом большинство стран АТР проводит политику, ориентированную прежде всего на развитие связей.

Рассмотренная интеграция в масштабе мировой экономической системы представляет собой, с одной стороны, развивающийся, во

многом стихийный процесс углубления экономических взаимосвязей, взаимодействия различных отраслей, производств, различных сфер национальных хозяйств соответствующих государств, а с другой стороны — процесс государственного регулирования этих взаимосвязей. Основными объектами интеграции являются частные монополии и государства.

С середины 90-х гг. наметилась тенденция региональной экономической интеграции в АТР с участием России, где последняя должна определить свое место в этом процессе. Уже определились сферы сотрудничества АТР — Россия по следующим важным направлениям:

- политическое сотрудничество по обеспечению стабильности и безопасности в Тихоокеанском регионе;
- координация многостороннего сотрудничества с упором на развитие взаимной торговли и поощрения инвестиций;
- технологическое и военно-техническое сотрудничество (Малайзия, Вьетнам).

На первых порах это предполагает создание ЗСТ в АТР со всеми присущими ей признаками.

Таким образом, Россия фактически участвует в различных формах интеграционного процесса в АТР, но еще довольно слабо влияет на организацию и регулирование этого процесса. В этой связи неоднократно возникал вопрос о необходимости расширения институционального участия России в процессе экономической интеграции АТР. В середине 90-х гг. эта проблема была решена: в 1995 г. Россия вступила в Тихоокеанский экономический совет, а в 1998 г. — в АТЭС.

Дальнейшее развитие внешнеэкономических связей России с АТР должно способствовать созданию эффективной, высокотехнологической и мобильной экономики, в первую очередь на российском Дальнем Востоке, с использованием преимуществ территориального и международного разделения труда. Уникальный в ресурсном плане Дальневосточный регион является географическим продолжением динамично развивающегося «тихоокеанского кольца» и естественным выходом России в АТР.

На протяжении десятков лет развитие районов Дальнего Востока жестко регулировалось из центра в целях обеспечения оборонной безопасности государства. Большинство районов были закрытыми зонами, поскольку здесь в течение многих лет создавался значительный потенциал для нужд военно-промышленного комплекса страны.

В отличие от европейского региона АСЕАН и АТЭС только формируют основные правила диалога в региональном интеграционном процессе. В этих условиях Россия вполне могла бы вписаться в систему политических и экономических соглашений.

Среди возможных приоритетных направлений сотрудничества и торговых обменов со странами АТР можно назвать космическую, авиационную, судостроительную промышленность, освоение ресурсов океана и экологию, сотрудничество в создании транспортных средств нового типа, электроэнергетику, военно-техническое сотрудничество.

На первых порах наиболее конкурентоспособной Россия оказалась на рынке оружия. Известная сделка — реализация партии «МиГ» в Малайзию — предоставляет собой многомиллиардный контракт. Россия стала крупнейшим участником авиасалонов в Малайзии и Сингапуре. Идут переговоры с Таиландом по вопросам закупки российского вооружения и техники. Все это по-новому определяет роль России в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Таким образом, интеграция России в систему экономических отношений с АТР требует решения многих политических и экономических проблем, внедрения в практику внешнеэкономической деятельности с другими государствами норм и правил, принятых в мировом сообществе, адаптации внутреннего законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность.

II.5.3. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В АФРИКЕ

Если сравнить с другими регионами даже развивающегося мира, особых успехов в области интеграции в странах Африки нет.

Субъекты этого региона имеют разный уровень развития, и если сравнить его с мировым, то он был и остается низким. Из более чем 40 стран мира, относящихся к разряду слаборазвитых, 25 расположены на африканском континенте. При этом ВВП на душу населения колеблется от 80 долл. в Мозамбике до 500 долл. в Мавритании.

Внутриафриканская торговля не превышает 5% стоимостного объема региональной торговли. Вместе с тем главы государств разрабатывают различные меры, направленные на ускорение процесса интеграции, основные из них изложены в Договоре о создании Африканского экономического сообщества (АФЭС), принятом главами африканских государств в 1991 г. Это согласование производственной и социальной инфраструктуры между соседними государствами; рыночная интеграция через принятие мер по либерализации торговли; создание эффективной системы погашения платежных обязательств; обеспечение конвертируемости валют.

В постколониальный период (после 60-х гг.) на континенте возникло более 40 различных международных организаций экономического и финансового профиля франко- и англоязычных стран.

Первоначально возникли организации регионального профиля, такие как ОМВГ (Организация по освоению бассейна р. Гамбия),

ОМВС (Организация по освоению бассейна р. Сенегал), «Африканская лесопромышленная организация», «Международный союз стран — производителей какао», «Ассоциация по развитию рисоводства в западной Африке», с учетом монокультурной специализации стран и возможной кооперации.

Однако в силу ряда объективных и субъективных причин их развитие с элементами интеграции шло очень медленно и вяло.

В настоящее время наиболее приоритетной интеграционной группировкой наблюдатели считают АФЭС, договор о поэтапном создании которого был подписан в мае 1994 г.

План постепенного создания АФЭС рассчитан на 34 года (в шесть этапов). АФЭС формируется на базе уже существующих группировок субрегионального характера, таких как ЭКОВАС, КОМЕСА, САДК, САМЭСГЦА, ЮДЕАК. Первоначально в течение 20 лет предусматривается усиление скоординированности деятельности этих организаций.

Среди них наибольшей активностью отличается деятельность ЭКОВАС — Экономического сообщества западно-африканских стран, созданного в 1975 г. в составе 16 государств. В 1995 г. был принят обновленный Договор, который закрепил главные цели сообщества: поэтапное создание общего рынка в регионе путем реализации договоренностей о свободном перемещении людей, товаров, развитии торговли и транспортной сети, создание единого парламента и введение единой валюты.

В ноябре 1993 г. в г. Кампале (Уганда) был подписан Договор о преобразовании Зоны преференциальной торговли стран Восточной и Южной Африки (ЗПТ) в Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), в планах которого формирование Общего рынка, Валютного союза — к 2020 г., сотрудничество в экономической, юридической и административной сферах. Общий рынок предусматривал слияние Сообщества развития Юга Африки (САДК) и ЗПТ в КОМЕСА. Однако в августе 1994 г. на саммите САДК в г. Габороне (Ботсвана) было принято решение о раздельном существовании двух организаций в Южной и Восточной Африке.

В апреле 1996 г. на заседании Совета Министров КОМЕСА с участием 16 стран-членов были выдвинуты некоторые задачи по интеграции, в том числе необходимость наращивания промышленного производства в регионе, устранение таможенных тарифов во взаимной торговле, принятие общих тарифов по отношению к третьим странам. Однако эффективному созданию общего рынка в данном регионе препятствуют значительные различия в социально-экономическом развитии, политическая ситуация, валютно-финансовые и кредитные проблемы и т.д.

Региональный блок САДК создан в 1992 г. на базе Конференции по координации развития стран Юга Африки. Он предусматривает развитие интеграционных процессов по гибкой схеме с учетом разнотемповости развития групп стран. В 1993 г. принято решение о создании специальных органов по вопросам финансирования, инвестиций, а также по вопросам труда и занятости. Программа включает 446 совместных проектов. В том же году подписаны соглашения о совместном использовании водных ресурсов и создании единой энергетической системы Юга Африки. Принято решение об активизации усилий по созданию на Юге Африки ЗСТ.

Основными целями САДК являются обеспечение развития и экономического роста; содействие миру и безопасности между государствами и обеспечение взаимодополняемости стратегий и программ. Сообщество также предусматривает устранение препятствий на пути свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы в регионе.

В 1995 г. САДК привлекла внимание Скандинавских стран, которые предусматривают до 50% внешнего финансирования, стран ЕС, США. Страны ЕС предлагают консультации по интеграционному опыту, совместному планированию и проведению единой экономической политики. В феврале 1996 г. с США был подписан меморандум, в котором рассматриваются взаимовыгодные приоритетные сферы в области АПК, энергетики, в развитии инфраструктуры, финансов и т.д. Приоритет отдается частному предпринимательству с постепенным сворачиванием госпрограмм.

Безусловно, интеграционные процессы на Юге Африки идут очень медленно, наталкиваясь на всякого рода препятствия объективного и субъективного характера, начиная с различий в уровне социально-экономического развития, экономической политики, уклада жизни и завершая личными амбициями самих лидеров государств. Немалую роль в качестве лидера может сыграть в данном регионе ЮАР — как сильная и экономически развитая страна.

За последние годы довольно интенсивно развивается Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК) (1967 г.) в составе шести стран. Здесь более чем в других группировках обозначились параметры интеграции, т.е. введен единый таможенный тариф в рамках ЮДЕАК, создан Валютный союз Центральной Африки во главе с Центробанком Центральной Африки, который выпускает единые платежные средства. Создан фонд солидарности стран ЮДЕАК.

Проблемы развития данного альянса практически совпадают с континентальными проблемами государств Африки: низкий уровень развития, разнородность специализации экономик, слабая инфраструктура — социальная, производственная, экономическая, а также политическая нестабильность в ряде стран.

Все это отрицательно сказывается на ликвидации таможенных барьеров, выходе на более высокие ступени интеграции для постепенной трансформации ЮДЕАК в экономическое и валютное сообщество (ЭВСЦА), предусмотренное еще в марте 1994 г.

II.5.4. АРАБСКИЕ СТРАНЫ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

Растущий интерес к интеграции, тесному взаимовыгодному сотрудничеству отмечается среди арабских государств Персидского залива. С 1981 г. создан и функционирует Совет по сотрудничеству ряда арабских государств, включающий Саудовскую Аравию, Кувейт, Катар, Бахрейн, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, иначе называемых «нефтяной шестеркой».

В настоящее время в странах арабского региона функционирует целый ряд региональных интеграционных соглашений на двусторонней основе. Общей, главенствующей организацией для всех арабских государств является *Лига арабских стран* со штаб-квартирой в Каире. Семь государств Африки (Алжир, Египет, Ливия, Маврикий, Марокко, Сомали, Тунис) являются членами Арабского валютного фонда (АВФ). Основные задачи АВФ в валютной сфере — стабилизация обменных курсов валют стран-участниц и создание условий для их взаимной обратимости, устранение в рамках организации валютных ограничений, создание эффективного механизма взаимных расчетов, а также единой валюты. Расчетной единицей АВФ является арабский динар (1 араб. динар = 3 СДР).

Арабский валютный фонд в основном создан в целях расширения торговли между нефтедобывающими и другими арабскими странами. Фонд также оказывает положительное воздействие на интеграционные процессы на всем континенте благодаря тому, что в него входит значительное число африканских государств.

Различные интеграционные формирования, созданные под влиянием АВФ, концентрируются в трех районах: *Союз арабского Магриба* (Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис); *район Персидского залива* — Эмираты и Саудовская Аравия; *Совет арабского сотрудничества* (Египет, Ирак, Иордания, ЙАР).

В 1992 г. было объявлено о создании Организации экономического сотрудничества центрально-азиатских государств (ОЭС—ЭКО); по замыслу учредителей, она должна стать прообразом будущего Центрально-Азиатского общего рынка, который должен включать мусульманские республики СНГ — среднеазиатские, Казахстан, Азербайджан.

Говоря об интеграционных процессах в рамках развивающихся стран, следует иметь в виду, что эти процессы еще достаточно слабы по характеру и темпам развития. Большинство развивающихся стран

практически находятся вне процесса интеграции, а экономическое сотрудничество на уровне отдельных стран, фирм, предприятий можно рассматривать как подготовительную ступень к реальному интеграционному процессу.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Роль США в создании Североамериканского общего рынка.
2. Цели и перспективы НАФТА.
3. Назовите и охарактеризуйте общие рынки в системе латиноамериканской интеграции.
4. Каковы приоритеты развития МЕРКОСУР?
5. Интеграционные проблемы Африканского региона.
6. Назовите интеграционные начала на субрегиональном уровне.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

НАФТА — Североамериканская ассоциация свободной торговли (общий рынок), создана США, Канадой и Мексикой в 1991 г.

МЕРКОСУР — Общий рынок стран южного Конуса, созданный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем, Уругваем.

ЦАОР — Центрально-Американский общий рынок, создан в 1960 г.

КАРИКОМ — Карибское сообщество, создано в 1973 г., общая цель — создание общего рынка, объединяет 13 государств.

САДК — Сообщество развития Юга Африки — политико-экономический региональный блок, создан в 1992 г.

АСЕАН — Ассоциация государств Юго-Восточной Азии, создана в 1967 г. в составе Индонезии, Малайзии, Таиланда, Филиппин, Сингапура, позже Брунея (1984 г.), Вьетнам (1995 г.).

АТЭС — Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, социальный форум, создан в 1989 г.

ЭКОВАС — Экономическое сообщество западно-африканских государств, создано в 1975 г., включает 16 государств.

КОМЕСА — Общий рынок Восточной и Южной Африки — всего 21 страна.

ЮДЕАК — Таможенный и экономический союз Центральной Африки, создан в 1967 г., включает шесть стран.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ НА
ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

**II.6.1. ПРЕДПОСЫЛКИ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ
ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ
ПРОСТРАНСТВЕ**

Активное вхождение России в мировое хозяйство и сообщество неминуемо приведет к углублению процессов межгосударственной региональной экономической интеграции. Это связано с тем, что региональная экономическая интеграция включает в себя согласование, координацию, а затем и достижение единства не только внешнеторговой, но и налоговой, бюджетной, транспортно-инфраструктурной, таможенной и других сфер экономической деятельности суверенных государств.

Данное обстоятельство обуславливает необходимость экономической интеграции для стран Содружества Независимых Государств (СНГ) на качественно новой основе. Именно такая интеграция может стать важнейшим фактором оздоровления экономики и укрепления государств в мировом сообществе. Без этого роль каждого государства Содружества по отдельности будет не так весома, как их интеграционного объединения в целом.

Основа интеграционного процесса — совпадение интересов и выгоды многостороннего сотрудничества государств-участников. Интеграция тем эффективнее, чем выше уровни социально-экономического развития государств и чем ближе этнорелигиозные и социокультурные менталитеты народов объединяющихся стран. Эффективная межгосударственная экономическая интеграция в состоянии обеспечить:

- ускорение темпов взаимной торговли и экономического роста, сокращение транзакционных издержек;
- повышение конкурентоспособности товаров, фирм, национальных экономик;
- увеличение притока иностранных инвестиций, как из стран — участниц интеграционного объединения, так и из третьих стран;
- сглаживание межстрановых различий в уровне и качестве жизни населения.

В самом общем виде контуры экономического сотрудничества определяются сложившейся в прошлом глубокой технологической зависимостью и многосторонней дополняемостью национальных

хозяйственных комплексов, межгосударственной специализацией и разветвленными кооперационными связями, потребностями сохранения межгосударственного рынка, сырьевой базы, необходимостью технологического совершенствования производственных потенциалов государств СНГ, созданием новых кооперационных связей на рыночных условиях.

Наиболее существенными предпосылками устойчивого развития в интеграционном взаимодействии государств СНГ, на наш взгляд, являются:

- благоприятное географическое положение региона, значительный транзитный потенциал, развитая сеть телекоммуникаций, наличие реальных и потенциальных новых транспортных коридоров для перевозки грузов между Европой и Азией;
- наличие на постсоветской территории колоссального ресурсного потенциала, развитой науки, богатой культуры. Страны СНГ располагают 16,3% мировой территории, 5% численности населения, 25% запасов природных ресурсов, 10% промышленного производства, 12% научно-технического потенциала, 10% ресурсообразующих товаров. Среди них — пользующиеся спросом на мировом рынке нефть (18% планетарных запасов) и природный газ (40%), уголь, лес, редкие металлы, калийные соли и прочие ископаемые, а также запасы пресной воды и земельные массивы, пригодные для строительства и земледелия;
- сложившаяся за десятилетия взаимозависимость и взаимодополняемость национальных экономик республик бывшей единой державы в связи с общностью их исторического развития, функционированием объединенных сетей транспортных коммуникаций и линий электропередач, а также отсутствием тех или иных природных ресурсов в одних государствах при их избытке в других. Ныне ни одно из государств СНГ, включая Россию, не может полностью обеспечить автономное производство своей конечной продукции. Особенно уязвимы в этом отношении государства, не обладающие собственными природными ресурсами. Поэтому их основное внимание обращено к России с ее огромными запасами энергоносителей, разветвленной экономикой и емким рынком, способностью оказать им действенную экономическую помощь. Россия также не свободна от экономической зависимости от стран СНГ;
- схожесть путей экономических преобразований стран в направлении к рыночной экономике, примерно одинаковый уровень развития производительных сил, близкие технические и потребительские стандарты;

- формирующиеся пока двусторонние и многосторонние варианты зоны свободной торговли, значительно сокращающиеся ограничения в торговом режиме;
- стабилизация почти во всех странах СНГ динамики изменения курсов национальных валют в отношении свободно конвертируемых;
- заметное сокращение межгосударственных взаимосвязанных поставок продукции на эквивалентной основе (бартер), более устойчивое развитие рыночных торговых отношений непосредственно между хозяйствующими субъектами;
- возрастание роли косвенного государственного регулирования внешнеторговой деятельности через механизмы налогового, таможенного и валютного контроля;
- завершение (в основном) формирования внешнеторгового механизма, основанного на ограниченном использовании нетарифных методов регулирования экспорта товаров, протекционистского таможенного тарифа для защиты внутреннего рынка;
- наличие довольно емкого, хорошо освоенного рынка сбыта товаров, неконкурентоспособных в странах дальнего зарубежья. На наш взгляд, в условиях усиления конкуренции на мировых рынках значимость этого фактора интеграции будет неуклонно возрастать;
- традиционно сложившиеся тесные связи между рассматриваемыми странами в социальной, гуманитарной и информационной сферах. На постсоветском пространстве не существует языкового барьера: русский язык является родным или вторым родным для большинства населения этих стран;
- усложнение военно-политической обстановки в мире и на границах СНГ в результате возросшей угрозы международного терроризма, требующее укрепления коллективной безопасности.

II.6.2. ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ЭТАПЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СНГ

СНГ возникло в результате распада СССР на постсоюзном экономическом пространстве. Соглашение об образовании СНГ было подписано руководителями Белоруссии, РСФСР и Украины в декабре 1991 г., затем к нему присоединились другие республики бывшего СССР, за исключением Латвии, Литвы и Эстонии. Таким образом, к началу 2004 г. в состав СНГ входили 12 стран: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Украина. Доля стран СНГ в мировом ВВП к концу 90-х гг. составляла 3%.

При создании СНГ государства — учредители этой организации ставили следующие задачи:

- провести процедуру ликвидации СССР, раздела союзного наследства, обретения полного суверенитета и международного признания с наименьшими издержками;
- исходя из того, что единое союзное государство (СССР) и его единый народно-хозяйственный комплекс существовали длительное время, создать на базе бывших союзных республик общее экономическое, научно-техническое, информационное, гуманитарное пространство.

Для нашей страны деятельность СНГ имеет приоритетное значение, поскольку речь идет о сотрудничестве с соседними государствами (ближним зарубежьем), составлявшими ранее единое союзное государство. Основные цели России при сотрудничестве в рамках СНГ:

- сохранение и укрепление геополитических позиций России в современном мире;
- обеспечение доступа к сырьевым ресурсам других стран СНГ (например, от 70 до 100% потребностей Российской Федерации в отдельных видах цветных и редкоземельных металлов покрывается за счет поставок из других стран СНГ; важная роль других стран СНГ в поставках в Россию хлопка, черных металлов, некоторых видов продовольственных товаров);
- сохранение своих позиций на рынках готовой продукции стран СНГ (прежде всего машин и оборудования), так как если эти рынки будут потеряны, то вернуться на них в дальнейшем будет крайне сложно;
- СНГ остается «полем» деятельности российского капитала и его возможной экспансии в перспективе (здесь особое значение имеет деятельность российских транснациональных финансово-промышленных групп, банков, предприятий с участием российского капитала);
- СНГ имеет важное значение с точки зрения функционирования российской инфраструктуры транспорта и связи (ведущие в страны дальнего зарубежья нефте- и газопроводы, железнодорожные пути проходят по территории некоторых стран СНГ, а авиатрассы — в их воздушном пространстве);
- гуманитарные цели — сохранение традиционной свободы передвижения граждан в рамках СНГ; сохранение и укрепление общего культурного, образовательного, информационного пространства; поддержка русскоязычного населения за рубежом; обеспечение отсутствия дискриминации, предотвращение массовой миграции населения в Россию из других стран СНГ, координация действий в борьбе с преступностью.

Следует подчеркнуть, что страны СНГ заинтересованы в эффективном экономическом и научно-техническом сотрудничестве с Россией. У них сохраняется производственно-технологическое единство с промышленным комплексом России, они теснейшим образом связаны с топливно-энергетическим комплексом нашей страны, высокая зависимость транзита этих государств через российскую территорию, многие из них заинтересованы в экспорте своей продукции (особенно сельскохозяйственной). В Российской Федерации работает значительная часть трудоспособного населения ряда стран СНГ, что в некоторой степени решает проблемы безработицы в них. Сохраняет значение и кредитование стран СНГ со стороны России. Эта взаимная заинтересованность нашла отражение в целом ряде соглашений, которые были подписаны странами — членами СНГ:

- сентябрь 1993 г. — *Договор о создании Экономического союза*, в состав которого вошли все страны СНГ, за исключением Украины, являющейся его ассоциированным членом;
- апрель 1994 г. — *Соглашение о создании зоны свободной торговли* (подписано всеми 12 странами — членами СНГ);
- январь 1995 г. — *Соглашение о создании Таможенного союза*, в который (к началу 2001 г.) вошли пять стран СНГ: Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия и Таджикистан;
- апрель 1997 г. — *Договор о Союзе Белоруссии и России*;
- декабрь 1999 г. — *Договор о создании Союзного государства России и Белоруссии*;
- октябрь 2000 г. — *Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС)*;
- сентябрь 2003 г. — *Соглашение о формировании единого экономического пространства (ЕЭП) с участием Белоруссии, Казахстана, России и Украины*;
- октябрь 2005 г. — *Договор об объединении ЦАС и ЕврАзЭС*;
- январь 2006 г. — *Вхождение в ЕврАзЭС Узбекистана*;
- октябрь 2007 г. — *Соглашение о создании Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России*.

В самой хронологии указанных документов видна определенная противоречивость и непоследовательность с точки зрения логики осуществления интеграционного процесса (сначала создание зоны свободной торговли, затем таможенного союза, общего рынка, в конце — экономического и валютного союза). Всеми странами СНГ сначала был подписан Договор о создании Экономического союза, затем Соглашение о создании зоны свободной торговли. Соглашение же о создании Таможенного союза, а затем Евразийского экономического сообщества было подписано 12 странами СНГ. Соглашение о формировании единого экономического пространства подписали

четыре государства СНГ (Белоруссия, Казахстан, Россия и Украина).

К началу XXI в. в результате непоследовательности действий и сохраняющихся существенных различий в интересах стран — членов СНГ переживало сложные времена. Содружество достаточно успешно выполнило свою первую задачу — сделать минимальными политические издержки становления суверенитета бывших союзных республик. Однако вторую задачу — создание эффективно действующего Экономического содружества и осуществление в его рамках процесса международной экономической интеграции — решить в полной мере не удается.

II.6.3. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ СТРАН СНГ

Как свидетельствует мировой опыт, базой и движущей силой интеграционных процессов может быть только экономика, а национальные экономики с различными структурами и уровнями развития могут реально интегрироваться при условиях их однотипности, схожести национальной экономической политики, хозяйственных условий, законодательной базы.

Реальная интеграция возможна и необходима для государств, имеющих высокоразвитый промышленный потенциал, и малоперспективна для государств, которые характеризуются технической отсталостью и аграрно-сырьевой структурой экономики, преобладанием государственно-бюрократического аппарата, неразвитостью финансовых рынков и кредитно-банковской инфраструктуры, нерешенностью проблем собственности и т.д.

В течение 1994–2003 гг. страны — участницы СНГ образовали четыре субрегиональных объединения различного типа: Союз Беларуси и России; Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС — Россия, Казахстан, Беларусь, Кыргызстан, Таджикистан и с января 2006 г. Узбекистан); Организация «Центрально-Азиатское сотрудничество (ОЦАС — Казахстан, Кыргызстан); разносортная экономическая интеграция отражается и на образовании межгосударственных объединений из стран — членов СНГ.

В настоящее время ни одна из стран СНГ не выступает за прекращение его деятельности и не выходит из его состава. Сохранение СНГ поддерживает большинство населения стран — участниц этой организации. Однако неопределенными остаются дальнейшие цели и приоритеты Содружества, а принятые в рамках этой организации решения зачастую не выполняются. Так, в рамках СНГ принято около 1000 всевозможных документов, в том числе и концептуального характера. Однако страны СНГ до сих пор не пришли к устраиваю-

шей их всех модели экономического взаимодействия, которая была бы эффективна в условиях мировой экономики XXI в. Не разработаны также правовые и организационные аспекты сотрудничества. Отсутствует единая (или хотя бы согласованная) внешняя политика стран СНГ по отношению к третьим странам и их группировкам. Конкурируя друг с другом на рынках стран, не входящих в СНГ, они лишаются значительных прибылей.

Одной из характерных тенденций сотрудничества в рамках СНГ является развитие «разноуровневой» и «равноскоростной» интеграции (экономического сотрудничества). Как уже отмечалось, в рамках Содружества сложились такие межгосударственные объединения, как Союзное государство России и Беларуси («двойка»), Таможенный союз Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана («пятерка»), ЕврАзЭС и др.

Наиболее продвинутой формой интеграции стран СНГ является Союзное государство Российской Федерации и Республики Беларусь, договор о создании которого был подписан в декабре 1999 г. Этому договору предшествовало подписание этими странами в 1995 г. Соглашения о Таможенном союзе (к которому затем в 1995–1999 гг. присоединились Казахстан, Киргизия и Таджикистан). При этом вопросы формирования единого таможенного пространства в целом наиболее успешно решались именно во взаимоотношениях России и Беларуси.

В апреле 1996 г. был подписан Договор об образовании Сообщества Беларуси и России, в соответствии с которым создавалась новая интеграционная организация со своей системой органов управления, бюджетом, целями и задачами. Однако Сообщество не претендовало на статус нового государства. Его участники сохраняли свой государственный суверенитет, независимость и территориальную целостность. Тем не менее они обязывались согласовывать свою внешнюю, оборонную политику и решение проблем безопасности. В области экономики Соглашение намечало создание единого экономического пространства, эффективно функционирующего общего рынка, свободного передвижения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. В социальной и гуманитарной областях Россия и Беларусь поставили задачи обеспечения равных прав граждан двух стран при получении образования, трудоустройстве, оплате труда, предоставлении других социальных гарантий, введения единых стандартов социальной защиты, обеспечения равных прав физических лиц на приобретение имущества в собственность и др. Был создан Высший совет Сообщества, Исполнительный комитет, Парламентское собрание.

Договор об образовании Сообщества Беларуси и России оказал существенное воздействие на дальнейшее развитие объединительных процессов между этими странами. Им были зафиксированы основ-

ные параметры сотрудничества: тесное взаимодействие в сфере политики, экономики, в социальной сфере при сохранении независимой государственности стран-партнеров. Задачи создания единого государства этим договором не рассматривались.

В апреле 1997 г. руководители России и Беларуси подписали Договор о Союзе Республики Беларусь и России.

Наконец, в декабре 1999 г. был подписан Договор о создании Союзного государства Российской Федерации и Республики Беларусь, где были поставлены задачи создания союзного государства при сохранении национального суверенитета его государств-участников с формированием союзных государственных органов и наднациональных органов управления. Россия и Беларусь остаются полноправными членами международного сообщества и сохраняют свое членство в международных организациях, а также свои обязательства и права по международным договорам.

Союзное государство России и Беларуси (при сохранении этими странами суверенитета, независимости, международной правосубъектности и своего государственного устройства) обладает уже всеми признаками государственности, территорией и границами, гражданством, определенной структурой органов власти. Целями Союзного государства являются формирование Единого экономического пространства, осуществление единой социальной политики, проведение согласованной внешней и оборонной политики.

В октябре 2000 г. был заключен Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), в состав которого вошли Республика Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан. ЕврАзЭС призвано заменить Таможенный союз пяти указанных стран. Задачами нового объединения являются:

- завершение оформления в полном объеме режима свободной торговли;
- формирование единого таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования;
- установление общих правил торговли товарами и услугами и их доступа на внутренние рынки;
- выработка согласованной позиции государств — членов Сообщества во взаимоотношениях с ВТО и другими международными экономическими организациями;
- создание унифицированной системы таможенного регулирования. Основная цель ЕврАзЭС — создание единого экономического пространства на территории пяти указанных стран. Принятие решений в ЕврАзЭС будет осуществляться на основе стандартной международной процедуры: количество голосов каждой страны пропорционально доли средств, внесенных ею в бюджет сообщества, а эти средства, в свою очередь, пропорцио-

нальны экономическому потенциалу страны (у России — 40 голосов, Казахстана и Белоруссии — по 20, у Киргизии и Таджикистана — по 10 голосов).

Высшим органом ЕврАзЭС является Межгосударственный совет, который собирается не реже одного раза в год на уровне глав государств и не реже двух раз в год — на уровне глав правительств. Постоянно действующие органы ЕврАзЭС: Интеграционный комитет, Межпарламентская ассамблея, Суд Сообщества. По решению Межгосударственного совета в странах — членах Сообщества могут открываться представительства Интеграционного комитета.

В сентябре 2003 г. Республиками Беларусь, Казахстаном, Россией и Украиной было подписано соглашение о формировании Единого экономического пространства (ЕЭП). При этом предполагается обеспечить в перспективе свободу движения в рамках ЕЭП товаров, услуг, рабочей силы и капиталов. Соглашение предполагает формирование зоны свободной торговли без изъятий и ограничений, согласование таможенно-тарифной и макроэкономической политики, а также выравнивание цен на энергоносители в странах-участниках. Для координации действий в рамках ЕЭП создается наднациональный орган, решения которого обязательны для стран-участниц, а голоса в нем распределяются между странами-участницами пропорционально размерам их ВВП (на ВВП Российской Федерации при этом приходится 80% всего совокупного ВВП «четверки» стран ЕЭП).

В целом, несмотря на все негативные тенденции и сложности современного экономического положения, возможности повышения эффективности взаимного экономического сотрудничества и на этой основе перехода к динамичному экономическому росту в странах СНГ сохраняются. Для этого нужны политическая воля и соответствующие последовательные действия со стороны руководителей стран Содружества, а также активизация хозяйствующих субъектов этих стран на микроуровне.

Если бы удалось восстановить ЕЭП этих государств, то они могли бы без дополнительных инвестиций резко увеличить масштабы и повысить эффективность производства в базовых отраслях. На этой основе можно было бы создать предпосылки экономического роста сначала во взаимосвязанных отраслях, а затем в национальных экономиках в целом, решить такие острые проблемы, как безработица, повышение уровня жизни населения стран СНГ. Кроме того, известно, что именно внутренняя торговля является основным фактором успешного развития всех региональных экономических группировок. У стран СНГ в этой области имеются значительные резервы: если в СНГ доля взаимного товарооборота в общем объеме внешней торговли составляет 31%, то в НАФТА аналогичный показатель — около 50%, а в ЕС — более 60%. Реализация возможностей осуще-

ствления процесса международной экономической интеграции в рамках СНГ может стать существенным фактором его экономического развития.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Обоснуйте необходимость развития интеграционных производств на постсоветском пространстве.
2. Каковы основные предпосылки интеграционного взаимодействия стран СНГ?
3. Сформулируйте основные задачи создания СНГ.
4. Обоснуйте проблемы интеграционного взаимодействия.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

СНГ — Содружество Независимых Государств.

ЕЭП — Единое экономическое пространство.

ЕврАзЭС — Евразийское экономическое пространство.

ОЦАС — Организация «Центрально-Азиатское сотрудничество».

ОСНОВНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ГРУППИРОВКИ

Страны — участницы Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА): США, Канада, Мексика.

Страны — участницы Латиноамериканского общего рынка (МЕРКОСУР): Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай.

Страны — участницы Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН): Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Бруней, Вьетнам, Лаос, Мьянма, Камбоджа.

Страны — участницы Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества: Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг, Индонезия, Канада, КНР, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа—Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины.

Страны — участницы Шанхайской организации сотрудничества (ШОС): Казахстан, Кыргызстан, Китай, Россия, Таджикистан, Узбекистан.

Страны — участницы Содружества Независимых Государств (СНГ): Азербайджан, Армения, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Молдова, Республика Беларусь, Россия, Туркменистан, Узбекистан, Украина.

Страны — участницы Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС): Россия, Республика Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан.

Раздел III

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН

ТЕМА III.1

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: КОНЕЦ 1990-х – НАЧАЛО 2000-х гг.

III.1.1. ОБЩАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Характеризуя экономическую ситуацию в современном мировом хозяйстве, можно выделить следующие черты развития, которые прослеживаются в глобальном масштабе:

- 1) усиление роли внешнего фактора в хозяйственном развитии;
- 2) рост открытости и усиление взаимозависимости национальных экономик;
- 3) «постиндустриализация» и рост удельного веса сферы услуг;
- 4) развитие региональных и глобальных интеграционных процессов.

Для большей части мирового хозяйства 1990–2007 гг. остаются периодом поступательного экономического развития. При этом средние темпы экономического развития составляют 2,5–3%, тогда как аналогичные показатели на 1991 г. — 1% в год.

Большую роль при этом сыграли развитые страны мира, на долю которых приходится половина совокупного продукта и $\frac{2}{3}$ оборота международной торговли. При этом особенно благоприятная экономическая ситуация сложилась в США, затем в государствах Западной Европы и Японии. Высокие темпы роста (в 2 раза больше по сравнению с 80-ми гг.) демонстрируют большинство развивающихся стран (120 из 140, подвергаемых ежегодному обследованию, проводимому Социально-экономическим департаментом ООН). На этом фоне значительную неустойчивость и нерешенность многих социально-экономических проблем демонстрируют страны «переходной экономики», в том числе Россия.

Положение в странах Восточной Европы сильно осложнилось еще в середине 80-х гг., а в странах бывшего Советского Союза — в начале 90-х гг. после его развала. Как следствие универсального системного кризиса, в этих регионах обозначились глубокий спад производства с проявлением признаков застоя, инфляция с переходом в гиперинфляцию, усиление безработицы. Углубились неплатежи и дефицит государственного бюджета, резко обострились социальные и политические проблемы, усилились этнические и региональные конфликты. Темпы прироста ВВП на душу населения в 1992 г. по отношению к 1982 г. имели минусовые отметки (в странах Восточной Европы –3,0%, бывшего СССР –1,5%).

Главная причина возникновения этих проблем — переход от прежней политической системы к новой без конкретно определенных очертаний.

На этом фоне, согласно докладу ОЭСР, экономика 24 развитых стран с рыночной экономикой (РСРЭ) избежала крупного спада и со второй половины 1992 г. начали появляться первые признаки улучшения экономической жизни. Началось это в США и далее перекинулось в другие страны (многие связывают это еще с приходом к власти Б. Клинтона). С начала 1993 г. развитыми странами в индивидуальном и коллективном порядке были приняты меры для стимулирования экономической активности, в частности меры по улучшению инвестиционной активности внешних и внутренних инвесторов, платежного баланса и т.д.

В развивающихся странах динамика объема производства находилась на стыке стран с развитой рыночной экономикой и стран переходной экономики. В юго-восточном регионе сохранились высокие темпы развития (в Китае — 13%). Здесь большую роль сыграли иностранные инвестиции и свои особые экономические модели.

Данные табл. 7 свидетельствуют о динамическом развитии мировой экономической структуры в целом. По общим объемам ВВП ведущие позиции занимают развитые страны с рыночной экономикой, а по темпам годового прироста — развивающиеся страны, в частности НИС, которые после обвала 1998 г. сумели выйти на новые уровни экономического роста в 2004–2007 г. — 4,6%.

Проследить динамику и уровень экономического развития по странам и регионам мира можно по табл. 8.

Данные таблицы свидетельствуют о выраженной неравномерности распределения объемов реального ВВП по крупным регионам и странам. Большая часть мирового реального ВВП (свыше 65%) производится менее чем в 30 странах мира (входящих в ОЭСР). В то же время пятерка самых больших по населению и территории государств, в которых проживает почти 3 млрд жителей планеты, произ-

Таблица 7

Рост реального ВВП, 1971–2007 гг.

Страна, группа стран	ВВП в 2002 г., млрд долл.	Темп прироста, %						
		1971– 1980 гг.	1981– 1990 гг.	1991– 2000 гг.	2002 г.	2003 г.	2004– 2005 гг.*	2006– 2007 г.
Всего в мире	32,016	3,7	3,0	2,6	1,9	2,0	2,9	3,2
Промышленно развитые страны	25,190	3,4	3,1	2,4	1,6	1,5	2,4	2,6
Страны «ведущей семерки»	21,350	3,4	3,1	2,3	1,4	1,4	2,3	2,3
США	10,446	3,3	3,2	3,2	2,4		...	2,8
Япония	3,997	4,5	4,1	1,4	0,2			
Европа-4	6,172	2,9	2,4	1,9	0,8	0,7	1,9	2,3
Германия	1,990	2,7	2,2	1,7	0,2			
Европейский регион	6,633	3,2	2,3	2,0	0,9	0,7	1,9	2,2
Азиатские НИС	531	9,5	7,4	6,0	3,0	2,2	4,6	4,6

* В ценах 1995 г.

Источник: Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ). — 2003. — 22 ноября. С. 4.

водит совокупный ВВП в 3 раза меньший, чем страны ОЭСР. На почти 200 оставшихся стран мира приходится также около 20% ВВП.

Неравномерное распределение материальных благ в мире подтверждает действие статистического правила 20/80 по отношению к национальным экономикам, т.е. на 20% стран мира, являющихся развитыми рыночными, где проживает менее 1 млрд человек, приходится более 80% всех доходов мировой экономики. В то же время 20% стран развивающегося мира могут рассчитывать только на 1,5% мировых доходов. По данным ООН (2000 г.), четверть населения планеты имела доходы примерно не более 1 долл. в день. По общемировым прогнозам, к 2050 г. население Земли станет больше на 8 млрд человек, при этом 1 млрд будут голодать, 1,5 млрд — проживать за чертой бедности. Разрыв между богатыми и бедными странами постоянно растет¹. По общему индексу развития самыми благополучными считаются Канада, Норвегия, США, а самой бедной страной

¹ Согласно докладу ООН о мировом экономическом развитии (1999 г.), три самых богатых человека планеты — основатель компании *Microsoft* Билл Гейтс (состояние которого по данным журнала *Forbes* составляло 85 млрд долл., что равнялось четырем государственным бюджетам России в 1999 г.), султан Брунея и семья, контролирующая сеть магазинов *Wal-Mart*, располагают активами, которые в совокупности превышают ВВП 43 наименее развитых стран мира.

Реальный ВВП в мире в целом, регионах и странах (млрд долл. в ППС 1990–2005 гг.)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2005 г.
Страны ОЭСР	16 045,6	16 173,6	16 416,2	16 613,2	17 111,6	17 664,9	18 100,0	18 480,0	18 868,0	19 265,2	19 669,8	
В том числе:												
США	5971,1	5935,3	6071,8	6260,0	6516,7	6725,2	6833,0	7024,3	7199,9	7379,9	7564,4	12 376,1
Япония	2403,5	2506,9	2534,5	2529,5	2549,7	2741,5	2837,3	2934,0	3033,7	3136,9	5243,5	3870,3
Канада	552,9	543,0	546,3	558,3	583,4	608,5	624,3	639,3	654,6	670,4	686,4	1133,0
Страны ЕС	6212,9	6306,1	6369,1	6337,3	6710,2	6904,0	7062,8	7225,2	7391,4	7490,1	7561,4	
В том числе:												
Германия	1466,5	1487,0	1519,7	1503,0	1546,6	1596,1	1648,8	1690,0	1732,3	1775,6	1820,0	2514,8
Франция	1087,9	1096,6	1098,7	1079,0	1106,0	1141,4	1175,6	1208,5	1242,3	1277,1	1312,9	1862,2
Великобритания	988,7	968,9	964,1	985,3	1022,7	1055,4	1097,4	1127,0	1157,5	1188,7	1220,8	1901,7
Италия	1005,6	1047,6	1024,8	1017,6	1043,0	1074,3	1106,5	1133,1	1160,2	1188,1	1216,6	1626,3
Латинская Америка	1435,8	1486,0	1526,2	1575,0	1647,5	1685,5	1747,7	1808,9	1872,2	1937,7	2005,5	
В том числе:												
Бразилия	505,4	511,0	506,4	528,2	558,3	572,8	587,7	603,0	618,7	634,7	651,2	690,3
Аргентина	217,6	237,0	258,0	273,4	292,8	315,3	339,6	361,7	385,2	410,2	436,9	460,2

Окончание табл. 8

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2005 г.
Мексика	579,5	600,4	617,0	620,9	642,6	659,3	676,4	693,3	710,6	728,4	746,6	760,6
Страны Южной и Юго-Восточной Азии	5200,2	5533,0	5986,7	6507,5	7067,1	7604,2	8159,3	8608,1	9081,5	9581,0	10107,9	
В том числе:												
Китай	1798,5	1946,0	2000,9	2502,4	2802,7	3130,6	3496,9	3846,6	4231,2	4654,4	5119,8	5333,2
Индия	992,0	1010,3	1048,7	1088,5	1141,8	1182,9	1225,5	1263,5	1302,7	1343,0	1384,7	1490,5
Страны НИС	949,1	1029,6	1096,7	1170,8	1264,5	1358,6	1459,6	1551,6	1649,3	1753,2	1863,7	2063,2
СНГ	1643,0	1518,0	1279,9	1148,0	991,3	930,9	873,3	873,7	899,0	926,3	958,6	2269,2
Россия	993,2	943,5	804,5	735,2	656,0	626,0	588,0	600,0	622,1	643,9	666,4	1697,5
Африка	991,0	1009,8	1017,9	1025,0	1052,7	1091,6	1149,5	1 189,7	1231,4	1274,5	1319,1	1516,0
Мир в целом	29 553,6	29 937,8	30 536,6	31 300,0	32 458,1	33 693,5	35 108,6	36 618,2	38 192,9	39 835,1	41 548,1	54,980

Источник: Вопросы экономики. — 2008. — № 5. — С. 22–30.

мира — Сьерра-Леоне, в которой средняя продолжительность жизни составляет всего 37 лет.

Примерами быстрого развития могут служить Китай, страны Юго-Восточной Азии, особенно новые индустриальные страны азиатского региона, которые по темпам прироста ВВП опережают все остальные страны (6,1%), Бразилия, Мексика.

Начавшаяся в середине XX в. в развитых странах с рыночной экономикой постиндустриализация набирает силу и, по прогнозам, будет оставаться главной тенденцией развития мировой экономики.

III.1.2. ЧЕРТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях растущей глобализации мирового хозяйства четко прослеживаются две тенденции. С одной стороны происходит *усиление позиций однополярного мира, где доминируют интересы США*, а с другой — *формируется экономический полицентризм*.

Первое проявляется в том, что США стремятся навязывать свои стандарты почти во всех областях — от правил на финансовых рынках до образования, кино, науки, культуры (например, общеизвестно, что дипломы американских университетов — главный критерий приема на работу в любых международных организациях и ТНК).

США интенсивно проводят новый этап структурной перестройки, усиливая финансовую поддержку образования, науки, информатики, новых технологий. Это усиливает зависимость других стран от США. С другой стороны, США активно используют зарубежный научно-исследовательский потенциал, привлекают лучшие научные кадры.

Несмотря на то что нынешний финансовый кризис оказал свое негативное влияние на экономики практически всех стран мира, в среднесрочной перспективе (как прогнозируют аналитики) США сохранят свои передовые позиции. Однако есть вероятность возрастания роли Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, формирующее полицентризм в противовес США. Это только отдаленный прогноз, в котором определенную роль может сыграть Россия в процессе успешных структурных преобразований и интеграции в мировую экономическую систему.

В течение ряда десятилетий существенно выражается структурная перестройка мировой экономики с выраженной формой *«постиндустриализации»*.

О постиндустриализации

Если в доиндустриальном (традиционном) экономическом укладе главным экономическим ресурсом оставался природный потенциал, в индустриальном обществе главным ресурсом является капитал (средства производства), в постиндустриальном обществе основными ре-

сурсами становятся знания, труд, интеллектуальный потенциал общества.

Важнейшие черты постиндустриализации:

- изменение структуры производства и потребления с возрастанием роли сферы услуг;
- рост уровня образования, особенно послешкольного, что обеспечивает высокую квалификацию трудового потенциала;
- новое (творческое) отношение к труду.

Постиндустриальная экономика предполагает переход к устойчивому росту, который опирается бы не на природный комплекс (ресурсы), а на использование знаний и квалифицированного труда.

Следствием этого являются снижение нагрузки на окружающую среду, создание наукоемких производств с меньшими энергетическими и сырьевыми затратами.

В исследованиях, проведенных МВФ в 26 странах, говорится, что «постиндустриализация» проходит разными темпами. В США, например, пик занятости в обрабатывающей промышленности пришелся на 1965 г. и к середине 90-х гг. он упал до 16%, в Японии — с 27% в 1973 г. до 23% в середине 90-х.

Для всех стран с развитой рыночной экономикой, начиная с 60-х гг., был характерен рост доли занятых в сфере услуг. МВФ свидетельствует, что «постиндустриализация» — результат успешного экономического развития национальной экономики и повышения жизненного уровня. Этот процесс характерен в настоящее время и для таких государств Юго-Восточной Азии, как Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань.

К началу XXI в. в мировой экономике наблюдается процесс усиления роли социальной сферы. Ведущие позиции в решении социальных проблем занимают страны ОЭСР. Расходы на социальные нужды (без учета образования) в странах ОЭСР увеличились в 1980–2005 гг. с 16 до 21% ВВП. Они включают пенсии (8% ВВП), здравоохранение (6%), социальную поддержку населения рабочих возрастов (5%), а также семей, имеющих детей (2%). В Скандинавских странах последний показатель достиг 3%. В целом масштабы социальной поддержки населения в странах ОЭСР заметно различаются: ее доля в ВВП колеблется от 5–6% в Мексике и Корее до 31% в Швеции¹.

США демонстрируют высокие результаты в развитии науки, образования, медицинского обслуживания. Здесь уделяется большое внимание расширению некоммерческих институтов, сфер деятельности, усиливающих значение моральных ценностей. Развитие социальных структур — одновременно результат и условие высокой эффектив-

¹ Social Expenditure // OECD Factbook, 2007.

ности американской экономики. Показатели научно-технического потенциала ведущих стран приведены в табл. 9.

Таблица 9

Некоторые показатели научно-технического потенциала ведущих стран мира

Страны	Общие расходы на науку в 1996 г., млн долл.	% ВВП, 1996 г.	Доля расходов на НИОКР в ВВП, %	
			2006 г.	2015 г. прогноз
Великобритания	21 381,8	2,05	2,3	2,5
Германия	36 373,1	2,26	2,7	2,9
США	184 665,0	2,54	2,8	3,0
Франция	27 100,1	2,84	2,4	2,6
Италия	12 804,0	1,13	1,7	2,3
Япония	81 967,8	3,00	2,9	3,0
Россия	5370,8	0,86	≈ 1%	

Источник: Наука России в цифрах. — М., 1999; Science & Engineering Indicators, 1996, Washington; Statistical Abstracts of the U.S., 1997; МЭ и МО. — 2008. — № 8. — С. 54.

Для справки: в 1950 г. СССР тратил на нужды образования 10% национального дохода (успехи в освоении космоса, 1-й искусственный спутник Земли и т.д.), а США — 4%. В 80-е гг. США расходовала на эти цели 12% национального дохода, а СССР — 7%.

Конец XX и начала XXI столетий характеризуются усилением степени открытости экономики, сохранением тенденций опережающего расширения международной торговли. По оценкам экспертов МВФ, прирост объема мировой торговли товарами и услугами увеличился в постоянных ценах с 4,2 в 1998 г. до 7,9% в 2008 г. Средний прирост экспорта за последнее десятилетие в развитых странах составил: в Канаде — 11%, Италии — 9, США — 7, Великобритании — 6%.

Сохраняется тенденция роста мировой экспортной квоты (самый высокий показатель в 2000 г. — 20%, в последующие годы чуть ниже), для развитых стран она составила 27%, для развивающихся — 12%, для стран с переходной экономикой — 5,5% (без России), что свидетельствует об уровне вовлеченности и открытости национальных экономик в мировое хозяйство.

В России экспортная квота увеличилась с 4% в 1991 г. до 20% в 1997–2007 гг. Значительное место в этом занимают отрасли лесной и деревообрабатывающей промышленности, производства удобрений, топливной промышленности. Экспорт сырья (нефть, газ, металлы, алмазы, лесоматериалы) в основном зависит от конъюнктуры мирового рынка. Известно, что страны — экспортеры сырья в современных условиях особенно не выигрывают, так как наблюдается устой-

чивая тенденция снижения мировых цен на сырье и материалы. Причинами являются повышение эффективности геологоразведочных работ, применение новых методов освоения и т.д. Однако в 2000 г. для России как экспортера нефти на мировом рынке сложилась достаточно благоприятная ситуация, которая сохранилась до середины 2008 г. Кризис конца 2008 г., в результате которого резко упали цены на топливно-энергетическое сырье, вносит свои негативные коррективы в макроэкономические характеристики стран — экспортеров топлива, в том числе и России.

Высокими темпами развивается мировая торговля товарами и услугами. Особая роль в этом принадлежит странам ОЭСР, где ведущие позиции занимают США, Германия Великобритании, государства Юго-Восточной Азии — НИС, Южная Корея, Сингапур, Тайвань и НИС второго поколения — Малайзия, Филиппины, Таиланд, Индонезия. Заметно растут позиции таких гигантов, как Индия и Китай (в целом за 10 лет — с 38 до 45%).

Причем рост происходит не только на традиционных для развивающихся стран рынках текстиля, сырья, но и на рынках сложной продукции и средств производства. Лидеры в мировой торговле товарами и услугами перечислены в табл. 10.

По имеющимся данным, на страны «золотого миллиарда» приходится 82% мирового экспорта товаров и услуг, и эти страны привлекают в свою экономику почти 64% всех мировых инвестиций.

А в целом, если взять важнейшие региональные группировки, наблюдается несбалансированность мировой торговли, что, вероятнее всего, связано с циклическим развитием экономики со всеми последующими стадиями кризиса и подъема на мировых фондовых и финансовых рынках.

Среди главных факторов развития мировой торговли — высокие темпы роста экономики развитых стран, и прежде всего США, где достаточно емкие свои внутренние рынки, преодоление кризиса в странах Юго-Восточной Азии.

В перспективе аналитики прогнозируют усиление роли стран, объединенных в «большие новые рынки», которые обладают значительной территорией и населением: Китай с Гонконгом, Индия, Южная Корея, Таиланд, Малайзия, Филиппины, страны Юга Африки, Польша, Турция, Бразилия, Аргентина и Россия. В этих странах осуществляются радикальные преобразования структуры экономики, социальной сферы, улучшение инфраструктуры, наращивается экспорт и т.д.

Таблица 10

Лидеры в мировой торговле товарами и услугами

Страна	Экспорт, млрд долл. США	Доля, %	Импорт, млрд долл. США	Доля, %	Сальдо внешней торговли, млрд долл. США
Мир в целом	3320,0	100,0	10 320,0	100,0	
Германия	1 016,0	9,8	601,0	7,8	215,0
США	927,5	9,0	1727,0	16,8	800,0
Китай	752,2	7,3	631,8	6,1	120,4
Япония	550,5	5,3	151,1	1,4	99,4
Франция	443,4	1,3	173,3	4,6	29,9
Великобритания	1172,7	3,6	183,7	4,7	11,1
Италия	371,9	3,6	369,9	3,6	2,0
Нидерланды	365,1	3,5	326,6	3,2	38,5
Канада	364,8	3,5	317,7	3,1	47,1
Южная Корея	288,2	2,8	256,0	2,5	32,2
Гонконг	286,3	2,8	291,6	2,8	5,3
Бельгия	269,6	2,6	264,5	2,6	5,1
Россия	245,0	2,4	125,0	1,2	120,0
Мексика	213,7	2,7	223,7	2,2	10,0
Сингапур	204,8	2,0	188,3	1,8	16,5
Испания	194,3	1,9	271,8	2,6	-77,5
Тайвань	189,4	1,8	181,6	1,8	7,8
Саудовская Аравия	165,0	1,6	44,9	0,4	120,1
Швейцария	148,6	1,4	135,0	1,3	13,6

Источник: WorW Fact Book. Wash: US Gov., 2005.

Сравнительно благоприятная ситуация сложилась на рынке труда и в сфере занятости¹. К 2005 г. удельный вес безработных в странах ОЭСР составил около 6%, а рост занятости — 1,5%, что на 27% больше, чем в 2000 г. Достаточно высокие темпы занятости в Скандинавских странах, Великобритании, Новой Зеландии.

К факторам, определяющим динамику занятости, относятся, с одной стороны, сокращение доли государственного сектора экономики в связи с продолжением процесса приватизации и усиление доли частного сектора как источника дополнительных рабочих мест, а с другой стороны — так называемый процесс постиндустриализа-

¹ В данной сфере кризисная ситуация наблюдается с конца 2008 г., что связано с мировым финансовым кризисом. Согласно природе циклических кризисов аналитики положительно прогнозируют возможности стран в решении проблем на рынке труда.

ции, т.е. смена соотношения между материальным производством и непроизводственной сферой, расширение сферы деловых услуг. В отдельных странах (Турция, Нидерланды) растет значение агросектора и новых отраслей промышленности, где создаются дополнительные рабочие места.

За последнее десятилетие большое распространение получила форма временной занятости или гибкая форма занятости на условиях неполного рабочего дня.

В странах ЕС доля работающих по временным контрактам составляет 9,3% общего числа занятых, в странах ОЭСР на контрактных условиях работают около 30% молодых людей, в основном с низкой квалификацией.

Прослеживая динамику безработицы, нужно отметить, что длительная безработица в целом сохраняется на достаточно высоком уровне — 0,7% экономически активного населения, при этом уровень молодежной безработицы в 1,2–1,5 раза превышает соответствующий показатель для лиц основного трудоспособного населения.

Выделим определенные закономерности:

- большая доля безработных приходится на отрасли материального производства;
- основным источником дополнительных рабочих мест стал частный сектор, в то время как в государственном секторе занятость или стабилизировалась, или значительно сократилась (по странам).

Согласно прогнозам, к 2020 г. не произойдет существенных изменений в источниках создания дополнительных рабочих мест, особенно в сфере производства¹. Подавляющая их часть (80–90%) появится в сфере услуг, причем наибольший прирост ожидается в деловых услугах, здравоохранении, инжиниринговых и управленческих услугах. В деловых услугах на 1-е место по темпам роста занятости выйдут компьютерные услуги. В США ежегодный прирост занятости в этой сфере соответствует 8%, что в 2,5 раза выше, чем в деловых услугах в целом.

Высокие темпы роста занятости, особенно в развитых странах, вероятны в социальной сфере — повышение спроса на уход за больными на дому, престарелыми, инвалидами.

По прогнозу бюро трудовой статистики США, в 2015 г. по численности занятых на 1-м месте останутся конторские работники, на 2-м — работники сферы услуг, на 3-м — специалисты.

¹ Клинов В. Мировая экономика: Прогноз до 2050 г. // Вопросы экономики. — 2008. — № 5.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы общие черты развития мировой экономики в 90-х гг.?
2. Имеются ли особенности развития в региональном и в страновом аспектах и как они выражены?
3. Охарактеризуйте наиболее выраженные тенденции развития мировой экономики.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Постиндустриализация.

Открытость экономики.

Полицентризм.

ТЕМА III.2

КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН ПО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ

Наиболее полное представление о группах стран в мировой экономике дают универсальные международные организации, членами которых являются почти все страны: *ООН*, *МВФ* и *Мировой банк*. В настоящее время в ООН входят 191, в МВФ — 187, в Мировой банк — 207 стран. Разность состава связана с тем, что не все страны предоставляют полные данные о социально-экономическом развитии или предоставляют их несвоевременно. Например, из классификации МВФ выпадают Куба, КНДР и некоторые другие страны — нечлены МВФ: Сан-Марино из числа развитых и Эритрея из числа развивающихся стран.

Каждая международная организация классифицирует страны по своим критериям, т.е. исходя из целей и задач самой организации. Например, ООН обращает больше внимания на социальные аспекты и демографическую ситуацию, а Мировой банк — на уровень экономического развития каждой страны.

В международной практике все страны мира разделяются на три основные группы:

- развитые страны с рыночной экономикой;
- страны с переходной экономикой;
- развивающиеся страны.

Это стандартная классификация.

Такая разбивка на группы была выбрана для удобства в 1980 г. в *ЭКСОС* (экономический и социальный совет ООН) и в настоящее время пересматривается с учетом происшедших в последнее время кардинальных экономических изменений.

Выделение стран в те или иные группы и подгруппы связано с особенностями их исторического, экономического, культурного и политического развития. Как правило, в те или иные группы в мировой экономике объединяются страны, имеющие общие или близкие характеристики экономического развития, сложную институциональную структуру хозяйственного управления, близкие принципы организации производства, общие проблемы и цели.

В этой классификации группы стран с различным уровнем развития характеризуются определенными долями в населении мира, валовом мировом продукте, мировой торговле (табл. 11).

Таблица 11

Структура мировой экономики в 2002 г., %

Группы стран	Доля населения	Доля в мировом ВВП	Доля в мировом экспорте товаров
Развитые страны	15,4	55,7	74,8
Развивающиеся страны	78,2	38,1	20,3
Страны с переходной экономикой	6,4	6,3	4,8

Источник: World Economic Outlook: September 2003. IMF, 2003. P. 164.

III.2.1. ГРУППА СТРАН С РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Эта группа включает 24 страны. Далее она подразделяется для анализа на частично совпадающие классификационные подгруппы крупнейших промышленно-развитых стран, куда входят семь стран с наибольшими объемами ВВП в группе развитых стран с рыночной экономикой: Германия, Италия, Канада, Великобритания, США, Франция, Япония.

Страны этой группы играют наиболее существенную роль среди индустриально развитых государств мира — обеспечивают 47% мирового ВВП и 51% международной торговли. Они же координируют свою экономическую и финансовую политику на ежегодных встречах в верхах, которые проводятся с 1975 г. На европейском континенте, где находятся четыре из семи крупнейших индустриальных стран мира, наиболее значимым объединением является Европейский союз в составе 27 стран, дающих 21% мирового ВВП и 41% экспорта, 73% ВВП стран ЕС и 64% их экспорта.

Самая большая группа в этой структуре — *развивающиеся страны*. Всего насчитывается около 156 развивающихся стран. На данный период их общий объем ВВП в 12 раз меньше, а на душу населения — в 10 раз меньше по сравнению с соответствующими показателями группы развитых стран с рыночной экономикой. Для большинства развивающихся стран сохраняется старая модель международного разделения труда, т.е. это основные сырьевые районы, где структура хозяйств характеризуется многоукладностью, преобладанием добывающих отраслей над обрабатывающими.

В силу большого разнообразия развивающихся стран в мировой экономике их принято классифицировать как по географическим признакам (региональным особенностям), так и по различным аналитическим критериям (уровень развития) и т.д.

III.2.2. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН ГРУППЫ ЭКСПЕРТОВ ООН

В данной классификации страны мирового хозяйства по уровню развития и региональным особенностям разделяются на четыре группы:

A — афро-азиатские страны;

B — промышленно развитые страны;

C — латиноамериканские страны;

D — страны с централизованно планированной экономикой.

Сумма двух групп *A + C* — это развивающиеся страны, которые по своей структуре очень дифференцированы по уровню развития и подразделяются на три группы:

I — страны с максимальным уровнем развития (верхний эшелон) — это новые индустриальные страны и страны — экспортеры нефти;

II — страны со средним уровнем развития;

III — страны с низким уровнем развития, т.е. недостаточно развитые.

Критерии отнесения к новым индустриальным странам по данной классификации таковы:

- не менее 30% промышленной продукции в валовом внутреннем продукте;
- более 50% готовой продукции в экспорте;
- ВВП на душу населения более 1000 долл.;
- страна должна иметь способную к оперативным (не более пяти лет) перестройкам экономику.

По времени образования новые индустриальные страны делятся на следующие группы:

- первой волны — Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань;
- второй волны — Бразилия, Мексика, Аргентина;
- третьей волны — Филиппины, Малайзия, Таиланд.

III.2.3. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН МИРА НА БАЗЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАСЧЕТОВ УЧРЕЖДЕНИЙ И ООН

Группа развитых стран с рыночной экономикой (РСРЭ) включает 24 страны, куда входят семь стран с большими объемами ВВП плюс остальные страны Западной Европы, включая Европейское сообщество и Северную Америку (Мексика, США, Канада).

Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), или Европейский союз (1992 г. ЕС): Бельгия, Германия, Греция (с 1981 г.), Дания, Ирландия, Соединенное Королевство (с 1973 г.), Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия (с 1986 г.), Франция, Австрия (с 1994 г.), Финляндия и Швеция (с 1995 г.). Венгрия, Кипр, Латвия,

Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия и Эстония (май 2004 г). Болгария, Румыния (январь 2007 г.).

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ): Австрия, Исландия (с 1970 г.), Лихтенштейн, Норвегия, Финляндия (с 1991 г.), Швейцария и Швеция.

Бенилюкс: три страны подписали ряд соглашений о сотрудничестве так называемых малых стран Европы — Бельгии, Нидерландов, Люксембурга.

Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР): Гватемала, Гондурас, Коста-Рика (с 1976 г.), Никарагуа и Сальвадор.

Латиноамериканская ассоциация интеграции: Мексика, Бразилия, Аргентина, Чили, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор, Боливия и другие страны континента, за исключением Гайаны, Французской Гайаны, Суринама.

Андское соглашение о субрегиональной интеграции: Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор (Чили вышла из состава Пакта в 1976 г.).

Карибское сообщество: Антигуа и Барбуда, Багамские острова (с 1983 г.), Барбадос, Белиз (с 1974 г.), Гайана, Гренада (с 1979 г.), Доминика (с 1974 г.), Монтсеррат (с 1974 г.), Сент-Винсент и Гренадины (с 1974 г.), Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия (с 1974 г.), Тринидад, Тобаго, Ямайка.

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН): Бруней-Даруссалам, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины.

Южно-африканский таможенный союз: Ботсвана, Лесото, Свазиленд и Южная Африка.

Арабский общий рынок: Египет, Иордания, Ирак, Йемен, Ливийская Арабская Джамахирия, Мавритания и Сирийская Арабская Республика.

Австралия и Новая Зеландия — достаточно прочно объединены также через торговое соглашение об укреплении экономических связей между ними.

Группа стран с переходной экономикой подразделяется на страны Восточной Европы, к которым относятся Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехия, Словакия и новые государства, возникшие после распада СССР, а также новые страны, возникшие после распада Югославии: Сербия, Черногория, Хорватия, Македония, Босния, Герцеговина.

Развивающиеся страны обычно группируются по регионам с учетом географического положения. Для целей анализа отдельно выделяются страны — импортеры капитала. Последние, в свою очередь, подразделяются на страны — экспортеры и импортеры энергоресурсов. Страна считается экспортером энергоресурсов, если:

1) ее производство первичных энергоресурсов (включая каменный уголь, сырую нефть, природный газ, гидроэнергию, атомную энергию) превышает потребление по меньшей мере на 20%;

2) экспорт энергоресурсов составляет не меньше 20% общего объема экспорта (Заир, Йемен, Мьянма как наименее развитые страны не включены в эту группу).

Развивающиеся страны — импортеры энергоресурсов подразделяются далее на страны с недавно сформулированным активным платежным балансом, к которым относятся четыре азиатские страны, считавшиеся первым поколением успешных экспортеров готовых изделий: Гонконг, Южная Корея, Сингапур и Тайвань.

III.2.4. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН ЮНКТАД

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) была создана в 1964 г. по инициативе социалистических и развивающихся стран как вспомогательный орган ООН для разработки мер, способствующих расширению международной торговли, для ускорения развития, в особенности в сферах сырья, финансовых ресурсов развивающихся стран и торговых переговоров.

ЮНКТАД разделяет существующие страны на следующие группы по региональному признаку:

- 1-я группа — страны с развитой рыночной экономикой (43 страны), включая 27 стран ЕС, в отличие от классификации МВФ, которая относит недавно присоединившиеся страны Балтии и ЦВЕ не к развитым странам, а к группе «Другие страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны»;
- 2-я группа — бывшие государства СССР и Россия;
- 3-я группа — социалистические страны Азии — Китай, КНДР, Монголия, Вьетнам;
- 4-я группа — развивающиеся страны (все оставшиеся страны).

В свою очередь, развивающиеся страны классифицированы по следующим критериям:

1) критерий «А» — по специализации экспорта:

- страны — экспортеры нефти (20 стран);
- промышленные экспортеры: Бразилия, Гонконг, Мексика, Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Югославия (вместе взятые);
- наименее развитые страны — 46 стран (Бангладеш, Чад и т.д.);
- другие страны;

2) критерий «В» — их уровень развития по показателям на душу населения:

- высокий уровень развития — более 3–4 тыс. долл.;
- средний уровень развития — от 500 долл. до 3 тыс. долл. — это 74 страны (включая Кубу и Югославию);

- низкий уровень развития — менее 500 долл. ВВП на душу населения.

III.2.5. КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА

Международный валютный фонд (МВФ) учрежден как специализированный орган ООН в 1944 г. Главная задача — поддержка стабильности в международных валютных отношениях для того, чтобы способствовать экономическому росту, развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем регулирования валютных курсов, установления контроля за их соблюдением.

В 2004 г. МВФ изменил подход к классификации стран мира. Теперь выделяется две группы стран:

- индустриальные;
- все оставшиеся.

Эта классификация не предполагает каких-либо строгих экономических критериев и объясняется целью облегчения анализа посредством организации данных на основе исторически сложившихся подходов.

Классификация МВФ по-прежнему включает только те страны, которые являются его членами, и не включает, например, Кубу и КНДР, экономика которых не подвергается мониторингу со стороны этой международной организации. В классификации не участвуют также страны, база данных по экономике которых пока еще не сформировалась, например Афганистан, Босния и Герцеговина, Бруней-Даруссалам, Эритрея, Либерия, Сербия и Черногория, Сомали, Тимор-Лешти.

Каждая группа, в свою очередь, делится на подгруппы. Состав группы промышленно развитых стран не изменился. Она по-прежнему включает 29 промышленно развитых стран Европы, Северной Америки, Азии и Океании. Сохранилось и выделение подгрупп: основные промышленно развитые страны, или «Большая семерка»; страны зоны евро; новые индустриальные страны Азии.

Группа основных промышленно развитых стран состоит из семи крупнейших по объему ВВП экономик, называемых «Большой семеркой»: это четыре европейские страны (Германия, Великобритания, Италия, Франция), а также США, Канада и Япония. В 2004 г. на долю этих стран, в которых проживает около 11,4% населения мира, приходилось 43% валового мирового продукта и 42,3% мировой торговли товарами и услугами.

Затем идет деление стран на аналитические группы. При этом выделяются страны *по доминирующему экспорту*, в частности:

- страны — экспортеры жидкого топлива;

- страны — экспортеры другого сырья;
- страны — экспортеры промышленно-готовой продукции;
- страны — экспортеры услуг.

Первый аналитический критерий — *критерий доминирующего экспорта* выделяет:

1) группу стран, в которых 50% и более составляет экспорт нефти: Алжир, Бахрейн, Конго, Эквадор, Габон, Индонезия, Иран, Ирак, Кувейт, Ливийская Аравийская Джамахирия, Мексика, Нигерия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Сирия, Тринидад и Тобаго, Тунис; Объединенные Арабские Эмираты, Венесуэла. Меньшее количество экспортируют Аргентина, Боливия и др.;

2) группу стран, в которых 50% и более экспорта страны составляют сырьевые продукты (минеральное сырье и сырье сельскохозяйственного происхождения): Боливия, Ботсвана, Чили, Гвинея, Гайана, Ямайка, Либерия, Мавритания, Марокко, Нигерия, Перу, Сьерра-Леоне, Суринам, Того, Заир, Замбия, Зимбабве;

3) группу стран, в которых более 50% экспорта составляет готовая продукция: Китай, Гонконг, Венгрия, Индия, Израиль (МВФ относит Израиль к числу развивающихся стран), Польша, Румыния, Южная Корея, Сингапур, Тайвань (провинция Китая), Турция, страны бывшей Югославии. Большая группа развивающихся стран — страны экспортирующие торговые услуги, и т.д.

Следующий критерий — *финансовый*. Здесь выделяются две группы стран: страны экспорта капитала и страны импорта капитала.

К разряду стран — экспортеров капитала относятся Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты. Зачастую эти страны депонируют свой капитал в банках развитых стран (США, Германии, Японии и др.) и получают проценты, на которые и живут.

Страны, импортирующие капитал, — это в основном должники стран — экспортеров нефти.

Другие критерии:

- страны высокой задолженности;
- страны с низким уровнем доходов на душу населения;
- страны, не экспортирующие нефть.

МВФ и ЮНКТАД выделяют страны с низким уровнем дохода, причем ЮНКТАД низшую планку держит на уровне 500 долл., а МВФ — 410 долл. Классификацию стран валютный фонд проводит периодически.

III.2.6. КЛАССИФИКАЦИЯ ЮНИДО

ЮНИДО — Международная Организация Объединенных Наций по промышленному развитию и ускоренной индустриализации

развивающихся стран путем мобилизации национальных и межгосударственных ресурсов. Создана в 1986 г. как автономный орган Генеральной Ассамблеи ООН. Насчитывает 137 государств-членов.

ЮНИДО выделяет три группы стран:

- 1) страны с централизованно планируемой экономикой;
- 2) страны с развитой рыночной экономикой;
- 3) развивающиеся страны, которые, в свою очередь, делятся на:
 - по уровню дохода на душу населения — высокие, средние, низкие;
 - по уровню промышленного развития — высокие, средние, низкие.

В классификации ЮНИДО *в качестве основного критерия принята НДС* (новая добавленная стоимость). Удельный вес группировок стран в общем объеме вновь добавленной стоимости по промышленному производству в мире в 1988 г. имели следующие соотношения: 20% мирового производства вновь созданной стоимости приходилось на социалистические страны, 65% — на развитые страны и 15% — на развивающиеся.

Далее ЮНИДО рассматривает структуру стран по группам отраслей, по доле отраслей обрабатывающей промышленности во всей структуре, а также по конечному использованию продукта.

Наиболее важным методом классификации стран в мировой экономике является деление их по уровню экономического развития. Связано это с тем, что отнесение страны к той или иной группе предоставляет либо закрывает ей доступ к льготному режиму финансирования со стороны мирового сообщества, получению безвозмездной помощи от развитых стран, льготным кредитам.

Мировой банк выделяет три основные группы: страны с низким доходом, страны со средним доходом, страны с высоким доходом на душу населения. Кроме того, в группе стран со средним доходом выделяют две подгруппы: страны с доходом ниже среднего уровня и страны с доходом выше среднего уровня.

К основным аналитическим категориям в классификации Всемирного банка относятся низкий, средний и высокий доходы. Они основаны на критериях, которые используются для кредитных операций Всемирного банка. Эти операционные критерии были установлены 30 лет назад, чтобы предоставлять беднейшим странам более выгодные условия кредитования. Главным критерием служит ВНД на душу населения (табл. 12), так как он лучше других показателей характеризует уровень социально-экономического развития страны. Однако при установлении его пороговых значений учитываются устойчивые взаимосвязи между суммарными измерителями благосостояния, такими как уровень бедности и детская смертность, с одной стороны, и экономическими показателями, включая ВНД

на душу населения, рассчитанный на основе метода Атласа, — с другой. Опираясь на такую взаимосвязь и учитывая размер ресурсов банка, Всемирный банк установил исходные пороговые значения дохода на душу населения. Ежегодно номинальные показатели пересматриваются с целью учета влияния международной инфляции, но реальные значения пороговых показателей остаются неизменными. Те страны, где ВНД на душу населения ниже операционных значений, установленных Всемирным банком, классифицируются как страны с низким доходом на душу населения.

В классификации Всемирного банка учитываются 207 стран. Это страны — члены Всемирного банка (183 страны), а также другие страны, имеющие население более 30 тыс. человек. Хотя классификация по уровню доходов не предполагает, что страны имеют какое-либо сходство в экономическом развитии, страны с низким и средним доходом иногда рассматриваются как развивающиеся, а страны с высоким доходом — как развитые. В классификации Всемирного банка в группе стран с высоким доходом оказываются такие страны — экспортеры нефти, как Катар, Объединенные Арабские Эмираты, Бруней, Кувейт, которые по классификации МВФ относятся к группе развивающихся стран.

Таблица 12

Классификация стран по уровню дохода на душу населения в 2004 г.

Группа	Доход на душу населения, долл.	Количество стран в группе
Страны с низким уровнем дохода (<i>low-income countries</i>)	825 и ниже	59
Страны с уровнем дохода ниже среднего (<i>lower-middle-income countries</i>)	826–3255	55
Страны со средним уровнем дохода (<i>middle-income countries</i>)		
Страны с уровнем дохода выше среднего (<i>upper-middle-income countries</i>)	3256–10 065	40
Страны с высоким уровнем дохода (<i>high-income countries</i>)	10 066 и выше	56

Источник: World Development Report. 2006. World Bank. P. 291.

Территориально большинство стран с высоким уровнем доходов — это индустриальные государства Америки, Западной Европы, а практически все страны с низким уровнем доходов — африканские государства к югу от Сахары. В группу стран с доходами ниже или выше среднего уровня включаются все страны с переходной экономикой и многие развивающиеся государства Латинской Америки, Азии и Арабского Востока. Россия и большинство других стран с

переходной экономикой относятся к группе стран с доходами ниже среднего уровня, при этом — ближе к началу этой группы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем заключается необходимость макроэкономической классификации стран в международной практике?
2. На какие группы делятся страны мира исходя из степени зрелости в них рыночных отношений?
3. На какие группы делятся страны мира исходя из уровня экономического развития?
4. Назовите основные характеристики развивающихся стран в системе мирового хозяйства?
5. Охарактеризуйте основные критерии классификации стран МВФ.
6. Каковы основные критерии классификации ЮНИДО?
7. Каковы основные критерии классификации ЮНКТАД?

ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

ООН — Организация Объединенных Наций.

ЕЭС — Европейское экономическое сообщество.

ЕАСТ — Европейская ассоциация свободной торговли.

ЦАОР — Центральноамериканский общий рынок.

ЛАИ — Латиноамериканская ассоциация интеграции.

Андское соглашение.

Карибское сообщество.

АСЕАН — Ассоциация стран Юго-Восточной Азии.

ЮНКТАД — конференция ООН по торговле и развитию.

МВФ — Международный валютный фонд.

ЮНИДО — Международная организация ООН по промышленному развитию.

Раздел IV

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТЫХ СТРАН

ТЕМА IV.1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕРЖАВЫ МИРА В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

Динамика нового экономического цикла

После явно выраженной депрессии в начале 2000–2001 гг., когда показатель среднегодового ВВП составил менее 2%, ситуация в мире качественно изменилась в лучшую сторону в 2003–2007 гг., вплоть до 2008 г. Мировая экономическая система приобрела динамичность и интенсивность развития. Темпы роста превысили в среднем 3%.

В мировом масштабе совокупный показатель ВВП, характеризующий стоимость товаров и услуг, произведенных во всех отраслях экономики и предназначенных для конечного потребления, накопления и экспорта имеет устойчивую тенденцию к постоянному росту¹.

Позитивные изменения за прошедший период связаны, с одной стороны, с успехами активной экономической политики, проводимой ведущими странами, а с другой — с особенностями современного экономического цикла, протекание которого привело к сово-

¹ Экономический кризис, называемый иначе «финансовый», разразившийся во второй половине 2008 г., оставил негативные последствия по всем направлениям. По словам главного экономиста Всемирного банка Джастина Лиина, Всемирный банк уже пересмотрел итоговый экономический прогноз за 2008 г., и если в начале года надежды возлагались на рост в 3,3%, то теперь речь идет о росте мирового ВВП на 2,5%. В МВФ прогнозируют, что мировая экономика начнет выходить из кризиса в конце 2009 — начале 2010 г. Об этом заявил директор-распорядитель МВФ Доминик Стросс-Кан. «2009 год будет очень тяжелым, январские данные, скорее всего, окажутся хуже, чем в январе 2008 года», — заявил Стросс-Кан, добавив, что в январе МВФ, вероятно, понизит прогноз роста мировой экономики на 2009 г. (Вопросы экономики. — 2008. — № 5).

купному эффекту. Все три центра силы — США, Япония и Западная Европа — показали положительный рост.

В глобальном масштабе усиление экономической активности интенсифицировало процессы структурной модернизации в мировой рыночной экономике.

В частности, активизировался процесс обновления производственного аппарата в США, Японии, Германии, а также в других странах Западной Европы, в новых индустриальных странах (НИС).

Во-вторых, существенное значение имели устойчивые высокие темпы развития Китая, который все больше закупал энергоресурсы, сырье и материалы из развивающихся стран и стимулировал в них эффект роста; дополнительную стимулирующую роль играли Россия и ряд других стран с переходной экономикой, ранее не имевших существенного значения для мировой экономики.

В рамках высокоразвитых стран анализ динамики нового цикла развития позволяет выделить три группы, которые имели свои особенности после кризисного развития:

- страны, для которых характерно достаточно динамичное развитие в пределах 2,5–3% (США, Великобритания, Канада, Австралия);
- страны, для которых свойственен медленный рост — меньше 2% (Германия, Италия, Франция, Нидерланды);
- страны, занимающие «промежуточное положение» (Япония, Дания, Швеция).

Наблюдается высокая неравномерность распределения мирового валового внутреннего продукта по континентам и странам. Так, в настоящее время из общей стоимости ВВП на американский континент приходится 38,5%, на европейский — 32,8, на азиатский — 30,4, на африканский — около 2%. Более половины всей стоимости мирового ВВП создается в трех развитых странах — США, Японии и Германии.

Диспропорции особенно сильно выражены при анализе средних размеров ВВП на душу населения. В 2005 г. среднемировое производство ВВП на душу населения составило 6580 долл., в том числе в развитых странах-лидерах данный показатель достиг в среднем 32 040 долл., а во всех остальных странах, в том числе развивающихся и постсоциалистических, — 1500 долл.; т.е. страны-лидеры опережают остальной мир по данному показателю почти в 22 раза.

Нужно отметить, что в развивающихся странах наблюдается достаточно выраженный разрыв по данному показателю. Так, в государствах тропической Африки среднедушевой размер ВВП составляет 1445 долл., Северной Африки, Ближнего и Среднего Востока — в 10 раз больше (14 225 долл. на душу населения). Разрыв по этому

показателю между наиболее богатой страной мира — Люксембургом (34 500 долл.) и наиболее бедной страной — Эфиопией (510 долл.) составляет 68 раз.

За последние 2–3 десятилетия хотя и медленно, но в лучшую сторону меняется состав и уровень социально-экономического развития развивающихся стран. Ряд стран Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Малайзия), Латинской Америки (Мексика, Бразилия, Аргентина) сейчас относится к наиболее интенсивно развивающимся.

По имеющимся данным, несомненным лидером в мировой экономике являются Соединенные Штаты Америки, где абсолютные размеры ВВП достигли 12,37 трлн долл. (2005 г.), или около 23% его мирового объема, причем статус ведущей державы мира США удерживают с периода после Второй мировой войны. На второе место по размеру ВВП вышла Австралия (6,71 трлн долл.), на третье место — Китай (5,333 трлн долл.), далее Япония (3,87 трлн долл.), Германия (2,55 трлн долл.), Франция (1,86 трлн долл.), Италия (1,65 трлн долл.), Великобритания (1,86 трлн долл.).

Данные о доле в мировой экономике наиболее значимых в экономическом отношении стран представлены в табл. 13.

Таблица 13

Доля стран в мировом итоге ВВП
(оценка по ППС, %)

США	23	Франция	3
Китай	10	Россия	3
Япония	7	Италия	3
Германия	5	Бразилия	3
Индия	4	Испания	2
Великобритания	3	Мексика	2

Источник: Иванов Ю. О глобальном международном сопоставлении ВВП по 146 странам мира // Вопросы экономики. — 2008. — № 5.

IV.1.1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ США

Место США в мировой экономике

Несомненным лидером в мировой экономике, как уже говорилось, являются Соединенные Штаты Америки. Здесь производится около 23% мирового валового продукта (при количестве населения — 4% от мирового).

Достигнутый уровень американской экономики сложился в результате длительного периода динамичного развития при участии практически всех стран мира. Экономика государства характеризу-

ется глобализацией бизнеса, она достаточно диверсифицирована и самодостаточна по многим сырьевым ресурсам. В хозяйстве США на первом месте стоит промышленность, где важную роль играют крупные корпорации.

Соединенные Штаты доминируют в сфере технических и технологических инноваций, развитии таких наукоемких отраслей, как аэрокосмонавтика, телекоммуникации, производство компьютеров, электронного и другого оборудования.

Все более важным фактором международной экономической жизни становятся американские ТНК и их заграничные филиалы, обеспечивающие производство товаров и услуг общей стоимостью около 1,5 трлн долл. в год, что соответствует почти 40% ВВП США.

IV.1.2. ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ США (КЛИНТОН – БУШ – ОБАМА)

Еще в 30-х гг. XX в. президент США Фр. Рузвельт предложил новый курс «выхода США из кризиса». Основные параметры стратегии заложены в основе современной программы развития страны. Стратегия экономической политики характеризовалась разработкой и реализацией комплексной социальной программы, предусматривающей:

- коренное изменение роли государства в экономике;
- усиление перераспределения национального дохода в пользу наиболее ущемленных слоев населения;
- формирование и укрепление системы социальных услуг, прежде всего образования и здравоохранения.

«Новый курс» включал использование обширного арсенала мер государственного регулирования, направленных если не на предотвращение, то на ослабление периодических экономических кризисов, рост числа рабочих мест и снижение уровня безработицы.

На современном этапе США имеют следующие конкурентные преимущества:

- огромный хозяйственный потенциал — природно-сырьевой, демографический, производственный, научно-технический;
- большая емкость внутреннего рынка;
- значительные масштабы концентрации и централизации производства и капитала;
- проведение крупномасштабных научных исследований и разработок;
- современная экономическая (постиндустриальная) структура с развитием новых и новейших отраслей производства и сферы услуг;
- стабильно высокие темпы развития;

- доминирование принципов поддержки свободы экономической деятельности, защиты свободной конкуренции, поощрения предпринимательской активности, ограничения монополий — как основных принципов государственной экономической политики.

Используя свой экономический и финансовый потенциал, США в течение нескольких десятилетий опережают своих конкурентов по производительности труда, а также в научно-техническом процессе, по уровню развития внешнеэкономических связей и т.д. Обладая самым крупным в мире научно-техническим потенциалом, США занимают первое место в мире по суммарным объемам НИОКР — 2,8% от ВВП. Научные исследования — сфера с уникально высокой концентрацией ресурсов в небольшом числе развитых стран. Если в ОЭСР на долю 7 из 24 стран РСРЭ приходится примерно 90% затрат на НИОКР, то на долю США — примерно половина расходов и научных кадров «Большой семерки»¹. За последние десятилетия удельный вес расходов федерального бюджета на науку, космос и технологии вырос в 28 раз — с 0,1% в 1950 г. до 2,8% в 2008 г.

В начале 90-х гг. правительство США столкнулось с тем обстоятельством, что страна исчерпала почти все возможности зарубежных инвестиций, и к началу 90-х гг. американская экономика уже была не в состоянии конкурировать на равных с экономикой своих партнеров по «семерке».

Два крупнейших международных инвестора — ФРГ и Япония — к этому периоду не имели прежних возможностей для инвестиций в экономику США: Германия — из-за воссоединения восточных и западных земель, а Япония — из-за тяжелейших последствий краха токийской финансовой биржи в феврале 1990 г.

Придя к власти, администрация Б. Клинтона скорректировала экономическую стратегию Дж. Буша-старшего в либеральном направлении.

Основу реформ Клинтона составляло изменение прежней бюджетной политики, возвращение к более активной регулирующей роли государства в экономике на новом уровне развития. Задачей правительства стало обеспечение макроэкономического стабильного экономического роста. Программа Клинтона в области экономики включала в себя следующие составляющие:

- повышение основных федеральных налогов;
- сокращение федеральных расходов, режим экономии расходов правительства, сокращение госаппарата и непроизводственных расходов.

¹ Вопросы экономики. — 2008. — № 5.

Администрация Б. Клинтона сразу пошла по пути глубокого пересмотра всего комплекса консервативной бюджетной политики. Однако выработка конкретного содержания этого пересмотра в условиях 90-х гг. оказалась весьма сложной не только из-за оппозиции республиканцев в конгрессе, а прежде всего из-за того, что новое правительство столкнулось с задачей серьезного обновления «демократической экономической концепции». Новый президент особенно подчеркивал важность поощрений в области экономического развития, в том числе активной поддержки НИОКР, образования, а также социальной инфраструктуры, отмечая, что «государство играет жизненно важную роль».

Бюджетная стратегия нового правительства кардинальным образом изменилась, реагируя на 12-летнюю «эпоху инфляции», итоги «12-летнего консерватизма» и прежде всего — на беспрецедентный рост несбалансированности федерального бюджета, его превращения в так называемые структурные бюджетные дефициты, интенсивное накопление федерального государственного долга. В течение всего времени правления республиканцев (период Рейгана) вывоз капитала имел ограниченный характер и никакого равновесия между вывозом и ввозом, причем стабильного, не соблюдалось. Для решения сложившихся проблем правительство Б. Клинтона взяло на вооружение неокейнсианскую экономическую политику.

В процессе выработки экономической политики Б. Клинтон поддерживал тесное сотрудничество с тремя силами:

- *регионами*, т.е. в этот период наименьшим оказался объем финансирования штатов из центрального бюджета: снижение достигло 17% в 1992 г. по сравнению с почти 26% в 1980 г. Б. Клинтон установил тесный контакт с губернаторами штатов, пообещав увеличить централизованное финансирование в обмен на поддержку своей экономической политики на местах;
- *крупными промышленниками* — экономический план Клинтона был поддержан главами крупнейших корпораций;
- *законодателями*. Уже в марте 1993 г. новый глава правительства одержал большую победу в конгрессе США в борьбе за принятие новой экономической программы.

Программа правительства включала 150 конкретных предложений по бюджету. В числе главных пунктов программы президент назвал сокращение оборонных расходов, а в качестве основной задачи — создание новых рабочих мест.

Методы финансирования этой экономической программы осуществлялись за счет сокращения правительственного аппарата, а также за счет повышения налогов.

Высшую ставку федерального подоходного налога для тех, чей заработок превышает в среднем 180 тыс. долл. в год, планировалось

увеличить с 31 до 36%. В казну это должно было принести за первый год 14 млрд долл. (по предварительным расчетам), а в течение оставшихся четырех лет — 60 млрд долл. Предусматривалось также введение 10%-го дополнительного подоходного налога для тех, чьи доходы составляют более 250 тыс. долл. в год. Это могло принести казне дополнительно 300 млн долл. в первый год, а за четыре года — 1 млрд долл. Повышение корпоративного подоходного налога с 34 до 36% принесло бы за первый год по стране сумму в 7 млрд долл., а за четыре года — 28 млрд долл. Для предприятий с доходом более 10 млрд долл. устанавливался налог до 36%, тогда казна получила бы 30 млрд долл. в год. В программе также подчеркивалось, что для 98,8% американских семей подоходный налог останется на прежнем уровне.

Конгрессом не были утверждены предложения по программе, ущемляющие социальные права малообеспеченных семей: повышение налогов (подоходных) с пожилых американцев по системе социального обеспечения; повышение налога на энергопотребление и др.

В новой программе президент предусматривал и повышение налогов с иностранных компаний, работающих в США.

Второе направление экономической политики — *сокращение государственного аппарата*. С начала своей деятельности Клинтон сократил администрацию (это и есть правительство) на 25%.

Вместе с тем было предусмотрено широкое использование государственного аппарата с целью регулирования через налоги, процентные ставки, инвестиции, региональные федеральные программы и т.д.

В середине 1995 г. впервые за последние годы была переломлена тенденция ослабления курса доллара. Это событие было положительно воспринято во многих странах мира. Низкий курс доллара благоприятствовал американскому экспорту, а следовательно, росту производства в США за счет стран-импортеров. К поддержке доллара присоединились Япония и начавшая испытывать трудности с экспортом Германия, которые рассчитывали на стимулирующее воздействие более низких курсов их национальных валют на производство.

Во второе полугодие 90-х гг. США вступили с лучшими показателями: норма безработицы упала до 5,2% (самый низкий показатель за последние 30 лет), темп инфляции по индексу потребительских цен оставался устойчивым — на уровне 2,8–3,0% в год, чего не наблюдалось в США с конца 60-х гг. Почти 56% избирателей оценили положение в экономике как отличное или хорошее. «И дело не столько в выдающемся ораторском мастерстве, обаянии и юношеском задоре Билла Клинтона. Основой его победы в борьбе за второй срок

президентства, как и в 1992 году стало то, как избиратели оценили экономическую политику», — писала *Financial Times*.

Экономический подъем в США во второй половине 90-х гг. в большей мере опирался на инвестиционный спрос, обусловленный активным процессом технического переоснащения производства на базе современной компьютерной техники. Это предопределило относительно устойчивый характер экономического подъема.

В целом политика администрации Б. Клинтона, особенно на первом этапе показывает, что в решении неотложных проблем американская экономика пошла по пути сохранения экономических и финансовых традиций, одновременно приспособливая их к новым хозяйственным и социально-политическим условиям. После 12 лет господства «рейгановского» экономического курса Клинтон практически предложил «схему» своей версии современной «смешанной экономики», признающей позитивный потенциал адекватных стабилизационных мер государства и весьма активно использующей этот потенциал.

С одной стороны, вследствие начала очередного циклического подъема в США, а с другой — ввиду макроэкономической правильности своих стратегических экономических мероприятий администрации Б. Клинтона удалось добиться достаточно позитивных хозяйственных результатов (табл. 14).

Таблица 14

Макроэкономические показатели США в 1989–2000 гг.

Наименование	Администрация Буша			
	1989	1990	1991	1992
Бюджетный дефицит (–), млрд долл.	–152,5	–221,4	–269,2	–290,4
Бюджетный дефицит, % к ВВП	–2,9	–4,0	–4,7	–4,9
Федеральный государственный долг, млрд долл.	2863,3	3210,9	3662,8	4061,8
Рост реального ВВП, %	3,4	1,3	–1,0	2,7
Уровень инфляции, %	4,2	4,4	3,9	2,8
Норма безработицы, %	5,3	5,5	6,7	7,4
Сальдо платежного баланса по текущим операциям, млрд долл.	–103,8	–92,7	–7,4	–61,5

Наименование	Администрация Клинтона			
	1993	1994	1995	2000
Бюджетный дефицит (–), млрд долл.	–255,1	–203,2	–163,8	Профицит 128,8
Бюджетный дефицит, % к ВВП	–4,1	–3,1	–2,3	–

Наименование	Администрация Клинтона			
	1993	1994	1995	2000
Федеральный государственный долг, млрд долл.	4408,6	4689,5	4950,6	—
Рост реального ВВП, %	2,2	3,5	1,4	4,4
Уровень инфляции, %	2,6	2,3	2,7	2,0
Норма безработицы, %	6,8	6,1	5,6	4,2
Сальдо платежного баланса по текущим операциям, млрд долл.	-99,9	-15,2	—	—

Источник: Волобуев В. Бюджет и макроэкономическая политика правительства Б. Клинтона // МЭ и МО. — 1997. — № 5. — С. 31.

Во-первых, правительству демократов удалось значительно улучшить крайне негативную ситуацию с федеральным бюджетным дефицитом, т.е. в результате проведенных мер резко понизился годовой уровень федеральных дефицитов. По отношению к ВВП федеральный бюджетный дефицит упал до уровня начала 70-х гг. Это впервые с 1989 г. приостановило относительный рост государственного долга и существенно снизило спрос на кредитные ресурсы.

Во-вторых, благодаря реалистичной и сдержанной бюджетной макроэкономике за соответствующий период в условиях экономического подъема удалось одновременно снизить темп инфляции, выйдя на абсолютно низкие показатели за последние 30 лет, и сократить норму безработицы.

Итогом изменений, внесенных в макроэкономическую политику правительством Б. Клинтона, стали значительное улучшение ситуации и переход к новой стадии — так называемой «новой экономике».

Следующий президент США Д. Буш начал свою деятельность по существу продолжением прежней экономической политики, однако после террористического акта 11 сентября 2001 г. резко изменил курс, начав повышать военные расходы, что вызвало рост бюджетного дефицита. Но при этом продолжалось снижение ставок налогообложения, наращивание социальных расходов. К этому добавилась политика, направленная на снижение курса доллара и процентной ставки ФРС в интересах стимулирования экономического роста.

Продолжая прежнюю экономическую политику, новый президент США Барак Обама предлагает распространить действие налога на заработную плату выше 250 тыс. долл. в год, т.е. доходы самых богатых (примерно 3%) жителей США — менеджеров высшего звена, крупных бизнесменов и пр. Эта мера, по его мнению, позволит облегчить бремя налогов среднего класса, основы американской экономики.

В целом же можно считать, что в США сложились оптимальные отношения между экономикой и государством. Никто не требует ухода государства из экономики или чрезмерного его вмешательства в сложившуюся рыночную систему, эффективно поддерживает ее и помогает ей.

IV.1.3. ПРИОРИТЕТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ США. ФЕНОМЕН ЛИДЕРСТВА

В настоящее время в мировом производстве и потреблении идет массовая смена потребностей. Это прежде всего относится к информационной технологии, телекоммуникациям и торговле, маркетингу и финансовым технологиям.

В современном мировом хозяйстве развивается спектр новых потребностей в сторону усиления доступности образовательных, научных и культурных ценностей, значимости интеллектуальной собственности. В практической реализации подобных новаций ведущие позиции занимают США, в рамках международного разделения труда по критерию вовлеченности стран в различные стадии научно-технического цикла на США больше, чем на другие страны, падает задача прокладывания дороги в научно-технический прогресс от фундаментальных исследований до становления новых отраслей, средств производства и предметов потребления, т.е. США больше ориентируются на начальные, быстрорастущие и наиболее защищенные от конкуренции стадии научно-технического цикла.

Одновременно высокотехнологичная продукция США носит уникальный характер за счет того, что фирмы, входящие в эти циклы, получают баснословные прибыли. Речь идет не о предметах первой необходимости, а о высокотехнологичной продукции, требующей не только платежеспособного, но и достаточно квалифицированного потребителя. Другие же ведущие страны, в частности НИС, сосредоточивают свою активность главным образом на стабильной фазе научно-технического цикла, где обозначилась положительная тенденция. Таким образом, в современных условиях отраслевые признаки старых и новых производств безнадежно устарели, на смену пришел критерий принадлежности видов продукции к начальным или завершающим стадиям инновационно-структурного цикла.

Продолжается непрерывный рост затрат на научные исследования и разработки. Поскольку американская высокотехнологичная продукция и услуги во многих случаях несут уникальный характер, мировая тенденция замены насыщенных старых потребностей новыми оказывается наиболее благоприятной для США. Соединенные Штаты привлекают капиталы всего мира и инвестируют их в создание высоких технологий, а также в массовую разработку новых техноло-

гических принципов, закрепляя тем самым свое инфраструктурное лидерство в мире. Одновременно примитивные по сравнению с этими видами деятельности производства выводятся за пределы США.

Известно, что японские и европейские автомобили превосходят американские, что Европа в состоянии одержать победу в конкуренции между «аэробусом» и «Боингом». Однако локальные победы на рынках товаров оборачиваются стратегическими поражениями, так как закрепляют ориентацию европейской и японской экономик на выпуск товаров, а не на новые технологические принципы. Таким образом, Европа и Япония оказываются фактически в положении второго (после США) эшелона мировой экономики.

Сегодня доллар обеспечен не национальным богатством, в традиционном понимании этого слова, а постоянно создаваемым в США новыми технологическими принципами. Эти принципы не просто имеют стоимость как продаваемый товар — их главное значение в том, что они привязывают экономики других стран к американской, делая их зависимыми уже не на финансовом, а на фундаментальном технологическом уровне.

Формулой успеха современной американской экономики является не усиление национального элемента финансовых ресурсов, а усиление способности страны использовать международные финансовые ресурсы. Как отмечает итальянский экономист Б. Рочча, целью становится не иметь деньги, а получить доступ к финансовым ресурсам.

Приоритетной задачей государственного управления США является обеспечение не только процветания самой американской экономики, но и сохранение лучших условий для инвестиций (высокая норма прибыли, привлекательность финансовых рынков США и т.д.), чем в остальном мире.

Лидерами инвестиционного процесса являются агроэкономическая, телекоммуникационная, биотехнологическая отрасли промышленности и компьютерная электроника. США продолжают опережать главных конкурентов по ряду важнейших экономических показателей, особенно в сфере высоких технологий. Суперкомпьютеры с маркой «сделано в США» прочно занимают первое место в мире. Америке принадлежат 16 из 20 самых быстрых ЭВМ, Японии — 4.

Сегодня Европа еще не вышла на уровень стратегического соперничества с США и во многом занимает следующую после США ступень «технологической пирамиды». Несмотря на рост курса «евро» относительно доллара, борьба между ними ведется лишь на европейском рынке, и пока речь не идет о борьбе за мировое лидерство. Это — факт отсутствия валютной многополярности.

Международные валютные отношения зеркально отражают жесткую иерархию, где на вершине находятся США, следующую ступень

занимают высокотехнологические страны ЕС и Японии, далее идут страны с энерго- и материалоемкими производствами и внизу — страны — экспортеры сырья.

Такие тенденции развития США, безусловно, отразились на общей структуре народного хозяйства. По основным параметрам развития это типично «постиндустриальная» экономика, где наблюдается явное доминирование сферы услуг и новейших технологий. Доля ВВП, произведенного в отраслях сферы услуг, превышает 77%, около 20% приходится на промышленность и строительство и около 3% — на продукцию сельского хозяйства.

Среди высокоразвитых стран мира Соединенные Штаты практически не имеют конкурентов своему постиндустриальному развитию. По доле сферы услуг в структуре ВВП США превосходят только Нидерланды (78%), Израиль (81%) и Гонконг (83%), что обусловлено конкурентными преимуществами специализации на услугах в системе мирового разделения труда. Однако по абсолютным показателям названные страны не могут составить конкуренцию США на мировом рынке услуг.

Сфера услуг сочетает в себе как традиционные (туризм, банковское дело, торговля, медицина, образование), так и новейшие (консалтинговые, маркетинговые, управленческие, информационные) услуги и обеспечивает большинство рабочих мест в экономике, дает около 80% прироста занятости в стране.

Современная отраслевая структура промышленности США представлена полным набором, начиная с традиционных (добывающая, металлургическая, нефтехимическая и т.д.) и завершая самыми современными (аэрокосмическая, микроэлектроника, производство новых материалов и услуг (табл. 15)).

На протяжении последних десятилетий экономика США претерпевала существенные изменения. В воспроизводственной и отраслевой структуре основным фактором, определявшим направленность, масштабы и глубину изменений на всех уровнях, был научно-технический прогресс, поскольку сами структурные сдвиги — это материальное воплощение, следствие и один из главных результатов практической реализации достижений НТП.

США обладают мощным и чрезвычайно привлекательным для производителей и инвесторов внутренним рынком. Он концентрирует примерно 90% всего объема внутреннего производства и поглощает, кроме того, значительную часть продукции других стран, в том числе и развивающихся.

Агропромышленный комплекс США эффективно сочетает в себе науку, сельское хозяйство, перерабатывающие отрасли промышленности и транспорт. На основе единой технологической цепочки, начинающейся в научных лабораториях с создания новых сортов расте-

Объем и структура ВВП США по отраслям производства

	Млрд долл. в ценах 2000 г.										Структура, %			
	1980	1990	2000	2010	2020	1980	1990	2000	2010	2020				
ВВП, всего	5161.7	7112.5	9817.0	14400.0	21000.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0				
Из них: в частном секторе экономики	4510.8	6095.0	8614.1	12800.0	18900.0	87.4	85.7	87.7	88.9	90.0				
В том числе:														
сельское хозяйство	50.3	73.2	98.0	140.0	200.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0				
добывающая промышленность	123.4	116.7	121.3	115.0	110.0	2.4	1.6	1.2	0.8	0.5				
строительство	337.1	377.1	435.9	645.0	790.0	6.5	5.3	4.4	4.5	3.8				
обрабатывающая промышленность	692.0	917.0	1426.2	2000.0	200.0	13.4	12.9	14.5	13.9	13.3				
материальное производство, всего	1202.8	1484.0	2081.4	2900.0	3900.0	23.3	20.9	21.2	20.1	18.6				
торговля	471.9	735.1	1254.1	2200.0	3600.0	9.1	10.3	12.8	15.3	17.1				
транспорт и складское хозяйство	133.7	187.9	301.6	450.0	650.0	2.6	2.6	3.1	3.1	3.1				
электро-, газо- и водоснабжение	127.8	159.8	189.3	250.0	350.0	2.5	2.2	1.9	1.7	1.7				
информационные услуги	162.5	244.7	458.3	800.0	1450.0	3.1	3.4	4.7	5.6	6.9				
финансы, страхование	1110.7	1388.4	1931.0	2750.0	3900.0	21.5	19.5	19.7	19.1	18.6				
профессиональные и деловые услуги	531.3	822.5	1140.8	1700.0	2600.0	10.3	11.6	11.6	11.8	12.4				
образование и здравоохранение	480.0	590.2	678.4	1000.0	1450.0	9.3	8.3	6.9	6.9	6.9				
прочие услуги	290.1	482.1	579.2	750.0	1000.0	5.6	6.8	5.9	5.2	4.8				
сфера услуг, всего	3308.0	4611.0	6532.7	9900.0	15000.0	64.1	64.8	66.5	68.8	71.4				
государственные учреждения	650.9	1017.5	1202.7	1600.0	2100.0	12.6	14.3	12.3	11.1	10.0				

Источник: Economic Report of the President, 2005, Table B-11 и B-13; Survey of Current Business, January 2005, P. 25.

ний, через процесс их производства в поле под постоянным компьютерным контролем и заканчивающейся уборкой, транспортировкой, хранением, переработкой, осуществляется производство высококонкурентной готовой продукции.

Общей отличительной чертой является высокий уровень развития социальной сферы.

Расходы на поддержание здоровья одного американца вдвое выше аналогичных расходов в Японии и Германии (хотя граждане США преимущественно сами покрывают расходы на медицину и образование).

При этом существует некий контраст в сфере образования. Среднее образование, по мнению специалистов, уступает странам Запада. Большинству детей из нижнего класса не удается окончить среднюю школу, а дети из среднего и высшего слоев оканчивают среднюю школу и продолжают образование в вузах. Сегодня люди с университетским образованием составляют в США 24% трудоспособного населения, что в 2–2,5 раза превышает аналогичные показатели в Германии, Франции и Великобритании. Высшее образование сегодня — это товар со всеми требованиями рынка; чем престижнее университет, тем выше плата за обучение. Хорошие университеты, получающие в качестве платы с каждого студента по 30 тыс. долл. в год, имеют возможность нанимать самых блестящих профессоров.

Контраст в положении среднего и высшего образования в США также является результатом рыночных отношений, т.е. средние школы, обеспечивающие общую грамотность, ущемлены в достаточном внимании общества, а университеты, поставляющие классных специалистов для конкурентных сфер, — процветают. Именно выпускники университетов являются главной созидательной силой постиндустриального общества.

Американские социальные классы весьма ощутимо различаются, и начинается это с разницы в доходах: к верхнему классу относятся семьи, чей годовой доход превышает 100 тыс. долл., к среднему — от 25 до 100 тыс. долл., к нижнему — те, чьи доходы ниже 25 тыс. долл.

Верхний класс — около 10% американцев — это бизнесмены, банкиры, высокооплачиваемые менеджеры, верхний слой политиков, преуспевающие юристы, врачи, ученые, артисты.

Средний класс — до 60% американцев — средние и нижние слои госбюрократии, менеджеров, высококвалифицированные рабочие, инженеры и т.д.

Нижний класс — около 30% — население современной Америки: чернокожие американцы, выходцы из Латинской Америки, азиатских стран.

Все три класса имеют свою среду обитания, чего не встретишь ни в одной западной стране. В среднесрочной перспективе развития

США на одном из первых мест стоит решение проблемы экономического и социально-культурного неравенства. При этом государственные меры направлены на ликвидацию долговременных причин — чрезмерных разрывов в образовательном, культурном и гражданском потенциале различных слоев населения.

Одним из ключевых тезисов предвыборной программы президента США Барака Обамы является вопрос о возрождении «американской мечты» — возможности иметь свой дом, получать медицинскую помощь и дать детям образование. По его мнению, при той налоговой политике, которую проводила администрация Буша, эти простые желания недостижимы, растет пропасть между богатыми и бедными, средний класс — основа общества — живет все хуже.

Чтобы возродить «американскую мечту», которую выстрадали предки нынешних жителей США, Обама намеревается поддержать средний класс и сократить разрыв между богатыми и бедными, сделать образование более доступным для большинства американцев и обеспечить своих сограждан жильем.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Назовите основные параметры, характеризующие уровень социально-экономического развития ведущих держав мира.
2. Какие наиболее выраженные преимущества определяют место США в мировой экономике?
3. В чем суть и различия экономической программы Б. Клинтона, Д. Буша, Б. Обамы?
4. Охарактеризуйте основные приоритеты социально-экономического развития США на пороге XXI в.
5. В чем суть феномена лидерства?

ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

Диспропорции.
Хозяйственный потенциал.
Рестриктивная бюджетная политика.
Воспроизводственный прогресс.
Профицит федерального бюджета.
Положительное сальдо.
Приоритеты.

ТЕМА IV. 2

ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА

IV.2.1. МЕСТО ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В системе мировой экономики Западная Европа — один из трех «центров силы», она объединяет около двух десятков государств с развитой рыночной экономикой. На долю стран Западной Европы приходится сейчас почти $\frac{1}{3}$ мирового промышленного производства и научно-технического потенциала, более $\frac{1}{4}$ совокупного мирового национального дохода и $\frac{1}{5}$ часть патентного фонда.

Среди ведущих держав мира Западная Европа устойчиво занимает второе место по совокупным объемам ВВП и третье — по размерам на душу населения.

Западная Европа в разной степени обеспечена важнейшими факторами производства. Природными ресурсами она довольно бедна, заметно уступая ряду других регионов и стран мира. Так, если выявленные запасы минерального сырья России оцениваются в 30–40 трлн долл., США — 8–8,5, Китая — 6–6,5, то Западной Европы — лишь 0,5 трлн долл.

Ограниченность собственной минерально-сырьевой базы предопределяет большую зависимость западноевропейского региона от внешнего мира в этой области. Западная Европа импортирует более $\frac{2}{5}$ энергоносителей и около $\frac{3}{4}$ других видов сырья.

В то же время Западная Европа в достатке или даже избытке обеспечена другими факторами производства — рабочей силой соответствующей квалификации, денежными капиталами. Явный избыток имеется прежде всего на рынке труда, ибо норма безработицы (отношение числа официально зарегистрированных безработных к численности самодельного населения) составляет в отдельных западноевропейских странах 10–12%, что создает известную социальную напряженность в обществе.

Достаточно выраженные позиции занимает Западная Европа в системе международного разделения труда, в рамках мирохозяйственных связей, т.е. по суммарному объему европейские страны превосходят США в мировом экспорте и примерно соответствуют позициям США в мировом импорте. Крупнейшими торговыми партнерами являются США и Япония.

Можно сказать, что Западная Европа почти не уступает другим ведущим державам по технико-экономическому уровню развития традиционных базовых отраслей (машиностроение и металлообра-

ботка, химическая промышленность), однако пока отстает в новейших направлениях НИОКР — микроэлектронике, робототехнике, биотехнологии, производстве новых материалов и др. Все это сказывается на относительно низком уровне производительности труда и эффективности производства, хотя эти показатели отдельно по таким ведущим странам, как Германия, Великобритания, Франция, достаточно высоки: соответственно — 2,3; 2,4; 3,7%.

Западная Европа предпринимает активные усилия для решения указанной проблемы путем развития более тесного сотрудничества стран региона, особенно на базе программ развития НИОКР ЕС. Поэтому можно ожидать дальнейшее сближение между «центрами силы» по уровню развития НИОКР, инновационного процесса и технологий, в том числе в отмеченных выше новейших наукоемких отраслях.

По показателям производительности труда Западная Европа в целом уступает США и Японии, хотя за последние 10–15 лет ей удалось несколько сократить это отставание. Эта ситуация во многом обусловлена отставанием Западной Европы от других «центров силы» в области НИОКР, и особенно инновационного процесса. Правда, имевший место в 50–60-е гг. глубокий, качественный отрыв США от Западной Европы в технологической сфере в принципе преодолен, однако полный паритет между ними до сих пор не достигнут.

Отраслями европейской экономики, обеспечивающими ее глобальную конкурентоспособность являются:

Традиционные	автомобилестроение — Германия, Франция; авиационная промышленность — Великобритания, Германия, Франция; текстильная промышленность — Италия, Франция;
Новые	программное обеспечение — Германия, Бельгия, Нидерланды; цифровое телевидение — Франция, Германия; мобильная связь — Швеция, Финляндия, Великобритания.

Достаточно прочные позиции за последнее десятилетие стала занимать Западная Европа в производстве офисной оргтехники, точной механики и оптики, телекоммуникаций и средств связи и т.д.

При проведении сравнительного макроэкономического анализа западноевропейского региона как одного из мировых экономических центров нельзя забывать и о том, что по уровню экономического развития, характеру структуры экономики, масштабам экономиче-

ской деятельности и вовлеченности в мирохозяйственные связи страны Западной Европы существенно отличаются друг от друга. При этом основная экономическая мощь всего региона приходится на четыре крупных высокоразвитых государства — Германию, Францию, Великобританию, Италию, где сосредоточено более 50% населения и около 70% совокупного ВВП региона. Во многом они определяют место региона в современном мировом разделении труда, общие тенденции социально-экономического развития и роста.

Особое место по объемам ВВП, характеру специализации и другим параметрам занимают малые страны Западной Европы. *Наиболее развитые* — это Бельгия, Нидерланды, Швеция, Испания, на их долю приходится более 20% ВВП региона. *Значительно уступают по темпам* (в 4–5 раз) *высокоразвитым странам* Австрия, Дания, Греция, Финляндия, на долю которых приходится более 8% ВВП. *Третья группа* — Португалия, Ирландия, Люксембург — имеет узкоспециализированную структуру хозяйства и занимает достаточно скромное место в регионе — 2% ВВП.

IV.2.2. ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА: ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Интеграционные процессы в Западной Европе охватили к концу XX в. практически все стороны общественной жизни — экономическую, политическую и социальную. В результате развития интеграции отраслевая структура хозяйства приобретает сходные черты. Во всех странах Западной Европы преобладает нематериальная сфера (50–60%) валовой продукции и экономически активного населения. Доля промышленности и сельского хозяйства постоянно сокращается и составляет соответственно около 30–40 и 5–15%.

Одна из наиболее характерных черт внешней торговли западноевропейских стран состоит в том, что ее основная часть приходится на внутрирегиональный оборот. Страны Западной Европы, особенно государства — члены ЕС, являются друг для друга важнейшими торговыми партнерами и внешними рынками. Более 70% внешнеторгового оборота Западной Европы приходится на внутрирегиональную торговлю, тогда как для Северной Америки этот показатель составляет около 40%, а для Юго-Восточной Азии — примерно 30%. Данное обстоятельство решающим образом обусловлено бурным развертыванием вглубь и вширь процессов западноевропейской интеграции, которая началась как раз с «таможенного разоружения» в торговле между интегрирующимися странами.

Иная картина сложилась в области прямых инвестиций. Более 60% прямых зарубежных капиталовложений Западной Европы размещено за пределами региона. Дело в том, что с точки зрения условий инвес-

тирования (состояние ресурсов, НИОКР и технологической базы, уровень издержек на заработную плату и социальное страхование, налоги, хозяйственное законодательство и т.д.) страны Западной Европы близки или по меньшей мере сопоставимы друг с другом, так что взаимное, перекрестное инвестирование приносит лишь сравнительно ограниченные выгоды. Поэтому западноевропейские инвесторы ищут для приложения своих капиталов такие страны и регионы, где инвестиционный климат по каким-то параметрам принципиально лучше, чем в Старом свете. К ним относятся прежде всего Северная Америка (в первую очередь США), новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, а также наиболее динамично развивающиеся и перспективные государства третьего мира.

За последние три десятка лет существенно ускорилась интернационализация производства, что происходит под воздействием научно-технической революции, придавшей этому процессу качественно новый, необратимый характер. В последние годы специализация в выпуске полуфабрикатов и узлов достигла исключительно большого масштаба. Детали такого национального достоинства Германии, как автомобиль *Mercedes*, более чем наполовину производятся за рубежом, поскольку это дешевле.

Страны Западной Европы являются основными поставщиками на мировом рынке станков, приборов, электротехнического оборудования, электронных изделий, бытовой техники, машин для сельскохозяйственной деятельности, автомобилей, морских судов и других материалоемких и капиталоемких продуктов. Страны ЕС, в которых внутренний рынок не отличается большой емкостью, специализируются на производстве отдельных товаров и в массовом порядке поставляют свои товары за рубеж. В результате до 90% выпускаемой продукции (особенно узлов, полуфабрикатов) поставляется на экспорт. Так, можно отметить германские заводы по производству насосов и компрессоров, итальянскую обувную отрасль, французскую винодельческую промышленность и т.д.

Увеличивается также номенклатура товаров, выпускаемых химической промышленностью. Для более ясного представления о емкости рынка химических товаров целесообразно привести данные по регионам мира:

- Западная Европа — 32%;
- в том числе ЕС — 29%;
- США — 26%;
- Япония — 18%;
- другие страны Азии — 11%;
- страны ЦВЕ — 5%;
- Латинская Америка — 4%.

Импортируют развитые страны Западной Европы в основном первичную продукцию — топливо, сырье, продовольствие, а также услуги — деловые, коммуникационные, финансовые, транспортные и пр. Страны ЕС являются крупнейшими импортерами услуг, они заплатили за услуги своим внешним партнерам в 2002 г. 669 млрд долл.

Для нынешнего экономического цикла характерно усиление роли государства как во внутренней экономической политике, так и на международной арене в рамках преодоления сложностей экономического развития. В новых условиях НТП становится важнейшим фактором, включающим инвестиции в человеческие ресурсы, образование и науку. Как показывает практика, рынок не может сам по себе обеспечить оптимальное сочетание и отдачу таких факторов, как капитал и труд. *Именно поэтому необходимо усиление роли государства в поощрении накопления капитала, развития инфраструктуры, расходов на НИОКР.* Общественная отдача на инвестиции с участием государства намного выше, чем от частных капиталовложений. Известно, что страны с квалифицированной рабочей силой усваивают технику намного лучше, а там, где заметна нехватка инвестиций в человека и где преобладает физическая рабочая сила, реальная отдача и производительность труда намного ниже.

Необходимо отметить, что социальное рыночное хозяйство — это по своей сути европейский вариант смешанной экономики, где доля госсектора и государственного регулирования традиционно выше, чем в США. Социальное рыночное хозяйство делает гражданское общество Европы более консолидированным и менее дифференцированным по уровню доходов, практически способствует достижению социального равенства. Такие тенденции оправдываются в процессе экономической интеграции. На этом фоне приоритетом для государственного финансирования в странах Европы является не сфера НИОКР, как в США, а социальные программы. Поэтому в большинстве европейских стран (за исключением Германии) уровень расходов на НИОКР ниже 3% ВВП.

Для преодоления технологического отставания в Западной Европе действуют совместные программы сотрудничества: «Эсприт» (в области электроники), «Расе» (в сфере телекоммуникаций), «Кубе» (в биотехнологиях), «Эврика» (в научно-технических связях) и т.д.

На вопрос, с чем вступает Западная Европа в XXI век, аналитики отвечают, что экономическая политика стран ЕС будет приобретать все более согласованный планомерный характер как в сфере регулирования денежного обращения, так и производства, что позволит лучше решать вопросы занятости и социальные проблемы. Интеграционные процессы на межгосударственном уровне усиливают ин-

тернационализацию хозяйственных связей и большую взаимозависимость экономических субъектов.

Перспективы развития

Перспективы развития западноевропейской экономики связаны с решением структурных вопросов экономики и ряда взаимосвязанных проблем, олицетворяющих социальные достижения традиционной Европы.

Модель социально-экономического развития Западной Европы существенно отличается от подобной модели США и Японии.

В современном мире социальная ориентация экономических программ является наивысшей в Западной Европе, т.е. государство выполняет наибольшее количество социальных программ, в том числе гарантированную защиту населения, создание рабочих мест, развитие социальной инфраструктуры. С другой стороны, поддержание действующей системы социальных гарантий требует значительных государственных расходов, что, в свою очередь, удерживает налоговые ставки на высоком уровне, тормозит экономический рост и негативно сказывается на макроэкономических показателях.

Государственный сектор в европейских странах значительно отличается от американского по размерам и структуре. Так, доля государственных расходов и ВВП в Еврозоне достигает 49%, тогда как в США и Японии — 39 и 34% соответственно. Текущие государственные трансферты домохозяйкам в европейских странах существенно выше в силу различий в системах социального страхования. Основы доходной части бюджетов в Европе составляют косвенные налоги, в то время как в США и Японии бюджеты формируются в основном за счет прямых налогов.

Долгосрочная политика занятости названа приоритетом № 1 во всех важнейших документах ЕС. Ее главные цели:

- *во-первых*, эффективно использовать человеческие ресурсы, чтобы полностью реализовать выгоды крупнейшего в мире единого рынка, укрепив тем самым позиции ЕС в мировой экономике;
- *во-вторых*, поднять уровень политической поддержки населением планов дальнейшего объединения Европы.

Приоритет в экономической политике стран Западной Европы все в большей мере отдается научно-техническому прогрессу, благодаря которому и будет происходить реальный прирост промышленной продукции. Научно-технический прогресс, в свою очередь, обеспечивает рост эффективности капиталовложений, интенсификацию производства через снижение капиталоемкости, материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости производства.

Роль Западной Европы в мировой экономике будет возрастать. Этому содействуют успех интеграционных процессов в регионе и переход стран Восточной Европы к рыночному хозяйству, что способствует взаимодействию на общеевропейском пространстве.

Экономические отношения между Россией и Западной Европой

Анализ географической структуры российской внешней торговли показывает, что западноевропейский регион занимает основное место во внешнеэкономических связях Российской Федерации. На него приходится более 70% всего товарооборота между Россией и промышленно развитыми странами.

Заинтересованность стран Западной Европы во внешних рынках, развитая и стабильная договорно-правовая основа деловых связей, географическая близость, хорошие возможности для транспортировки товаров, в том числе наличие развитой сети трубопроводов для поставки российской нефти и природного газа открывают широкие возможности для экономического сотрудничества.

Страны Западной Европы — это основной рынок сбыта стратегических товаров российского экспорта (прежде всего энергоносителей) и, следовательно, один из важнейших источников получения свободноконвертируемой валюты. Заинтересованность России в рынках стран Западной Европы определяется еще и тем, что эти страны являются основными кредиторами России. Внешняя торговля России со странами Западной Европы традиционно складывается с положительным для России сальдо, которое обеспечивает значительную часть средств, необходимых для обслуживания внешнего долга. В то же время Россия имеет пассив в торговле услугами со странами Западной Европы.

Страны Западной Европы являются основными донорами инвестиций в экономику России. Западноевропейский регион с позиции внешнеэкономических интересов России далеко не однороден. Он включает в себя как крупнейших торговых партнеров России (Германия, Великобритания, Франция, Италия), с каждым из которых оборот в стоимостном выражении исчисляется миллиардами долларов, так и страны, годовой объем торговли с которыми составляет всего несколько десятков миллионов долларов (Исландия, Люксембург, Португалия, Мальта). Такая дифференциация обусловлена как естественными причинами, так и внешнеполитическими и внешнеэкономическими приоритетами западноевропейских государств.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как можно коротко охарактеризовать Западную Европу в мировой экономике в целом и среди ведущих держав?

2. Какими крупномасштабными процессами характеризуется Западная Европа?
3. Какова сущность региональных проблем на третьем этапе западноевропейской интеграции?
4. Назовите и охарактеризуйте основные приоритеты экономической политики западноевропейских государств, определяющие перспективы развития.
5. Назовите приоритеты экономического сотрудничества Западной Европы и России.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

ОЭСР.

Стагнация.

Инфляция.

Социальная ориентация.

ТЕМА IV.3

ЯПОНИЯ — ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

IV.3.1. ЯПОНИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА, ЧЕРТЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

Послевоенный рост экономики Японии вывел ее в число ведущих мировых держав. В современном экономическом мире роль Японии стабильно возрастает, и она стала державой, которая может выдвинуть свои условия в рамках модернизации мирового рыночного хозяйства.

По темпам роста, особенностям хозяйственной структуры, форме организации менеджмента, бизнеса, роли государства в регулировании внутренней и внешней экономической политики, качеству и конкурентоспособности товарной продукции Япония занимает ведущие места среди высокоразвитых стран мира. Валовой внутренний продукт Японии составляет более 7,4% общемирового и к 2008 г. составил 3,8 трлн долл. (55% от уровня США); размер ВВП на душу населения — 33 290 долл.¹ В настоящее время на Японию приходится более 70% совокупного объема Восточно-Азиатского региона.

Японская экономика представляет собой супергигантскую перерабатывающую машину, в которую поступают привозимые из-за границы сырье и материалы, а на выходе получается готовая продукция. Преимущественно развиваются новые и новейшие отрасли, базирующиеся на передовых технологиях: производство средств связи и информатики, новых материалов, биотехнология. Япония занимает первое место в мире по производству судов, автомобилей, тракторов, металлообрабатывающего оборудования, бытовой электроники, роботов. Доля Японии в мировом производстве цветных телевизоров более 60%, стали — 14,3%, искусственных волокон — 12,3%. Доля сельского хозяйства в ВВП — 1,5%. Преобладает мелкое крестьянское земледелие. Обеспечивая собственные потребности в рисе, Япония вынуждена импортировать около половины требуемого объема зерновых и кормовых культур. На долю японского рыболовного флота, одного из крупнейших в мире, приходится около 15% добычи рыбы (самый крупный производитель рыбы в мире)².

¹ Вопросы экономики. — 2008. — № 5. — С. 24.

² <http://www.worldstats.ru/State/Japan/Economy, 2009>.

Основные торговые партнеры: страны Юго-Восточной Азии, США, страны Западной Европы, Китай.

Зависимость экономики Японии от импорта сырья заставляет японских менеджеров перестраивать структуру национального хозяйства, перемещая некоторые отрасли промышленности (с большими затратами сырья и сильно загрязняющие окружающую среду) в развивающиеся страны.

Экономическое развитие Японии в послевоенный период делится на ряд этапов.

I этап (1945–1960 гг.). Полная реконструкция экономики, господство США в мировой экономике. Среднегодовые темпы роста японской экономики в 50-е гг. составляли 9,2%. Была характерна экстенсивная модель роста, основанная на комплексной переработке импортного сырья, далее — все стадии производства и выпуск готовой продукции для экспорта в высокоразвитые страны.

В условиях отсутствия собственной научно-технической базы Япония активно импортировала передовые технологии, совершенствуя и приспособляя их к своим условиям производства. Государство занимало активные позиции, т.е. основные приоритеты промышленной политики, структурную и банковскую сферы контролировало государство.

Для экстенсивной модели Японии были характерны очень высокие темпы роста (к 70-м гг. они достигли 14%) — в основном за счет бурного развития базовых отраслей экономики (металлургия, машиностроение, химическая промышленность), через модернизацию производства и интенсивное развитие инвестиционного процесса. К тому времени стали говорить о «японском экономическом чуде».

II этап (70-е гг.). В экономике Японии были осуществлены серьезные структурные изменения, в результате которых к концу 70-х гг. Япония превратилась по экономической мощи во вторую после США державу мира: 1) интенсификация производства посредством снижения энерго- и материалоемкости. Полная зависимость от импорта топливных ресурсов и другого сырья не давала желаемых результатов; 2) совершенствование отраслевой структуры посредством усиления наукоемких отраслей, электроники, телекоммуникации; 3) развитие собственной сферы НИОКР с полным пакетом прикладных программ; 4) изменение роли государства в сторону ослабления командных и усиления косвенных методов регулирования (инфляция, обеспечение стабильности национальной валюты, создание рыночных механизмов); 5) изменения в области внешнеэкономической деятельности. Япония осуществляет крупномасштабные инвестиции за рубежом, избавляя собственное производство от ориентации на экспорт.

III этап (80-е гг.). Высокая эффективность экономики на основе интенсивной модели развития, лидерство прикладных НИОКР, налоговая реформа.

Внешнеэкономическим успехам Японии способствовали следующие факторы:

- повышение эффективности на основе широкого использования результатов НТП;
- государственное стимулирование концентрации и централизации производства;
- более высокие по сравнению с Западной Европой и США темпы накопления капитала;
- приспособляемость японского менеджмента к условиям сильной зависимости экономики страны от внешнеэкономических связей. Одно из таких направлений — ориентация ряда производств на дешевую рабочую силу. Японские предприниматели предусматривают размещение ряда смежных производств (например, изготовление автозапчастей и др.), ряда сырьевых отраслей в странах Тихоокеанского региона, перевод некоторых предприятий в Великобританию, где заработная плата на 20% ниже, чем на европейском континенте;
- сравнительно низкие расходы на оборону и вооружение;
- государственная политика перераспределения национального дохода.

В результате этого за короткое время Японии удалось захватить рынки государств Юго-Восточной Азии, Новой Зеландии и Австралии.

Доля Японии в мировой торговле сильно возросла за послевоенный период: если в 1950 г. она составляла 1%, то в начале 2000-х гг. Япония вышла на третье место после США и Германии, т.е. ее доля в мировом экспорте составила 9,2% (340 млрд долл.) (США и Германии, соответственно 12,1% и 447 млрд долл. и 11,6% и 429 млрд долл.).

За эти же годы реальный доход на душу населения повысился с 1230 до 33 290 долл., т.е. темпы роста доходов составили 7,7% в год. За тот же период США смогли добиться роста доходов всего на 1,9%¹. Это и есть один из важнейших факторов лидерства Японии в мире.

Причины таких непревзойденных успехов Японии неоднозначны. Помимо указанных факторов группа экономистов выделяет ряд отличительных черт, создающих предпосылки для «японского экономического чуда». По сравнению с другими индустриально развитыми странами Япония:

- имеет низкую инфляцию и определенный экономический цикл;
- больше сберегает и больше инвестирует;

¹ Вопросы экономики. — 2008. — № 5.

- предпочтение отдает малым фирмам;
- имеет нехарактерные для других стран обычаи и экономические традиции, в том числе традиции сотрудничества между управляющими и рабочими, «занятость на всю жизнь», корпоративные союзы между концернами и т.д. (крупные производственно-сбытовые объединения кейрицу);
- использует неполный рабочий день — работа на дому;
- своевременно приобретает апробированную передовую производственную технологию из других стран и умело приспособляет ее к своей экономике;
- имеет сетевую систему организации производства.

Большое место в японской экономике занимают мелкие предприниматели. Так, в начале 80-х гг. Япония имела 9,5 млн деловых предприятий, имеющих менее 30 рабочих, из них 2,4 млн — это фермы, а 6 млн — не объединенные в корпорации деловые предприятия, не связанные с сельским хозяйством. В целом на этих предприятиях занято более половины рабочей силы. В промышленности около 50% рабочей силы работает на предприятиях с численностью менее 50 рабочих. Такие пропорции характерны для Италии, в меньшей степени — для США и Великобритании. Практически такие фирмы проявили большую живучесть и мобильность в разных экономических ситуациях. Хотя ежегодно терпели банкротство от 15 до 20 тыс. фирм, на их место приходили новые — в основном малые и средние фирмы и в еще большем числе.

Чтобы понять значение малых предприятий в Японии, сравним два индустриальных гиганта — японскую «Тойоту» и американский «Дженерал моторс». В начале 90-х гг. «Тойота» выпускала 4,5 млн легковых машин в год, имея 65 тыс. рабочих, а «Дженерал моторс» — около 8 млн автомашин при 750 тыс. рабочих, т.е. в среднем соответственно 70 и 11 автомашин на одного рабочего. Большой интерес представляет характер организации производства двух гигантов: «Дженерал моторс» имел полный цикл производства легковых автомобилей и грузовиков, в то время как «Тойота» является дизайнером-сборщиком. Компания «Дженерал моторс» вложила большие средства в модернизацию производства, в новые технологии и в конце 80-х гг. производила примерно половину стоимости автомашины, остальную половину производили поставщики, в то же время «Тойота» производила лишь $\frac{1}{4}$ стоимости автомашины, а остальное — поставщики. Таким образом, «Тойота» в два раза больше зависит от поставщиков и субподрядчиков, чем ее соперник. В последующие годы их стало 47 308, из которых 168 — субподрядчики «первого уровня», 5437 — «второго уровня» и 41 703 — «третьего уровня», т.е. поставщики от случая к случаю). Вся эта огромная цепь связана взаимным обменом акций и взаимной заинтересованностью. Такого

плана межфирменные связи, традиционны для японской экономики. Эта сетевая система используется японскими компаниями, обосновавшимися за границей: в США, Великобритании, странах Юго-Восточной Азии.

Некоторые экономисты большую роль отводят государству как движущей силе японской экономики. Государственное вмешательство во все времена в Японии было рациональным, а не жестко директивным. Правительственные планы никого не обязывали делать что-либо, они представляли многочисленные варианты промышленного будущего Японии, в том числе инвестиции в научные исследования, государственную поддержку перспективных технологий, помощь в обучении и территориальном перераспределении работников, т.е. политика правительства направлена в сторону поддержки известной триады: финансы — наука — технология. За последние десятилетия японские фирмы и банки переориентировали свою инвестиционную деятельность на страны Азиатского региона, особенно на Китай. По данным экспортно-импортного банка Японии, из 338 японских компаний, владеющих за рубежом 5428 дочерними компаниями, только 65 компаний концентрируют свою инвестиционную деятельность исключительно на США, остальные предпочитают вкладывать капитал в страны Азии. Особо привлекает японские фирмы своим географическим положением Китай, а вслед за ним Индонезия, Вьетнам, Таиланд, Малайзия, Сингапур. Японские фирмы стремятся перевести часть производства в эти страны с целью снижения себестоимости и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Рост инвестиций в зарубежные предприятия начался в 1995 г.

Одним из факторов динамичного развития страны является конституционное ограничение расходов на оборону. За послевоенный период оборонные расходы Японии не превышали 1% ВВП.

IV.3.2. СОВРЕМЕННАЯ ЯПОНИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Мировой циклический кризис сильно задел Японию в начале и середине 90-х гг. В конце 90-х гг. Япония находилась в состоянии сильнейшего спада, т.е. в отличие от США в Японии обозначилась неблагоприятная экономическая ситуация со всеми признаками затяжной рецессии. Финансовый кризис 2008 г. усугубил проблемы макроэкономического развития в 2009 г.

Основные параметры макроэкономического развития Японии на фоне других экономических держав и крупных регионов можно проследить по табл. 16.

Таблица 16

Темпы роста мировой экономики

	Доля в мировом ВВП, %, 1999 г.	Темпы прироста ВВП в постоянных ценах, % к пред. году			
		В среднем за 1982–1999 гг.	2000	2001	2005
Мир в целом	100	3,3	4,2	3,9	3,2
Развитые страны	53,9	2,9	3,6	3,0	4,5
В том числе:					
США	21,9	3,2	4,4	3,0	2,8
ЕС	20,3	2,3	3,2	3,0	2,7
Япония	7,6	2,7	0,9	1,8	2,1
НИС Азии	3,3	6,6	6,6	6,1	5,5
Развивающиеся страны	36,8	4,9	5,4	5,3	5,0
Страны с переходной экономикой	5,8	-0,9	2,6	3,0	2,5

Источник: International Monetary Fund. World Economic Outlook, May, 2006. P. 99, 113–114.

Правительство, пришедшее в июле 1998 г., резко изменило приоритеты антикризисной программы. Вместо структурной перестройки, предложенной прежним правительством, новое предусматривало начиная с 1999 г. (январь) внести коррективы в налоговую систему, т.е. сократить налоги на общую сумму в 6 трлн иен (из них 4 трлн иен на списание подоходного налога, уплачиваемого гражданами — с целью поднятия потребительского спроса). Ставку налога на корпоративные прибыли предполагалось снизить с 34,5 до 30% (национальную) и с 11 до 9,6% (местную). Это означало, что национальная ставка в 30% стала бы самой низкой среди развитых стран. Максимальная ставка подоходного налога снизилась с 50 до 37%, на жителей — с 15 до 13%.

Программа включала такие «пионерные» проекты, как превращение Японии в передовое «электронное» государство, развитие транспортных систем больших городских агломераций, перевод социальной инфраструктуры на качественно новую ступень: телекоммуникация, наука и технология, окружающая среда, социальное обеспечение, конкуренция; сельские регионы и крупные городские агломерации, формирование системы устойчивой занятости, основанной на передовых технологиях.

С целью оживления промышленности были предусмотрены внедрение новых технологий, в том числе и информационных, поддержка венчурных предприятий — небольших предприятий, фирм, занима-

ющихся прикладными научными разработками, внедрением технологических нововведений).

Преимущества японских компаний проявляются и в глобальной стратегии научно-технического развития, которая сопровождает производственную и сбытовую глобализацию. Исследовательские лаборатории Японии, расположенные в странах Европы, Азии, в США, решают две задачи:

- адаптация экспортной продукции к иностранным рынкам, разработка для них новых продуктов, технологическая поддержка зарубежных предприятий;
- обеспечение доступа к передовой зарубежной научно-технической информации, использование квалифицированных научно-инженерных кадров.

В ближайшей перспективе по наукоемкости экономики (доля затрат на НИОКР в ВВП), согласно прогнозам, на первое место может выйти Япония, которая уже сейчас опережает США по доле гражданских затрат на НИОКР в ВВП (2,7% против примерно 2% в США).

Для оживления и стимулирования потребительского спроса правительство Японии использует такие нетрадиционные меры, как продажа семьям с низким уровнем доходов льготных купонов на покупку товаров в магазинах. Уже введены купоны на сумму в 20 тыс. иен (171 тыс. долл.) со сроком годности в полгода — на них можно купить товары со скидкой от 10 до 20%.

Программа предусматривала необходимость оживления конъюнктуры в Японии для всего мира и особенно стран Юго-Восточной Азии. В связи с валютным кризисом реализуется поддержка азиатских стран через кредитование азиатских филиалов японских компаний путем увеличения кредитов и предоставления специальных исковых займов. Новым правительством поддерживалась традиционная для Японии система «административно-правовой защиты потребителя». Для этого, с одной стороны, создавалась целая система государственных учреждений, которая координировала и контролировала применение юридических норм, улаживание возникающих споров, проведение просветительской работы среди потребителей.

С другой стороны, разрабатывались многочисленные законодательные нормы в рамках Закона «Об охране интересов потребителей», согласно которому государство должно решать конкретные задачи улучшения жизни потребителей. Этот закон включал ряд подзаконных актов в защиту интересов потребителей: *во-первых* — предотвращение физического и материального ущерба потребителей; *во-вторых* — определение принципов метрологических характеристик товаров и услуг; *в-третьих* — обеспечение соответствия потребительских товаров утвержденным в стране качественным стандар-

там; *в-четвертых* — препятствия ограничению конкуренции; *в-пятых* — установление условий заключения и расторжения соглашений между продавцами и покупателями; *в-шестых* — определение целей и методов повышения уровня осведомленности потребителей об их правах и обязанностях, в отношениях с производителями и сбытчиками; *в-седьмых* — утверждение процедуры регулирования жалоб потребителей. Все это многократно повысило ответственность субъектов предложения товаров и услуг, заставило их сосредоточить силы и средства на поддержании качества продукции и обслуживании клиентуры. В этой связи углубились (расширились) стремления японского делового мира по изучению и применению зарубежного (особенно американского) опыта маркетинга и использования фирмами маркетинговой технологии.

Данные за 2003–2006 гг. свидетельствовали о начале выхода из кризиса. Наметилась положительная тенденция роста ВВП: в 2003–2006 гг. он составил 1,8–2,8% в год, еще более заметными темпами стало расти промышленное производство, сократилось число банкротств, снизился уровень безработицы. Увеличился экспорт, что привело к дальнейшему росту золотовалютных резервов — в 2005 г. они достигли 847 млрд долл.

Однако развал устоявшейся системы «пожизненного найма», оплаты по старшинству, дискриминация в оплатах мужского и женского труда и т.д. приводят к массовым увольнениям, преимущественно задевая интересы старшего поколения. В этой связи местные общественные организации — уполномоченные по вопросам благосостояния (их в Японии более 200 тыс.) предлагают родственникам семей (попавших в трудное экономическое положение) оказать реальную помощь. При отсутствии готовности к такому шагу не исключено информирование нанимателя о неблагоприятном поведении подчиненного (ситуация, конечно, неоднозначная с учетом принципа неприкосновенности частной жизни).

Реализация программы превращения Японии в «мировую державу» по набору жизненных стандартов имеет достаточно позитивные шансы. Одним из внушительных результатов послевоенного периода является удельный вес людей, официально считающихся бедными. Если в США и странах ЕС этот показатель достигает около 15% от общей численности населения, то в Японии он колеблется около 1%-й отметки. Число бездомных в Токио — 3–4 тыс. человек против 50 тыс. в Нью-Йорке. Все это способствовало значительному укреплению социально-политической стабильности страны.

Внешнеэкономические связи

Внешнеэкономическим успехам Японии способствуют следующие факторы:

- повышение эффективности на основе широкого использования результатов НТП;
- государственное стимулирование концентрации и централизации производства;
- приспособляемость японского менеджмента к условиям сильной зависимости экономики страны от внешнеэкономических связей. Одно из таких направлений — ориентация ряда производств на дешевую рабочую силу в других регионах и странах;
- сравнительно низкие расходы на оборону и вооружение.

Большие усилия прилагает Япония для поддержки неимущих за рубежами страны. Осуществляется программа «Официальная помощь развитию», т.е. имеется в виду помощь официальным учреждением со стороны страны-фонда (Япония); основная цель — обеспечение экономического прогресса и рост благосостояния населения (стран-реципиентов); условия предоставления помощи самые мягкие. Помощь осуществляется в форме поставок товаров, преимущественная ориентация — страны АТР, страдающие от нищеты; сфера ориентации — экономическая инфраструктура (транспорт, связь, энергетика и т.д.), которая в отсталых странах находится в катастрофическом состоянии.

При оценке дальнейших перспектив развития японской экономики аналитики проявляют достаточно осторожный оптимизм, полагая, что факторы, негативно влияющие на возрождение экономики страны в прежних масштабах, будут, вероятнее всего, проявляться еще в какой-то период времени, с учетом нынешнего мирового финансового кризиса.

Перспективы развития Японии достаточно оптимистические, если еще иметь в виду стремление японцев усилить свои экономические и политические позиции в Азиатско-Тихоокеанском регионе, который будет доминировать в XXI в.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое Япония в современном мировом разделении труда?
2. Охарактеризуйте основные параметры экстенсивного развития Японии?
3. Каковы основные направления структурных изменений экономики Японии?
4. Каковы причины японского «экономического чуда»?
5. Охарактеризуйте причины кризиса экономической модели: внутренние, внешние.
6. С чем связаны современные экономические трудности Японии?
7. Назовите основные приоритеты новой экономической программы Японии.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Экстенсивная модель.

Интенсивная модель.

«Пожизненный наем».

Венчурные предприятия.

Программа «Официальная помощь развитию».

Резюмируя, можно отметить, что современный мир начала XXI в., характеризуется нарастающей динамикой и новым качеством.

С точки зрения производительных сил экономика развитых стран базируется на новом технологическом укладе, электронной технике, гибком автоматизированном производстве, информационных технологиях, по большому счету это — новая экономика.

С точки зрения производственных отношений — это всемирное развитие предпринимательства, рыночных сил, конкуренции, сокращение прямого государственного вмешательства в экономику, широкое акционирование частной собственности. Расширяется поле общих закономерностей в социально-экономическом, научно-техническом и культурном развитии при сохранении самостоятельности субъектов, их взаимодействие, взаимопроникновение.

Экономическое развитие развитых стран в перспективе будет определяться как внутренними, так и внешними факторами.

Под внутренними факторами понимаются усиление тенденции к дальнейшей интенсификации и повышению эффективности производства, ускорению НТП, расширению емкостей рынков за счет развития интеграционных процессов.

Внешними факторами являются углубление международного разделения труда, международной специализации и кооперирования производства, развития внешней торговли. Дальнейший импульс получат объекты транснациональных корпораций. Итоги экономического развития США, Западной Европы, Японии показывают, что среднегодовой темп прироста производительности труда составил примерно 2%.

После рассмотрения ряда актуальных проблем развития современной мировой экономики целесообразно оценить возможные перспективы развития стран со зрелой рыночной экономикой. Согласно оценке будущих темпов экономического развития, прогноз долгосрочных темпов до 2025 и 2050 гг., что примерно соответствует границам восходящей и нисходящей волн большого цикла, целесообразно разбить на несколько составляющих: оценка динамики ВВП; динамики ВВП на душу населения (табл. 17).

Таблица 17

Перспективы экономического роста «Большой семерки» и развитых стран в целом (см. табл. 15)

Годы	США	Япония	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Канада	Все развитые страны
Численность населения, млн человек								
2000	285	128	82,3	58,7	59,3	57,5	30,8	861
2025	340	125	82,3	61,7	62,3	60,4	36,8	940
2050	375	122	80,3	63,7	63,9	62,0	40,6	990
ВВП на душу населения, тыс. долл. США в ценах и по ППС 2000 г.								
2000	35,2	25,8	25,3	25,6	26,3	25,7	27,7	28,9
2025	63,0	50,4	47,9	50,4	49,1	47,3	50,4	57,8
2050	997,5	773,1	71,2	776,1	72,2	668,3	573,1	87,5
ВВП, трлн долл. США в ценах и по ППС 2000 г.								
2000	10,0	3,3	2,1	1,5	1,6	1,5	0,9	24,9
2025	221,4	66,3	3,9	3,1	3,1	2,9	1,9	54,3
2050	36,6	8,9	5,7	4,8	4,6	4,2	3,0	86,6

Источник: Клинов В. Мировая экономика. Прогноз до 2050 г.// Вопросы экономики. — 2008. — № 5. — С. 71.

В течение прогнозируемого периода неизбежны обычные циклические спады и подъемы в динамике экономического развития. Вместе с тем необходимо признать, что современные рыночные экономики под влиянием НТР, интеграционных процессов и государственного регулирования по существу создали новый механизм воспроизводства, достаточно стабильный и надежный рынок сбыта, что, несомненно, будет оказывать существенное влияние на характер экономического цикла. Следует ожидать увеличения продолжительности фаз подъема экономики и снижения продолжительности и глубины кризисных явлений.

Раздел V

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

ТЕМА V.1

МЕСТО РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Одна из главных особенностей развития современного мирового хозяйства — усиление роли и значения бывших колониальных и зависимых территорий — нынешних развивающихся стран (РС).

Группа РС объединяет примерно 141 страну Азии, Африки, Латинской Америки, Океании, где проживают 3,2 млрд человек. Об удельном весе развивающихся стран в мирохозяйственном комплексе свидетельствуют следующие показатели: ВВП составляет около 37% мирового объема. С 1950 до 2000 г. доля этих стран в мировом производстве увеличилась почти в 17 раз. За эти же годы их совокупный ВВП вырос в 4,5 раза, а в расчете на душу населения — почти в 2,5 раза.

Общий вклад отраслей промышленности в суммарный ВВП «третьего мира» увеличился за этот период с 26 до 42%, сельского хозяйства — снизился с 38 до 18%, сферы услуг — вырос с 36 до 40%.

В целом после глобального распада исторической колониальной системы темпы экономического развития РС заметно ускорились и впервые за длительный период их существования в рамках мирового хозяйства, превысили темпы экономического роста развитых стран (табл. 18).

Данные свидетельствуют о том, что соотношения в системе «развитые — развивающиеся страны» постоянно меняются, и по общим показателям скорее в пользу вторых. В последние полвека (к 2007 г.) число стран, опережающих развитые рыночные экономики по темпам прироста подушевого ВВП, по сравнению с 1951–1977 гг., увеличилось с 15 до 40. При этом в 9,5 раза (с 7,8 до 73,5%) возросла доля этих стран в общей численности населения развивающегося мира.

ющие ориентации, помимо добычи, обработки сырья на месте, а затем его экспорта в развитые страны и новые индустриальные страны (НИС):

- импортозамещение, предполагавшее производство товаров (первоначально — простых товаров потребительского спроса, а позже и более сложных), аналогичных импортным;
- создание экспортно-ориентированных отраслей национальной промышленности, с выпуском продукции на экспорт.

Такие направления послевоенного развития РС дали мощный толчок к возникновению и дальнейшему развитию собственной промышленности.

Такие государства, как Индия, Египет, Бразилия, Мексика, Южная Корея, уже сегодня в определенной степени работают на экспорт, вывозя продукцию машиностроения, электроники, других отраслей обрабатывающей промышленности; по целым группам товаров они составляют конкуренцию таким странам, как Япония, США, европейские страны.

Для многообразия развивающихся стран можно выделить ряд характерных особенностей и черт, которые объединяют их в большую социально-экономическую структуру в системе мирового хозяйства, это:

- многоукладный характер экономики РС с различными формами собственности, в том числе архаичными (племенно-общинными), патриархальными и частнокапиталистическими элементами;
- зависимое положение в системе мирового хозяйства, в том числе от притока иностранного капитала;
- переходный характер внутренних социально-экономических структур, хотя десятилетиями они ориентированы на формирование развитых рыночных отношений;
- все еще низкий уровень развития производительных сил, отсталость промышленности, сельского хозяйства, производственной и социальной инфраструктуры (за исключением отдельных стран);
- финансовая зависимость РС от промышленно развитых стран вследствие долгового кризиса;
- выраженное научно-техническое отставание от развитых стран, низкий уровень расходов на НИОКР, ставящий их в технологическую зависимость от ведущих государств мира;
- аграрная ориентация ряда РС и сохранение доминирующей роли добывающих отраслей, что при устойчивом падении цен на сырье и сельскохозяйственную продукцию остается неблагоприятным фактором экономического роста;

- укрепление социально-экономических и политических позиций и усиление многообразия связей одних стран с другими классификационными группами стран.

Усиливающаяся социально-экономическая связь РС с индустриально развитыми странами обуславливает разносторонне противоречивое участие их в структуре мировой экономики. Развивающиеся страны постоянно испытывают на себе разносторонние последствия циклических кризисов, валютных инфляций, экспансий ТНК и т.д. В результате этих процессов кризисные явления в экономике освободившихся государств оказались настолько масштабны и глубоки, что в условиях современного взаимозависимого мира их преодоление рассматривается мировым сообществом как одна из глобальных проблем.

Характерной чертой и особенностью всех РС является также устойчивая тенденция естественного прироста населения. Во всех РС преобладает расширенный тип воспроизводства населения. Средние показатели естественного прироста населения соответствуют уровню 1,9% в год, а в наименее развитых странах — до 2,9% против 0,7% в развитых странах. Это создает свои демографические проблемы, влияющие на специфику экономического развития этих стран, т.е. оказывает свое влияние на производство, занятость, структуру рынка:

- рост населения соответственно повышает уровень потребительского спроса, создавая напряжение во всех звеньях массового потребления;
- такая демографическая ситуация, создавая резерв рабочей силы, усложняет инвестиционные процессы, т.е. государство вынуждено создавать новые рабочие места для обеспечения полной занятости, а также решать комплекс социальных проблем.

В целом по развивающемуся миру полностью или частично безработными являются примерно 45% трудоспособного населения, в то время как население, находящееся за чертой бедности, хотя и относительно уменьшается, но абсолютно продолжает расти. В частности, с 1975 по 2005 г. год его доля понизилась с 56 до 38%, но его численность возросла с 1,1 до 1,2 млрд человек.

В этих условиях те из РС, в которых проблемы занятости и продовольственного обеспечения достигли особой остроты, вынуждены внести значительные коррективы в стратегию структурного развития, сместив акцент в сторону развития сельского хозяйства и укрепления его производственных связей с крупной промышленностью.

В большинстве РС крайне низка производительность труда, что связано с отсутствием достаточных средств для развития трудового потенциала, в частности крайне низкий уровень грамотности, отсутствие квалифицированной медицинской помощи, слабая материаль-

но-техническая база образования, отсутствие энергичного слоя предпринимателей, способных идти на риск, и т.д.

По РС в целом преобладающая доля прироста ВВП по-прежнему обеспечивается экстенсивным путем.

В целом в начале 2000 г. «третий мир» развивался крайне неравномерно, в результате чего динамично углублялся процесс дифференциации, т.е. среди развивающихся стран мира четко обозначились две крайние группы государств — наиболее и наименее развитые, между которыми иерархически располагается основная масса стран третьего мира.

В начале 90-х гг. насчитывалось 20 стран с уровнем дохода меньше 275 долл. в год. За последнее десятилетие в 71 из 140 стран наблюдался спад уровня доходов населения. В наиболее сложном положении находятся 42 наименее развитые страны, в которых средний объем ВВП на душу населения, по подсчетам ЮНКТАД, снизился до 230 долл. По производству ВВП на душу населения разрыв этой группы стран от средних показателей возрос до 4 раз (в 1970 г. — 3,3 раза).

Глобальное сопоставление выявило значительную неравномерность в распределении мирового дохода не только между странами, но и между группами стран и регионами мира. В табл. 19 приведены данные о долях в общем мировом доходе стран с низким, средним и высоким душевым доходом, а также о распределении населения по этим группам стран. В соответствии с классификацией, принятой Всемирным банком, низкий доход на душу населения в год составляет менее 905 долл., средний — от 905 до 11 115 долл., высокий доход — более 11 115 долл.

Таблица 19

Распределение мирового дохода между отдельными группами стран, %

Группы стран	Доля в мировом доходе	Доля в численности населения мира
С низким уровнем душевого дохода	7	36
Со средним уровнем душевого дохода	32	48
С высоким уровнем душевого дохода	61	16

Источник: Иванов Ю. О глобальном международном сопоставлении ВВП по 146 странам мира // Вопросы экономики. — 2008. — № 6.

Таким образом, неравномерность в распределении мирового дохода достигла критических размеров: на страны с низким и средним душевым доходом, в котором проживает 84% населения мира, приходится всего 39% мирового дохода. Такое распределение основано на данных о ВВП, который является основным источником дохода.

В региональном плане наименее развиты 42 государства (8 — в Азии, 29 — в Африке, остальные — в Латинской Америке и Океании) с населением примерно 407 млн человек. Наиболее развитые страны третьего мира выделились на основе «нефтяного бума» — ряд государств Персидского залива, «новые индустриальные страны» Юго-Восточной Азии и Латинской Америки образуют один полюс в системе РС. На другой стороне обосновались беднейшие государства, находящиеся в положении фактического застоя. Среди них ряд стран Африки: Мозамбик (ВНП — 80 долл. в год на человека), Эфиопия (100 долл.), Танзания (100 долл.), Сьерра-Леоне (140 долл.), Бурунди (180 долл.), Уганда (190 долл.), Чад и Руанда (200 долл.). Кроме названных стран в эту группу входят отдельные страны Азии: Непал (160 долл.), Бутан и Вьетнам (70 долл.), Мьянма и др. (по данным Всемирного банка).

В категорию развивающихся государств входят также две крупнейшие страны мира: Китай (с населением примерно 1,2 млрд человек) и Индия (более 1 млрд человек). Несмотря на относительно низкий уровень ВНП на душу населения (примерно 300 долл.), благодаря крупному потенциалу природных и людских ресурсов и целенаправленной стратегии социально-экономического развития этих стран в них уже сформирован крупный производственный потенциал, решается (в результате проведенных реформ) продовольственная проблема, а сами эти государства рассматриваются как реальные претенденты на статус великих держав.

Для целей конкретного анализа РС разделяются на следующие группы:

- *страны с активным платежным балансом* (они же экспортеры энергоресурсов): Бруней-Даруссалам, Ирак, Иран, Катар, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия;
- *страны с пассивным платежным балансом*, которые подразделяются на следующие две группы:
экспортеры энергоресурсов: Алжир, Ангола, Бахрейн, Боливия, Венесуэла, Габон, Египет, Индонезия, Камерун, Конго, Малайзия, Мексика, Нигерия, Оман, Перу, Сирийская Арабская Республика, Тринидад и Тобаго, Тунис, Эквадор;
чистые импортеры энергоресурсов: все остальные развивающиеся страны;
- *страны с недавно сформировавшимся активным платежным балансом*: Гонконг, Южная Корея, Сингапур, Тайвань.
Прочие группы:
- *пятнадцать стран* — крупных должников: Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Кот-д'Ивуар, Марокко, Мек-

сика, Нигерия, Перу, Уругвай, Филиппины; Чили, Эквадор, бывшая Югославия;

- *наименее развитые страны (НРС)* (47 стран): Афганистан, Бангладеш, Бенин, Ботсвана, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, Вануату, Гаити, Гвинея, Гвинея-Биссау, Гамбия, Джибути, Заир, Замбия, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Карибати, Коморские острова, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мальдивские острова, Мозамбик, Мьянма, Непал, Нигер, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Соломоновы острова, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Тувалу, Уганда, Центрально-африканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея, Эфиопия.
- *страны Африки к югу от Сахары*: страны африканского континента и близлежащие островные страны, за исключением Нигерии, стран Южной и Северной Африки (Алжира, Египта, Ливии, Марокко, Туниса);
- *страны Южной и Восточной Азии*: страны Южной Азии, Юго-Восточной Азии, Восточной Азии, за исключением Китая;
- *страны Средиземноморья*: Кипр, Мальта, Турция, бывшая Югославия;
- *страны Западной Азии*: Бахрейн, Израиль, Иордания, Ирак, Иран, Йемен, Катар, Кувейт, Ливан, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Саудовская Аравия, Сирийская Арабская Республика.

Отставание РС от развитых стран является существенной проблемой не только для самих этих стран, но и для всего мирового хозяйства. Сильно выраженные диспропорции на разных «полюсах» оказывают влияние на структуру и уровень развития мирохозяйственных связей. Те РС, где сырье — основа экспорта, остро нуждаются в поиске дополнительных экспортных ресурсов, способных поддержать их позиции на мировом рынке. Несмотря на ряд проблем в области расширения экспорта традиционных товаров, доля РС в общем мировом экспорте повышается.

В 2005 г. темпы роста международной торговли по РС значительно выше, чем в целом по общемировым показателям, соответственно — 14,4 против 8,2 по миру в целом. В 1,5–2 раза выше темпы роста по другим регионам РС — Африке и Азии.

Среди главных факторов развития мировой торговли, с одной стороны, сравнительно высокие темпы роста экономики, а с другой — достаточно высокие цены на нефть и сырьевые материалы, что очень важно для РС.

Место и роль развивающихся (как и любых других) стран в международном разделении труда определяется всей совокупностью их

реальных импортных потребностей и экспортных возможностей. 90-е гг. и последующие годы свидетельствуют о постоянстве тенденции увеличения доли РС в мировых экспортно-импортных процессах. Объем торговли товарами в 1995 г. составил 35,7%, в 2005 г. — около 50%; объем торговли услугами — соответственно 8,4 и 9,5%. Особенностью этого процесса является реструктуризация совокупного экспорта РС. Растет доля РС в мировом промышленном экспорте.

Благодаря нарастающему вторжению РС в международное промышленное разделение труда их вес в мировом экспорте после длительного падения начал быстро расти и в 1985–2005 гг. повысился почти в 1,5 раза. При этом доля НИС и Китая возросла в 4,6 раза, «четверки» АСЕАН — в 2,6 раза.

Аналитики свидетельствуют, что опережающее развитие экспорта является непременным условием дальнейшего роста экономик РС. Экспорт расширяет варианты сбыта сырья и продукции, усиливая приток дефицитной иностранной валюты, и способствует ускорению модернизации экономики.

Существенная роль в развитии экономики и усилении роли РС в международном разделении труда принадлежит иностранному капиталу. Приток иностранных инвестиций за 90-е гг. по сравнению с 80-ми гг. возрос в 3,3 раза, достигнув в среднем исчислении 127 млрд долл. Однако большая часть (более 62%) общего притока иностранных инвестиций в развивающихся стран досталось 11 наиболее благополучным и динамично развивающимся странам: четырем странам АСЕАН, четырем НИС, КНР, Мексике, Индии, Турции, Аргентине, Бразилии.

Сравнительные характеристики по данным процессам приведены в табл. 20.

Таблица 20

Сравнительные характеристики процессов глобализации

	Развитые страны		Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой		Все страны	
	1990–1995	2000–2005	1990–1995	2000–2005	1990–1995	2000–2005
Торговля товарами (% ВВП)	30,1	38,4	35,7	49,9	30,9	40,5
Торговля услугами (% ВВП)	7,6	9,5	8,4	9,4	7,7	9,5
Прямые иностранные инвестиции	0,8	2,1	1,8	2,7	0,9	2,3

Источник: Юдаева К., Ясин Е. Стратегия развития // Вопросы экономики. — 2004. — № 5. — С. 8.

Существует взаимозависимость «индустриально развитые государства — развивающиеся страны», и в настоящее время она выражена следующим образом: около 65% экспорта РС приходится на развитые капиталистические страны, тогда как последние только около 20% всего экспорта направляют в РС. Естественно, и большая доля прибавочной стоимости РС перемещается в индустриально развитые страны с рыночной экономикой.

На протяжении послевоенного периода, за исключением 60-х гг., по темпам экономического развития РС опережали индустриально-развитые страны. Причем это опережение во второй половине 90-х гг. ощутимо возросло. В 1999 г. доля РС в совокупном ВВП мирового сообщества (по паритету покупательной способности и в ценах 1995 г.) повысилась до 25% по сравнению с 19,9 и 18,6% в 50-х и 70-х гг. (по расчетам М.Б. Болотина). Однако по показателю на душу населения развитые рыночные экономики в 2005 г. превосходили развивающиеся страны в 7 раз. В этом свою роль сыграла и демографическая ситуация в РС с высокими темпами естественного прироста населения. Согласно прогнозам, отставание РС от индустриального авангарда по абсолютным размерам ВВП на душу населения в обозримой перспективе сохранится.

На фоне экономических трудностей ведущие страны мира рассматривают РС как крупные регионы стратегического сырья, размещения избыточного капитала, извлечения сверхприбыли и т.д. До сих пор на низком уровне остаются цены на кофе, какао. Сильные колебания спроса и предложения наблюдаются на рынке минерального сырья — медь, кобальт, уран, алмазы, олово, полиметаллы, каучук. Развитие собственной промышленной базы сталкивается с валютными проблемами, ростом технологической зависимости от индустриально развитых центров.

Анализируя изложенные экономические проблемы РС, необходимо отметить, что многие из них исторически являются следствием бедности, потому что большинство стран изначально бедны. Высокие темпы роста населения, низкая производительность труда, низкие темпы накопления капитала, незначительные инвестиции, сырьевая специализация сдерживают процесс укрепления своих позиций в международном разделении труда.

V.1.2. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Несмотря на наличие ряда характерных особенностей, которые объединяют всю группу РС в одну большую социально-экономическую структуру, в региональном плане для РС характерна высокая дифференциация по уровню и темпам экономического развития,

степени и интенсивности участия в международном разделении труда, т.е. можно сказать, что характерен тип «очагового» роста.

Экономический анализ показывает, что самой динамичной частью мирового хозяйства является район азиатского континента и бассейна Тихого океана. Именно в этом регионе вслед за «экономическим чудом» Японии появилось чудо «азиатских драконов». Среди них ведущее место занимает Южная Корея: с одной стороны, благодаря стабильному росту ВВП (в среднем 8% в год за последние 20 лет), а с другой — растущей конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке (ориентиры экономического развития Южной Кореи представляют большой интерес не только для РС, но и ряда других государств).

Динамично развивается группа арабских стран после завершения войны с Ираком в зоне Персидского залива. *Кувейт* быстро достиг довоенного уровня (установленного странами ОПЕК) добычи нефти — 1,5 млн баррелей в день. Огромный урон кувейтской экономике нанесла иракская оккупация в 1990–1991 гг. Практически за 7 месяцев были разрушены крупнейшие нефтеперерабатывающие заводы и хранилища. В середине 90-х гг. кувейтцам удалось их восстановить. Нефтяная промышленность специализируется не только на добыче, но и на переработке нефти с ее последующей транспортировкой в любую точку мира. Ускоренными темпами развивается сектор финансовых услуг. В перспективе Кувейт предусматривает диверсификацию экономики с развитием новых отраслей промышленности, переориентацией с экспорта нефти на экспорт капитала и услуг, проводится политика рыночных реформ и открытости экономики. В настоящее время Кувейт — одна из богатейших стран мира с ВВП на душу населения около 45 тыс. долл. (2008 г.) и со среднегодовыми темпами прироста доходов на душу более 5%. Свидетельством высокого уровня является и то, что средняя заработная плата иностранцев на неквалифицированных работах составляет здесь 2–3 тыс. долл. в месяц. Модернизация экономики облегчила высокие темпы большинства крупных предприятий и отраслей в целом.

Экономика *Саудовской Аравии* в течение послевоенных лет достигла значительных успехов, темп роста ВВП в среднем составил 6% в год. Большое место в экономике занимает частный сектор. Около 30 млрд долл. США, находящихся на частных сберегательных счетах в Саудовской Аравии, могут быть израсходованы на инвестиции.

Высокими темпами развивается экономика *Объединенных Арабских Эмиратов*: в совершенствовании инфраструктуры вкладываются большие средства. Доход на душу населения в ОАЭ составляет в среднем 29 тыс. долл. (население всех эмиратов около 1,9 млн человек).

Большие капитальные вложения предусмотрены в нефтегазовую и электроэнергетическую промышленность — около 6 млрд долл.

Высокие темпы развития характерны для государства *Оман*. Рост ВВП в 1995 г. составил 7,5% и 4,5–5% в 2005 г., показатели инфляции снизились с 10,5% в 1990 г. до менее 5% в 2005 г. В перспективе предполагается осуществить отдельные структурные изменения экономики, чтобы уменьшить зависимость от нефти, усилить развитие провинций, увеличить капиталовложения в образование, развивать новые отрасли, связанные с поиском и добычей полезных ископаемых — медных, хромовых и других руд. Большое место в экономике занимает частный сектор. Качество предприятий частных фирм за последние 10 лет возросло втрое. Большим стимулом в этом плане было освобождение промышленных и торговых предприятий от высоких налогов.

Исключительно высокие темпы экономического развития показывает *Египет*. Он стремится достичь места региональной экономической державы. В настоящее время Египет имеет мощную промышленную структуру, включая современное машиностроение, развитую производственную инфраструктуру, сферу услуг, высокий уровень подготовки кадров специалистов.

Совершенно иная картина прослеживается в странах *африканского континента*.

Обладая достаточно большим природно-сырьевым потенциалом, Африка в системе мирохозяйственных связей — преимущественно аграрно-сырьевой континент.

В соответствии с методологией международной статистики Африка относится к континентам с высоким потенциалом наименее развитых стран. Очагом крайней бедности остается тропическая Африка, 60% населения которой — нищие по мировым критериям (международные стандарты бедности: до 375 долл. на человека в год — абсолютная нищета, 375–750 долл. в год — безусловная бедность)¹.

После обретения независимости экономика большинства стран тропической, Восточной, Центральной и Западной Африки вместо оживления стала деградировать.

Среднедушевой объем ВВП систематически снижался в группе наименее развитых стран: в 1981–1990 гг. — в среднем на 1,2% в год, а в 1990–2005 гг. более чем на 5%. Соответственно снизился и доход на душу населения в среднем с 340 до 265 долл. К таким странам относятся Мозамбик, Малави, Судан, Танзания, Эритрея, Эфиопия, Ангола, Гвинея и т.д. (около 32 стран).

¹ *Болотин Б.* Статистическое приложение // МЭ и МО. — 2000. — № 8.

В докладе Всемирного банка «Африка южнее Сахары: от кризиса к устойчивому развитию» отмечается, что африканцы в начале нового столетия почти также бедны, как и 30 лет назад. Для того чтобы достигнуть скромного повышения уровня жизни, экономика стран южнее Сахары должна расти по крайней мере на 4–5% ежегодно.

На фоне отсутствия у большинства стран африканского континента возможности самостоятельно интегрироваться в мировую экономику крупнейшими международными финансово-экономическими организациями — МВФ, Всемирным банком, МБРР, Евросоюзом, различными финансовыми организациями при ООН, ОПЕК и другими были разработаны программы структурной перестройки и экономического развития стран, их финансовой стабилизации, проведения рыночных преобразований.

Тяжелым бременем для североафриканских стран стала внешняя задолженность. Ее удельный вес в объеме ВВП достигает 70%, а стоимость в 2,5 раза превышает экспортные поступления. На обслуживание внешних долговых заимствований идет $\frac{1}{5}$ доходов от экспорта. Такая ситуация еще более усугубляет положение стран в рамках мирового хозяйства.

В докладе Всемирного банка «Перспективы глобальной экономики и развивающиеся страны» говорится: «Хотя можно ожидать помощи извне в виде реальных повышений товарных цен и мер по сокращению долга и его обслуживания, ограниченность капитальных вложений в оборудование, инфраструктуру и человеческие ресурсы исключает резкое улучшение уровня жизни».

За последние 10 лет наметились некоторые положительные сдвиги в экономической динамике многих африканских стран. По данным экономической Комиссии ООН, с 1995 по 2005 г. показатели ВВП стран выросли на 2,3% и этот же показатель по 33 наименее развитым африканским государствам увеличился с 2 до 4%.

Положительные сдвиги наблюдаются также в ускорении развития промышленности. Рост общих показателей во второй половине 90-х гг. связан с повышением цен и спроса на сырье и материалы (нефть, металлы, минералы и т.д.) на мировых рынках, что стимулировало увеличение их производства (Камерун, Нигерия). В настоящее время для ряда стран Африки характерно и появление новых, нетрадиционных экспортно-ориентированных отраслей. Так, Мадагаскар, Маврикий производят промышленные товары, в Ботсване идет сборка автомобилей, Кения и Малави начали поставлять на мировой рынок цветы. В ряде стран Африки (Египет, Уганда, Тунис, Сенегал, Замбия, Намибия и др.) стала развиваться индустрия туризма.

Относительно развитая рыночная страна ЮАР инвестирует развитие промышленности в таких странах, как Ангола, Ботсвана, Ле-

сото, Намибия. Обозначились первые ростки развития обрабатывающей промышленности и инфраструктуры.

Таким образом, картина экономического развития РС неоднозначна и такая тенденция в ближайшие годы сохранится. Проблемы оказания экономической помощи странам развивающегося мира активно обсуждались на состоявшейся в Рио-де-Жанейро международной конференции ООН по окружающей среде и развитию (1992 г.). Конференция приняла долгосрочную программу действий в глобальном масштабе, где достигнуто соглашение на представление развитыми странами к 2000 г. и далее финансовой помощи РС в размере 0,7% ВВП каждой развитой страны. В целом это довольно большие финансовые затраты — по предварительным расчетам около 600 млрд долл. в год, из них 125 млрд — непосредственно РС. На фоне роста собственных экономических проблем остается вопрос, могут ли РС рассчитывать на стабильную финансовую и технологическую помощь со стороны развитых стран, тем более что определенную «конкуренцию» в возможности получения экономической помощи от развитых стран составляют и страны постсоциалистического лагеря — государства Восточной Европы, СНГ, Прибалтики, получившие за годы реформ значительную финансовую помощь наряду с многовариантными инвестициями.

В политическом плане молодые РС также имеют большое влияние на мировое сообщество. За последние 30 лет сильно возросло значение *«Движения неприсоединения»*, *«Лиги африканских государств»*, других региональных организаций РС, хотя в 90-х гг. несколько ослабло на фоне событий на Балканах, в странах Восточной Европы и СНГ.

По данным экспертов Международного валютного фонда, в 1994 г. в мире на официальную помощь РС по государственным каналам было выделено 59 млрд долл., что с учетом инфляции на 3 млрд долл. меньше, чем в предыдущем году. По сравнению с 1990 г., когда государственное содействие высокоразвитых стран развивающимся странам было максимальным, объем помощи сократился на 12 млрд долл. При этом финансовая помощь со стороны (ОЭСР) составляет всего 0,3% их совокупного валового национального продукта, в то время как ООН предусматривает 0,7%.

Крупнейший международный конгресс, проходивший 25 сентября 1997 г. в Гонконге (Сянган), рассмотрел проблему оказания помощи беднейшим странам с высокой внешней задолженностью. Конгресс принял решение о том, чтобы МВФ с участием МБРР увеличил отчисления в пользу РС.

Подытоживая сказанное, можно отметить, что переход к современному экономическому росту без полнокровного включения в международное разделение труда практически нереален. Отсутствие

у большинства РС таких возможностей ставит перед мировым сообществом достаточно сложные проблемы. Естественно, без энергичных целенаправленных усилий самих РС успехов добиться будет сложно. Одновременно необходим широкий интенсивный поиск возможностей для оказания им всемерного содействия. Причем не только материальными и интеллектуальными ресурсами, но и конкретными программами, направленными на совершенствование всей системы мирохозяйственных отношений и связанных с ними экономических структур.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Охарактеризуйте важнейшие параметры РС, определяющие их место в МРТ.
2. Наиболее типичные ориентации послевоенного развития РС.
3. Какие черты объединяют РС в системе мирового хозяйства?
4. На какие группы делятся РС по уровню доходов на душу населения?
5. Назовите общие черты экономических структур наименее развитых стран.
6. Какие параметры развития определяют усиление роли РС в международном разделении труда?
7. В чем суть «очагового» роста?
8. Каковы характеристики стран ОПЕК в системе РС?
9. Охарактеризуйте наиболее выраженные проблемы африканских стран.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Диверсификация структуры.
Политика импортозамещения.
Экспортная ориентация.
Денатурализация хозяйства.
Диспропорции.
Модернизация экономики.

**V.2.1. МЕСТО НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАН В СИСТЕМЕ
РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН**

В отечественной и зарубежной литературе большое внимание уделяется проблемам современного социально-экономического положения развивающихся стран. Существует ряд подходов к анализу дифференциации развивающихся стран на основе использования количественных и качественных показателей.

С точки зрения определения их места и роли в мировом хозяйстве, развития экономического потенциала, участия в международном разделении труда имеется несколько вариантов классификации развивающихся стран: по уровню специализации; по альтернативам социального развития; по величине природно-ресурсного потенциала; по структуре хозяйства; по характеру зависимости от основных центров мировой экономики и по многим другим признакам.

Венгерский ученый Т. Сентеш классифицировал развивающиеся страны по уровню экспортной специализации, т.е. выделил страны — экспортеры нефти, поставщики минерального и сельскохозяйственного сырья, экспортеры продукции обрабатывающей промышленности, страны с наименьшим экспортным потенциалом.

Как говорилось ранее, существует глобальная классификация ООН и других специализированных учреждений, где выделяются страны по следующим критериям: страны — экспортеры и неэкспортеры нефти; государства, специализирующиеся на экспорте готовых изделий; страны, разделяющиеся на три категории в зависимости от уровня доходов на душу населения: высокий, средний, низкий.

По уровню развития большое число развивающихся стран находится на пути формирования постиндустриальной структуры экономики, что приближает их к «центру» мирового рыночного хозяйства, т.е. они формируют «верхний разряд» в их классификации. К ним относятся более десятка стран и территорий Юго-Восточной Азии и Латинской Америки (Сингапур, Малайзия, Гонконг, Кипр, Тайвань, Южная Корея, Аргентина, Уругвай, Мексика, Бразилия, Чили).

Особую группу составляют нефтеэкспортирующие страны, где с наиболее высокими показателями ВВП на душу населения все еще сосуществуют докапиталистический и отсталый капиталистический уклады. Среди них Бруней, ОАЭ, Кувейт, Катар, Бахрейн, Ливия,

Оман, Габон, где экспортная ориентация все еще носит неокOLONиальный характер.

Другая группа: Саудовская Аравия, Тринидад и Тобаго, Иран, Венесуэла, Алжир, Ирак, Малайзия, Сирия, где формируется более диверсифицированная промышленная база. Их характерные признаки: высокий доход на душу населения, солидный природно-ресурсный потенциал развития, важная роль на рынке углеводородно-го сырья и финансовых средств.

Страны с абсолютно сырьевой ориентацией производства в Латинской Америке: Барбадос, Антигуа и Барбуда, Суринам, Панама, Сент-Китс и Невис, Доминика, Сент-Люсия, Гренада; в Азии: Иордания; в Африке: Сейшельские острова и Маврикий.

В группу наименее развитых стран мира входят Афганистан, Бангладеш, Бенин, Сомали, Чад и др.). Некоторые из них не имеют выхода к морю и слабо связаны с внешним миром. В этих странах чрезвычайно низкий доход на душу населения (например, в Эфиопии — 120 долл.), повсеместно преобладают доиндустриальные формы труда, а в экономике господствующие позиции занимает сельское хозяйство. Именно эти страны составляют основу утвержденного ООН списка *наименее развитых стран*.

В целом классификация развивающихся стран и территорий позволяет выделить три группы: наименее развитые государства; страны со средним уровнем развития; страны, имеющие особо благоприятный режим экономического развития, называемые «*новые индустриальные страны — НИС*». Провести четкую границу между странами и их группами достаточно сложно, так как каждая страна имеет свои индивидуальные особенности.

К *новым индустриальным странам* относятся ряд государств Юго-Восточной Азии: Тайвань (часть Китая), Гонконг, который до 1997 г. сохранял статус Британской колонии, но в настоящее время Гонконг (иначе Сянган) находится под юрисдикцией Китая; Южная Корея — результат разделения одного государства на две части, Сингапур, Малайзия, Таиланд; Латинской Америки — Мексика, Бразилия, Аргентина, далее идут государства Ближнего и Среднего Востока — арабские НИС.

На совещании глав государств (капиталистические страны), состоявшемся в Торонто (1988 г.), было отмечено, что само название «*новые индустриальные страны*» не отражает их содержания, так как первоначально имелись в виду «*азиатские драконы*» (Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур). Было предложено использовать термин «*новые индустриальные экономики*», выделяя не отдельные страны, а целую систему в мировой экономике.

Экспертами ОЭСР в группу НИС включены лишь шесть стран: Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Бразилия и Мексика.

Вместе с тем по ряду показателей Сингапур уступает Малайзии и Таиланду. Многие специалисты предлагают Аргентину, Бразилию, Мексику и ряд других латиноамериканских государств отнести (пока) к разряду среднеразвитых. Однако латиноамериканские НИС обладают более мощным экономическим потенциалом по сравнению с НИС Азии. Объем ВВП одной Бразилии незначительно уступает совокупному объему ВВП азиатских НИС.

У.2.2. ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАН

Рассматривая совокупность экономических параметров, можно сказать, что формационное развитие НИС в рамках мирового хозяйства продолжается. При этом в силу множества различных факторов НИС оказались в сфере особых экономических интересов финансовых держав: последние направляли сюда почти половину всех финансовых ресурсов, предназначенных для развивающихся стран. Еще в 70–80-х гг. для НИС были характерны более высокие темпы хозяйственного развития, превышающие не только аналогичные показатели других развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки, но и показатели большинства промышленно развитых стран. В последние годы азиатские НИС демонстрируют самые высокие темпы экономического развития в мире.

Подсчитано, что на протяжении 40 лет (1960–2000 гг.) темпы развития экономики Азиатского региона в целом составляли более 5% в год, в то время как в европейских странах — 2%. За соответствующий период темпы экономического роста Тайваня составили 8,7%, Южной Кореи — 8%, Сингапура — около 8%, Малайзии — более 9% в год.

Стремительный рост экономики НИС обусловлен увеличением абсолютных размеров ВВП, в том числе и на душу населения. По этим показателям НИС также опережают основную массу освободившихся стран, а некоторые из них приближаются к отдельным промышленно развитым странам мира.

По прогнозам международных экспертов, НИС особенно страны Восточной Азии, к 2010 г. по объему валового национального продукта могут догнать Западную Европу, а к 2020 г. — Северную Америку.

Оценивая положение НИС в мировой экономике, необходимо отметить их достаточно устойчивое место в настоящее время и динамичное развитие. При анализе возможных перспектив развития стран Южной и Юго-Восточной Азии необходимо иметь в виду, что несмотря на высокие темпы реального ВВП в этих странах, в пределах самого региона сохраняется существенная разница в уровне ре-

ального душевого ВВП. Это, с одной стороны крупнейшие по численности населения в мире страны — Китай, Индия, Индонезия, уровень душевого ВВП в которых ниже средних показателей по региону, а с другой — НИС: Южная Корея, Таиланд, Тайвань и другие, где в настоящее время аналогичный показатель в 2–3 раза выше.

Особое место принадлежит государству Сингапур, которому в 1995 г. первым из государств Юго-Восточной Азии, по решению ОЭСР, был присвоен статус «индустриально развитого». В условиях политической стабильности и экономического роста в течение трех десятилетий Сингапур превратился из небольшого перевалочного порта в девятую богатейшую страну мира. За этот период промышленность страны развивалась со скоростью 8,4% в год, ежегодный доход населения в среднем составил 22,3 тыс. долл. США (еще в 1995 г.), что выше, чем в Великобритании (бывшей метрополии).

За годы ускоренного развития в НИС начала складываться «особая экономическая модель», где ведущей отраслью хозяйственного развития стала обрабатывающая промышленность, характерны использование высоких технологий, высокая производительность труда и относительно низкие затраты производства. Модернизация экономики проходит в области структурной перестройки всех звеньев технологической цепочки — от сырьевых отраслей к наукоемким производствам.

Большое влияние на формирование современной структуры экономики НИС оказали *зарубежные инвестиции*. Среди промышленно развитых стран главными инвесторами по объему прямых инвестиций оказались США и Япония. За два десятилетия НИС получили более 40% прямых капиталовложений в развивающиеся страны.

Особая притягательность НИС для развитых рыночных стран объясняется рядом обстоятельств и причин. Прежде всего НИС изначально избрали путь рыночных преобразований. Отдельные группы НИС (например, латиноамериканские) обладают значительным сырьевым потенциалом, достаточно дешевой рабочей силой, что особенно важно при размещении тех или иных производств на их территориях, имеют достаточно развитый внутренний рынок. Наконец, ряд НИС оказался в сфере не только экономических, но и политических интересов великих держав мира.

В течение 70–80 гг. в противовес «коммунистическому влиянию» странам Юго-Восточной Азии были оказаны огромная экономическая помощь и военная поддержка. Немалую роль сыграло и географическое положение этих стран на перекрестке великих торговых путей.

С отдельными регионами и развивающимися странами Европа установила привилегированные отношения. В центре этой политики находятся страны, с которыми европейцы имеют исторические свя-

зи со времен колониальных захватов, т.е. Европейское сообщество ведет систематическую политику ассоциации по отношению к странам Тихоокеанского региона и прежде всего НИС Карибского бассейна, Африки.

Повышение уровня технологической зрелости вырывающихся вперед государств в определенном смысле прокладывает дорогу странам, идущим следом. Так, промышленный прогресс «дальневосточных драконов», изменив общую мирохозяйственную ситуацию, облегчил формирование второго поколения НИС (Малайзия, Таиланд и т.д.). Продвижение второго поколения к более высоким рубежам сопровождается частичным «высвобождением» ранее занимаемых им мест для третьего поколения (Кипр, Тунис, Турция). Следующий этап — становление четвертого поколения, включающего Индонезию и Китай, а может быть, и пятого, где найдет свое место Вьетнам.

Такое перемещение групп развивающихся стран в системе мирового хозяйства сопровождается притоком в НИС капиталов, новых передовых технологий и ноу-хау, наработанных и накопленных странами более высокого уровня развития.

По прогнозам специалистов, темпы притока капиталов в развивающиеся страны, и в особенности в НИС, в 2000–2015 гг. могут составить от 18 до 22%, а ежегодный приток прямых инвестиций увеличиться до 450–530 млрд долл. в 2005 г., 1030–1430 млрд долл. в 2010 г. и 2400–3800 млрд долл. в 2015 г.¹

Начиная с 80-х гг. значительно возросло влияние НИС на ход мировой торговли, на экспортно-импортные операции с различными странами. Наиболее развитые НИС стали крупными партнерами в Азиатско-Тихоокеанском регионе, что особенно важно и для России в условиях формирования зон свободного предпринимательства российского Дальнего Востока (Приморье, Сахалин). Из развитых НИС выделяются Гонконг — производством одежды, радиоприемников, телефонной аппаратуры; Тайвань — мониторов, швейных машин; Южная Корея — телевизоров, магнитофонных кассет, контейнеров; Сингапур — твердых дисков, дисководов для компьютеров и т.д. Во всех этих странах наиболее общими чертами экономической политики (хотя, безусловно, имеются и свои особенности) являются:

- долгосрочное планирование развития экономики в целом;
- стимулирование развития свободного рынка и частного предпринимательства;
- эффективное использование государственного вмешательства в различных формах (прямое, косвенное).

¹ Загашвили В., Шишков Ю. Мировая торговля и международные инвестиции // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 20.

Ускоренное развитие прогнозируется в Индии, Китае, Турции, Египте, Чили. В структуре промышленной продукции большое место стала занимать наукоемкая продукция. На мировом рынке высокой конкурентоспособностью обладает продукция обрабатывающей промышленности НИС. Они стали крупнейшими экспортерами одежды, обуви, текстильных изделий, ЭВМ, компьютеров, автомобилей (легковых) и др.

В.2.3. НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СТРАНЫ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ — РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

В данном регионе намечается тенденция формирования так называемого азиатского технологического пространства от Японии, Южной Кореи через Тайвань, Гонконг, Сингапур до Малайзии, Таиланда, Филиппин, Китая и Индонезии.

Модель экономического развития и ориентации ведущих НИС имеет свои особенности.

Южная Корея за короткий срок прошла путь от отсталой японской колонии до одной из наиболее конкурентоспособных государств мира.

Южная Корея отличается наиболее высокими темпами экономического роста. По основным макроэкономическим показателям она прежде всего претендует на место в группе ведущих индустриальных стран.

Корейский прогноз экономического развития определяет доход на душу населения: 20,4 тыс. долл. в 2009 г. против 16,372 долл. в 2000 г. (для сравнения: 100 долл. в середине 50-х гг.), а рост экспорта — 13–15%¹.

Главные ориентиры экономической модели Южной Кореи — удовлетворение потребностей внешнего рынка. Для этого здесь с начала индустриализации были приняты конкретные меры:

- создание специальных организаций по стимулированию экспорта;
- создание льготного режима вплоть до освобождения от налогов фирм, производящих продукцию на экспорт, и выдача им кредитов на льготных условиях;
- стимулирование привлечения иностранных займов, кредитов.

Одной из главных черт южнокорейской модели является огромная роль государства в экономическом развитии, которая способ-

¹ Ларин А., Малышев В. Россия и мир: тренды экономического роста // Вопросы экономики. — 1997. — № 4; Гурова И.П. Мировая экономика. — М., 2008.

ствовала привлечению внутренних и внешних инвестиций для целей индустриализации.

Республика Корея не располагает многообразием и большим потенциалом природных ресурсов, поэтому прямые иностранные инвестиции в основном поступали в обрабатывающие отрасли и сферу услуг — 75 и 24% соответственно. Большие объемы инвестиций вкладывались в отрасли швейной, электротехнической промышленности и в приборостроение.

Эффект прямых иностранных инвестиций в национальной экономике прежде всего проявляется в том, что они способствуют созданию новых рабочих мест через строительство новых предприятий и реконструкцию и расширение уже существующих. На базе разрозненных филиалов ТНК при всесторонней поддержке государства в Южной Корее форсировалось создание крупных промышленных конгломератов, нацеленных на экспортную ориентацию.

Другая важная сторона экономической модели Южной Кореи — значительное внимание к развитию науки и техники, государственная поддержка НИОКР, подготовка квалифицированных кадров. В плане внутренней экономической политики четко обозначены тенденции сочетания государственного планирования с развитием рыночного хозяйства, интенсивного развития агропромышленного комплекса, с целью обеспечения населения продовольствием. Экономический успех Южной Кореи связан со следующими приоритетными направлениями ее экономической политики:

- приостановление инфляции и сдерживание ее роста в процессе индустриализации;
- нормальное обеспечение населения продовольствием посредством необходимого импорта и развития национального сельского хозяйства;
- обеспечение социально-политической стабильности благодаря справедливому распределению доходов населения;
- трансформация страны от застойного способа производства в рыночный.

В программе преодоления последствий кризиса Южная Корея предусматривает структурные преобразования в рамках гигантских монополий, усиление их специализации на конкретных сегментах рынка.

Перспективные направления экономического развития Южной Кореи связаны с дальнейшим развитием наукоемких, высокотехнологичных производств, расширенной приватизацией государственных предприятий и сокращением государственного вмешательства в экономику, усилением рыночных механизмов. Научно-технический потенциал страны находится под особым патронажем правительства. По прогнозам специалистов, Южная Корея сохранит свои домини-

рующие позиции на внешнем рынке и одновременно будет стремиться к достижению сбалансированности развития производств с учетом потребностей внутреннего и международного рынков. Южная Корея предусматривает формирование крупных деловых объединений, которые охватывают все звенья — от производства до розничной торговли.

Гонконг (Сянган) с июля 1997 г. перешел под юрисдикцию Китая. Это один из «азиатских драконов» с опережающими темпами развития рыночной экономики. Этот город-государство одновременно является крупнейшим финансовым и промышленным центром мира и торгово-портово-туристической базой Юго-Восточной Азии.

Достигнув за короткое время основных параметров высокоразвитых стран Запада, экономику Гонконга в настоящее время можно отнести к постиндустриальному типу развития, где более 80% ВВП создается в сфере услуг, около 18% — в промышленности и 0,2% — в сельском хозяйстве, а ВВП на душу населения превышает 24 тыс. долл.

Согласно исследованиям института Фразера (Ванкувер), проведенным в 1997 г., экономика страны признана самой свободной в мире (9,3 из 10). Основная форма деятельности — развитие экспортно-импортных, реэкспортных, офшорных операций в регионе.

В Сянгане действует 110 000 торговых фирм, 924 региональные штаб-квартиры и 1606 региональных офисов иностранных компаний, занятых в сфере распределения¹. Основная форма их деятельности — импорт товаров для местного потребления и их реэкспорт в третьи страны.

По мере перевода трудоемких производств из Сянгана в Китай все большее развитие получают высокотехнологичные отрасли (научные исследования и технологические разработки, создание новых моделей). В сфере производства Гонконг специализируется на продукции легкой промышленности, одежды, часов, ювелирных изделий. За последние 10 лет внешняя торговля выросла более чем в 5 раз. Основные торговые партнеры — государства Юго-Восточной Азии — 53,4% экспорта, Северной Америки — более 23%, затем Западной Европы — около 16%. Как крупнейший финансовый центр Гонконг имеет валютную биржу с ежедневным оборотом до 90 млрд долл. США и занимает пятое место в мире и третье в Азии.

На фоне мирового финансового кризиса здесь обозначились определенные негативные явления: рост банковских процентных ставок, падение цен на недвижимость, снижение объемов торговли. Однако аналитики прогнозируют Гонконгу самые благоприятные

¹ Страны мира: Справочник. — М., 1999.

перспективы в условиях либеральной макроэкономической модели развития.

Сингапур — наиболее развитая в экономическом отношении страна Юго-Восточной Азии. Вместе с Гонконгом, Южной Кореей и Тайванем прочно входит в число НИС.

Как и Гонконг, Сингапур является крупнейшим региональным и международным центром торговли, финансов, маркетинга, услуг. Хотя финансовый кризис в Юго-Восточной Азии и вызвал некоторые трудности, темпы роста сингапурской экономики составили 7,6%. В структуре промышленности ведущее место занимают судостроение и судоремонт. Военно-промышленный комплекс (производство стрелкового оружия) имеет экспортную ориентацию.

Сингапур как крупный финансовый центр с ежедневным оборотом примерно 160–170 млрд долл. США уступает только Лондонской, Нью-Йоркской и Токийской валютным биржам.

С начала 90-х гг. сингапурские бизнесмены вкладывают большие средства в проекты Вьетнама и Китайской Народной Республики. Эти две страны являются крупнейшими объектами развития инфраструктуры, т.е. значительные инвестиции сингапурских партнеров вложены во Вьетнаме и Китае в строительство гостиничных комплексов, судоверфей, телевизионных коммуникаций, объектов НИС, аэровокзалов и т.д. Перспективы экономического сотрудничества и развития ожидаются еще более успешными.

Для достижения стратегической задачи превращения Сингапура к 2030 г. в развитое индустриальное общество, так называемую великую малую нацию, руководство страны предпринимает целенаправленные меры по структурной перестройке промышленности. Перспективные программы экономического развития нацелены на усиление развития наукоемких отраслей с высокой технологией, включая производство компьютеров и электронного телекоммуникационного оборудования. По уровню компьютеризации и внедрению роботов сегодня Сингапур занимает второе место в Азии после Японии (т.е. 84% сингапурских фирм оснащены современной компьютерной техникой с выходом на локальные и глобальные сети).

Сингапур наряду с другими НИС является достаточно привлекательной страной для иностранных инвесторов. Крупнейшими инвесторами остаются за годы роста остаются США, Япония и страны ЕС. Главные приоритеты инвестирования — новые отрасли и наукоемкие технологии, нефтеперерабатывающая и химическая промышленность и сфера услуг.

Внешнеэкономическая деятельность Сингапура нацелена прежде всего на обеспечение его стратегических интересов в Юго-Восточной

Азии, все более активное подключение страны к поиску решений глобальных и региональных проблем.

Высокими темпами развития отличается *китайская провинция Тайвань* — еще один «дракон Азии». «Драконом» он признан не только в области электроники и отраслей легкой промышленности, но и в развитии машиностроения, производства и переработки сельскохозяйственной продукции, строительной индустрии.

К 2008 г. ВВП на душу населения составил более 26,7 тыс. долл. против 16 тыс. долл. в 2000 г. Темпы экономического роста — 6,8%. По производству компьютеров, бытовой электроаппаратуры, обуви, текстиля занимает передовые позиции в регионе.

Тайвань является одним из крупных экспортеров капитала в регионе. С 1995 г. его инвестиции в странах Юго-Восточной Азии достигли более 38,2 млрд долл. США.

В 1999 г. была принята 10-летняя программа развития Тайваня, нацеленная на превращение острова в Азиатско-Тихоокеанский центр региональных операций (АПРОК).

На протяжении более чем 10–15 лет экономическое развитие *Малайзии* отличается большим динамизмом, и эта страна занимает одно из ведущих мест в мире по производству ряда товаров.

Малайзия обладает значительным ресурсным потенциалом среди стран Тихоокеанского региона. Главное экономическое богатство — цветные металлы: олово, бокситы, железная руда; из топливных ресурсов — нефть. В международном разделении труда Малайзия занимает ведущее место по производству и экспорту пальмового масла (60% мирового производства) или 4,7% ВВП, каучука — 4% ВВП. Высоко развита лесная промышленность.

Малайзия — интенсивно развивающаяся индустриально-аграрная страна. За последние 10 лет темпы прироста ВВП превышали 8%-й порог.

Основными секторами экономики являются обрабатывающая промышленность (машиностроение, нефтяная и нефтеперерабатывающая), строительство и услуги. В основе экономического развития Малайзии лежит экспортная ориентация экономики и импортозамещение на базе высоких технологий.

Высокоприбыльным является сельское хозяйство Малайзии, которое специализируется на высокодоходных культурах — перце, ананасах, чае. По их производству Малайзия занимает четвертое место в мире и пятое — по производству какао.

За рамки традиционной структуры вышла промышленность Малайзии. Ведущие позиции занимают новейшие отрасли производства, передовые технологии и услуги. В настоящее время страна занимает второе место в мире (после Японии) по производству электронных чипов, третье место (после Японии и США) по производству полупро-

водников. Большую роль при этом сыграли эффективный частный сектор, государственная политика и иностранные инвестиции.

Структура и состояние экономики Малайзии привлекают иностранных предпринимателей. В частности, надежное состояние электронной промышленности привлекло японских предпринимателей (фирма «Сони» строит здесь завод по производству видеокамер), американских бизнесменов (фирма «Моторола» — завод по плавке кремния для комплектующих в Пинанге), известная южнокорейская компания «Самсунг» — предприятие по производству электронно-лучевых трубок и сборке телевизоров и т.д. Крупнейшими инвесторами являются США, Япония, Тайвань.

Высокими темпами развивается текстильная промышленность, которая имеет крупные рынки сбыта в Японии; Тайване, Гонконге; нефтехимическая, автомобильная. В настоящее время Малайзия экспортирует в 12 стран мира.

Таким образом, экономические успехи Малайзии связаны с увеличением иностранных и местных капиталовложений, развитием сектора мелкого предпринимательства, сферы услуг, туризма (инфраструктуры), характерен рост торговых операций, осуществляемых при помощи кредитных карточек. В 2005 г. их сумма превысила 9,3 млрд долл., что составляет рост на 75% по отношению к предыдущему году. Частное потребление возросло на 10%.

Анализируя курс экономического развития, бывший министр финансов Малайзии выделил пять основных приоритетных направлений, без которых страна не занимала бы того места в системе мировой экономики, которое занимает сегодня:

- сотрудничество между частным и государственным сектором;
- контроль и дисциплинированная администрация;
- образованный корпус рабочей силы с позитивной рабочей этикой;
- правительство, которое желает перемен и способно динамично адаптироваться к новым обстоятельствам.

В настоящее время Малайзия обозначается в группе стран заслуживающих наибольшее доверие, т.е. тех, которые дают наилучшие гарантии для своих и иностранных инвесторов, экспортеров, банкиров.

Анализ экономического развития НИС показывает растущее их значение в мировой экономике и международном разделении труда. Об этом свидетельствует высокая экспортная и импортная квота (особенно у азиатских НИС). По суммарной стоимости экспорта товаров НИС превзошли ведущие государства мира (кроме Японии, США, Германии), что отражено в табл. 21.

Динамика и распределение внешней торговли НИС, млрд долл.

Страны (НИС)		1970	1980	1995	2000	2008
Южная Корея	экспорт	0,7	13,3	США	133,7	277,6
	импорт	1,7	14,8	46,2	141,0	248,4
Тайвань	экспорт	0,9	13,0	23,1	114,9	185,1
	импорт	1,2	12,0	50,1	103,4	172,9
Гонконг	экспорт	2,1	13,6	24,4	—	—
	импорт	1,8	12,3	44,9	—	—
Сингапур	экспорт	0,7	8,0	9,0	121,5	—
	импорт	1,3	11,5	21,5	127,5	—
Малайзия	экспорт	1,0	6,7	25,5	17,4	117,1
	импорт	0,6	6,8	17,4	20,0	118,1
Таиланд	экспорт	0,4	3,8	20,0	21,0	105,8
	импорт	1,1	5,3	21,0	12,6	107,0

Источник: Андрианов В.Д. НИС в мировом хозяйстве. — М.: МЭО, 1993; Гурова И.П. Указ, соч. — М., 2008.

У.2.4. НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СТРАНЫ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

В отличие от Юго-Восточной Азии латиноамериканский регион сохраняет пока черты внутренней политической нестабильности, здесь наблюдаются оппозиционные настроения части населения, переходящие в военное противостояние (например, Эквадор, Перу, Чили и др.), частые смены правительств и т.д.

В настоящее время страны Латинской Америки, пройдя путь от колониальной зависимости до политической и экономической самостоятельности, занимают промежуточное положение между высокоразвитыми и развивающимися странами мира. По темпам и уровню развития, степени участия в международном разделении труда особенно выделяются три латиноамериканских гиганта — Мексика, Бразилия, Аргентина.

Бразилия — самое крупное государство Южной Америки — за последнее десятилетие добилась больших успехов в создании современного промышленного производства, превратившись из аграрной в индустриально-аграрную страну. В структуре экономики на долю промышленности приходится более 40% ВВП, сельского хозяйства — 10%, доля сферы услуг более 50%.

Бразилия с общим объемом ВВП более 1,58 трлн долл. (2008 г.) вошла в десятку экономически развитых стран мира и в соответствии с классификацией ООН отнесена к новым индустриальным странам. Обладая достаточно разнообразным ресурсным потенциалом (иско-

паемое сырье: железная руда, марганец, бокситы, драгоценные металлы, нефть), экономическая программа Бразилии нацелена полномасштабно и эффективно использовать внутренние резервы, усилить ориентацию на мировой рынок.

Наиболее развитой отраслью экономики страны является машиностроение и металлообработка. Одно из приоритетных направлений экономической стратегии — производство электронно-вычислительных машин и техники. Национальные предприятия Бразилии обеспечивают более 50% внутренних потребностей в средствах информатики (для сравнения: в 50–60-х гг. бразильская экономика почти полностью зависела от закупок иностранной технологии).

Одним из приоритетных направлений экономической модели Бразилии стало снижение роли государства и расширение внешнеэкономической сферы. Средние торговые тарифы за 10 лет были снижены с 50% в 1990 г. до 14% в 2000 г. (в 1985 г. более 100%). Произошли изменения в товарной структуре экспорта, в частности увеличилась доля машин и инструментов до 6,7%, т.е. основа экспорта Бразилии — готовая продукция, товары полного цикла.

Финансовая стабилизация и привлекательная стратегия внешнеэкономической деятельности привели к усилению инвестиционных потоков. К концу 90-х гг. только прямые иностранные инвестиции увеличились в 1,5 раза по сравнению с началом десятилетия. Главными инвесторами являются крупные американские ТНК (более 30% прямых капиталовложений), германские — около 15%, японские — 10%. Обширный внутренний рынок Бразилии, благоприятное сочетание природных ресурсов и дешевой рабочей силы усиливают интерес зарубежных инвесторов. Нынешний финансовый кризис определенно ослабляет инвестиционный процесс и усиливает проблемы на рынке труда.

Основными торговыми партнерами Бразилии являются страны ЕС. После подписания соглашения об экономическом сотрудничестве между «МЕРКОСУР» и ЕС (1995 г.) общий объем товарооборота резко возрос и составил 27% к 2005 г., с государствами Латинской Америки — 21%, США — 2%, странами Азии — 15%.

Мексика — одна из крупных латиноамериканских стран, которая выбралась из полосы социально-экономических и политических потрясений 80-х гг., и в 90-х гг. ее экономика стала активно развиваться. За первые годы реформирования получены ощутимые результаты по основным макроэкономическим параметрам. Рост производства в сельскохозяйственном секторе составил 2%, в промышленности — 4,1, в сфере услуг — 3,6, в строительстве — 6,4%. В эти годы впервые государственный бюджет был сведен с положительным сальдо.

По степени вовлеченности в мирохозяйственные связи Мексика значительно опережает другие латиноамериканские страны, в том числе и НИС. Доля Мексики в мировом товарообороте развивающихся стран составляет 2,17% от общего объема по РС — 27,84%. В структуре товарооборота на экспорт промышленных изделий в Мексике приходится 2,48% по РС.

Главные направления экономических реформ Мексики — демонтаж прежней экономической системы посредством разгосударствления и приватизации прежде всего убыточных предприятий. В программу приватизации были включены крупнейшие предприятия горнорудной промышленности (например, компания «Минера де Кананен» — основное предприятие по добыче меди в стране и пятое в мире), черной металлургии, авиации, связи и крупных банков.

Если в 1982 г. государственных предприятий было 1157, то в 2000 г. их осталось только 247, а в настоящее время этот процесс почти завершен. Приватизированы такие крупные компании, как телекомпания «Тельмекс», авиатранспортные компании «Мехикана» и «Аэромехико», предприятия черной металлургии и 18 банков.

Все это сыграло положительную роль в стабилизации валютно-финансового положения страны и развитии фондового рынка. Приостановлена гиперинфляция. Дефицит государственного бюджета, составляющий 16% ВВП в 1987 г., превратился в активное сальдо (разница между доходом и расходом) в размере 0,4%. Последнее явилось толчком для поступлений прямых и портфельных инвестиций в экономику страны.

Сегодня по общему уровню экономического развития Мексика значительно опережает другие стран Латинской Америки, и вместе с Бразилией и Аргентиной образует «большую тройку» латиноамериканских индустриальных лидеров. На долю Мексики приходится 23% регионального ВВП и 25% промышленного производства государств Латинской Америки.

Основным стержнем экономического роста является обрабатывающая промышленность, на долю которой приходится около 24% ВВП. Так называемый сектор «миклодорас» объединяет производство автомобилей, электробытовой техники, аппаратуры и занимает доминирующие позиции с экспортной ориентацией. Идет процесс модернизации экспорта. Экспорт нефти 10 лет назад составлял 70%, а в 2007 г. — всего 25%. Произошли существенные сдвиги в балансе торговых операций. Если в 1980 г. сальдо торгового баланса Мексики было отрицательным, то в последующие годы оно трансформировалось в положительное и уже к 2005 г. составило 6,9 млрд долл. При этом показатели экспорта росли от 29,3 млрд долл. в 1980 г. до 79,6 млрд долл. в 2005 г., а импорта — от 37,4 до 72,7 млрд долл. (за этот же период).

По темпам развития экспортного производства Мексика значительно опережает другие латиноамериканские страны. Так, в 2005 г. экспорт страны в стоимостном выражении увеличился более чем в 3 раза, по сравнению с началом 1990 г., тогда как по латиноамериканскому региону в целом — примерно в 2 раза. Товары обрабатывающей промышленности составляют 85% мексиканского экспорта. До 87% мексиканского экспорта приходится на США и Канаду, более 4% — на страны ЕС, около 4% — на государства латиноамериканской ассоциации интеграции, 2% — на страны АТР.

Активная позиция государства наблюдается в модернизации сельскохозяйственного сектора. Это прежде всего повышение рентабельности сельскохозяйственного производства, государственная помощь в создании промышленных предприятий в сельской местности для переработки сырья, поддержка в организации сбыта сельскохозяйственной продукции, получении инвестиционных кредитов и т.д.

Одной из причин высокого развития Мексики является ее интеграция с США и Канадой. Первые шаги по пути интеграции были сделаны в 1986 г., когда Мексика вступила в ГАТТ. В этот период началась и быстрая индустриализация Мексики. Она практически открыла границы на свой рынок для американских и канадских фирм. Договор предусматривает 15-летний переходный период модернизации экономики на базе использования передового опыта и технологий.

Большое значение для региональной интеграции и модернизации Мексики имеет соглашение между США, Канадой и Мексикой о создании «общеконтинентального рынка». С этим процессом связаны радикальные изменения в структуре экономики Мексики, т.е. страна с крупными долгами становится регионом вложения крупных иностранных инвестиций. Для американских бизнесменов Мексика становится все более выгодной страной. По подсчетам, только за 2–3 года в Мексику вернулось от 15 до 20 млрд долл. в результате интеграционных процессов.

Вслед за Бразилией и Мексикой по модели интенсивного развития идет *Аргентина*, занимающая третье место в Латинской Америке по объемам реального ВВП, а по объему ВВП на душу населения и темпам его прироста — ведущее место в регионе.

В последние годы правительство Аргентины проводит курс по оздоровлению экономики. Это типичная модель становления экспортно-ориентированной экономики, ведущая роль в которой от государства переходит к частному сектору. Важнейшими элементами оздоровления являются приватизация предприятий госсектора, жесткий бюджетный контроль, либерализация внешнеэкономической деятельности через открытие внутреннего рынка для конкуренции иностранных компаний, новый режим налоговой политики.

Переход к рыночным механизмам позволил оживить промышленное производство. Устойчивое развитие наблюдается в экспортных отраслях (химическая промышленность, металлургия — производство чугуна и стали, пищевая промышленность). Их удельный вес в структуре аргентинской обрабатывающей промышленности в настоящее время составляет $\frac{1}{3}$ совокупного промышленного производства. Раньше чем в других латиноамериканских странах, здесь были созданы отрасли, связанные с современными технологиями.

Продукция сельского хозяйства (зерновые, говядина, шерсть) составляет 70% экспорта страны, что дает более 75% валютных поступлений. Основными торговыми партнерами являются США, Япония, Бразилия, страны Западной Европы.

Среди других латиноамериканских государств, по мнению западных экономистов, в наилучшем положении для выхода из нищеты находится *Чили*. Здесь были начаты первые крупные экономические реформы на континенте.

В Чили была практически реализована неolibеральная теория американского экономиста, лауреата Нобелевской премии М. Фридмана, основанная на «шоковой терапии» как единственно возможной мере предотвращения коллапса.

За рекордно короткое время молодыми специалистами («чикагские мальчики») была разработана программа перехода к «шоковой терапии» и «План оздоровления экономики», основу которого составили:

- либерализация внешней торговли и стимулирование экспорта;
- финансовая приватизация — либеральный режим ввоза и вывоза капитала. При этом преимущество было отдано притоку в страну долгосрочных капиталов в виде прямых инвестиций;
- всеобщая либерализация, вплоть до инфраструктуры;
- налоговая реформа через унификацию налоговых ставок и жесткой борьбы с неплательщиками налогов.

За счет приватизации и налоговых поступлений за короткое время ликвидирован бюджетный дефицит, в том числе благодаря упорядочению государственных доходов и расходов.

На всех этапах реализации принятой программы главенствовала абсолютная законность и правопорядок, ответственность на всех уровнях. Все ключевые посты министров и правительства Пиночета были заняты молодыми специалистами (аспирантами Чикагского университета).

Главным толчком экономического развития Чили являются общедемократические тенденции развития общества. За последние два десятилетия ВВП увеличился более чем в 2 раза. Растут объемы чилийского экспорта, сокращается безработица. Правительственный бюджет имеет положительное сальдо. Чили — отдаленная, техноло-

гически отсталая страна с огромной внешней задолженностью — просто выбрала экономически приемлемую модель.

Общие тенденции развития НИС. Резюмируя глобальные и региональные особенности социально-экономического развития латиноамериканских НИС и государств Юго-Восточной Азии, необходимо отметить, что здесь протекают процессы, характерные для стран с развитой рыночной экономикой: концентрация производства и капитала, слияние промышленного и банковского капитала, образование международных монополий, не уступающих ТНК.

НИС имеют активные позиции в международном разделении труда, в борьбе за рынки сбыта. Наиболее выражены две основные тенденции:

- интенсивное развитие за счет оптимального взаимодействия внутреннего экономического, сырьевого, научного и людского потенциала с внешними инвестициями;
- активная интеграция с развитыми странами, охватывающая крупные экономические регионы и имеющая свое конкретное экономическое лицо.

На мировом рынке продукция НИС обладает достаточно высокой конкурентоспособностью. Этого удалось добиться за счет эффективного использования передовой техники и технологии, достижений НТР, современных методов организации производства.

Безусловно, успехи сопровождаются определенными противоречиями, возникающими в условиях циклических кризисов, валютных потрясений. Противоречия особенно часто возникают в сфере торгово-экономических отношений с развитыми странами на фоне протекционистских мер последних. Сохраняет свою актуальность проблема внешней задолженности, особенно для латиноамериканских НИС.

У.2.5. АРАБСКИЙ РЕГИОН

Арабский регион в мировом хозяйстве отличается значительными запасами природно-ресурсного потенциала, особенно углеводородного сырья, монотоварной структурой экспорта и одним из самых высоких темпов прироста населения. В регионе в течение длительного времени сохраняется социальная напряженность, которая создает угрозу для возникновения военных конфликтов — война между Ираном и Ираком, захват Ираком Кувейта и последовавшая за этим операция «Буря в пустыне», проблема иракских курдов, изнурительно затяжная военная ситуация между Израилем и Палестиной, территориальные споры ОАЭ с Ираном и т.д.

Общерегionalной трагедией для всех арабских стран была иракско-арабская война. По оценкам Арабского валютного фонда, рас-

ходы на войну всех стран, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, составили 670 млрд долл. В этой связи им впервые пришлось взять займы на международном рынке капиталов.

Сегодня на арабские страны приходится более 32% общемировой добычи нефти. Регион обеспечивает $\frac{1}{4}$ мирового экспорта нефти и $\frac{1}{2}$ мирового экспорта нефтепродуктов.

Ряд стран арабского мира, которые сумели оптимально распорядиться доходами от экспорта нефти и рационально их использовать, имеет сегодня процветающую экономику и по уровню ВВП на душу населения вплотную приблизились к развитым странам.

Единственным наиболее выраженным фактором экономического роста стран является неоднократное (70–80-е, конец 90-х гг.) повышение цен на нефть.

Однако в настоящее время государства арабского региона заметно отличаются по структуре и темпам модернизации хозяйства. На фоне нынешнего кризиса большинство арабских стран осознают необходимость диверсификации экономики и устранения ее абсолютной зависимости от нефтеэкспорта. Конкретные шаги в этом направлении предпринимает ОАЭ, Бахрейн, Саудовская Аравия.

Оценивая ситуацию в регионе, директор наблюдательного Совета арабских стран Антуан Басбу отмечал, что, хотя деньги текут рекой, страны Арабского региона страдают от многих недостатков в промышленной сфере: старые традиции, недостаточные навыки, дефицит оборудования и станков, пробелы в области управления и маркетинга. А это приводит к необходимости прибегать к помощи иностранных компаний, а отсюда и соответствующие издержки.

Экономический прогноз указывает на стабильный рост объемов экспорта нефти и природного газа за счет увеличения объемов добычи. В то же время наблюдается тенденция сокращения доходов стран — экспортеров нефти, что связано со снижением цен из-за постоянной политики перепроизводства. Это повлекло за собой значительное ухудшение их экономического положения во всех областях, в том числе в инфраструктуре, сельском хозяйстве. Частая засуха, нехватка капиталовложений в сельское хозяйство порождают продовольственный дефицит во многих арабских странах, ставят их в зависимость от импорта продовольствия.

Еще один фактор, характерный для арабских стран, — это высокие темпы роста населения — 3% против 1,7% в среднем в промышленно развитых странах, что требует дополнительного решения социально-экономических проблем.

Таким образом, арабские страны Ближнего Востока и Северной Африки имеют общую глобальную проблему — *оценку значимости нефтяных ресурсов в социально-экономическом развитии этих стран с*

учетом роста объемов добычи, мирового спроса на нефть собственных интересов и потребностей, которые зачастую не совпадают с интересами союзников-партнеров.

Среди арабских НИС за последние десятилетия наиболее динамично развиваются ОАЭ — *Объединенные Арабские Эмираты* (столица — Абу-Даби). Это крупный очаг экономического роста. Благодаря свободной портовой зоне Джебел Али Эмираты планируют стать «Гонконгом XXI века». Главный упор при этом делается на международные перевалочные станции.

По своему жизненному уровню Эмираты сегодня сопоставимы со странами «Большой семерки». Основная составляющая экономики — добыча и экспорт нефти. Разведанные запасы нефти составляют более 7 млрд т, запасы природного газа — 9,8 трлн м³.

Хозяйственная структура ОАЭ представлена почти всеми основными секторами, где на долю промышленности приходится 48% ВВП, нематериальное производство занимает около 50% и сельское хозяйство — 2–3%. На сегодня основным стержнем экономического роста остается нефтяная промышленность, и в этой отрасли значительные позиции сохраняет иностранный капитал.

В отличие от других арабских стран в ОАЭ довольно активно взят курс на диверсификацию экономики. Создается целая нефтяная индустрия с нефтепереработкой и нефтехимией. В Абу-Даби действуют два крупнейших нефтеперерабатывающих завода с мощностью 4 и 7 млн т нефтепродуктов в год.

Значительные финансовые ресурсы, вырученные от экспорта нефти, направляются на создание новых производств и в сферу услуг. В Эмиратах лучшая система услуг связи и телекоммуникаций, достаточно высокий уровень развития туристических услуг.

Внешнеторговый баланс страны характеризуется положительным сальдо. В структуре импорта доминируют машины, оборудование, бытовая техника, продовольствие.

Крупнейшая арабская республика — *Саудовская Аравия* (Эр-Рияд) — иначе говоря — «*нефтедолларовая страна*». Запасы нефти составляют 35,8 млрд т (первое место в мире). Более 90% всей добываемой нефти экспортируется, 85% всей экспортной выручки — это валютные нефтяные поступления.

Хотя по основным макроэкономическим параметрам (ВВП и ВВП на душу населения) Саудовская Аравия занимает передовые позиции, по структуре экономики, соотношениям и уровню развития она пока не отвечает требованиям, предъявляемым экономикам НИС.

Государство сохраняет свои активные позиции. Промышленное развитие в рамках горнодобывающей, нефтехимической, металлур-

гической, пищевой и других отраслей пока не достигло достаточно высоких объемов.

Большие возможности предоставляются иностранным инвестициям — около 250 иностранных проектов изучаются в различных отраслях промышленности Саудовской Аравии. Американский капитал занимает первое место по объему иностранных инвестиций в экономику Саудовской Аравии (43% от общих объемов инвестиций) и вложен в 236 объектов страны.

Разработка пятилетних планов развития также осуществляется при участии ведущих промышленных и инженерно-конструкционных компаний США и других развитых стран.

Среди арабских НИС наиболее динамично в последнее десятилетие развивается *Египет*. Эксперты пророчат ему место «региональной державы» арабского мира. Основные черты экономического развития — модернизация промышленности, появление новых отраслей и сфер производства. Государство сохраняет свои активные позиции в использовании частного и иностранного капитала, беря на себя создание инфраструктуры в новых промышленных центрах, возникающих в условиях пустыни.

Промышленность Египта представлена динамично развивающимися нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленностью, металлургией, пищевой и легкой промышленностью. Сравнительно лучшие показатели имеет сельское хозяйство Египта. По сбору высококачественного длиноволокнистого хлопка страна занимает первое место в мире.

Характеризуя основные мирохозяйственные связи арабских государств — нефтеэкспортеров, надо сказать, что страны региона — это крупнейшие экспортеры капиталов. Через подключение «нефтедолларов» к мировой финансовой системе большинство из них обеспечили существенный приток чистой прибыли. Только по линии государственных финансовых структур Саудовская Аравия осуществила вложения в финансовые учреждения западноевропейских стран от 100 до 120 млрд долл., Кувейт — 70–80 млрд долл., ОАЭ — 45–50 млрд долл. При уровне банковской ставки 8% Саудовская Аравия ежегодно получает по 8–10 млрд долл., Кувейт — 5–6 млрд долл., ОАЭ — 3,5–4,5 млрд долл. чистого дохода.

Для решения проблем регионального развития стран арабского мира — осуществления структурной перестройки через диверсификацию производства, повышения темпов экономического роста — необходимо проведение серьезных реформ с учетом повышения инвестиционной привлекательности для внутренних и внешних инвесторов. Процесс реформирования национальных экономик через приватизацию, либерализацию торговли, развитие частного пред-

принимательства уже начался в Египте, Алжире, ОАЭ, Марокко, Тунисе.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Назовите основные критерии отнесения стран к НИС.
2. Что такое новые индустриальные страны сегодня?
3. Какие общие ориентации объединяют НИС Юго-Восточной Азии?
4. Назовите основные направления экономической политики Южной Кореи?
5. Гонконг и Сингапур — в чем их схожесть и отличительные особенности экономического развития?
6. Какие ориентации объединяют латиноамериканские НИС и НИС Юго-Восточной Азии? Каковы отличия?
7. Что такое Арабский регион в современном мировом хозяйстве?
8. Можно ли назвать некоторые арабские страны — полноценными НИС?
9. Что объединяет арабские НИС в экономическом развитии?

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Промышленные конгломераты.

АПРОК — Азиатско-Тихоокеанский центр региональных операций.

«Нефтедоллары».

Особое место среди ближневосточных стран принадлежит государству Израиль. Это самое молодое государство, образованное в 1948 г. по решению Генеральной Ассамблеи ООН от 29 ноября 1947 г. в результате раздела бывшей Британской мандатной территории Палестины на независимые еврейское и арабское государства.

Обобщающим показателем экономического развития страны является, как известно, ВВП на душу населения, выражающий совокупную стоимость конечных товаров и услуг в рыночных ценах. При этом для более точной оценки принято также учитывать покупательную способность национальной валюты в соответствии с курсом доллара, что предполагает всесторонний учет цен в стране на товары и услуги. Размер ВВП на душу населения в Израиле составил в 2007 г. 31 767 долл., увеличившись на 4079 долл. (по данным Банка Израиля со ссылкой на издание *World Economic Outlook*). По этим расчетам, Израиль вышел на 18-е место в мире по размеру ВВП на душу населения, поднявшись с 2005 г. на три ступеньки. Израиль буквально ворвался в группу таких богатых могущественных государств, как Франция — 31 872 долл. и Германия — 32 178. долл. (этот показатель у США — 45 500, у России — 8,2, у Украины — 2,5 тыс. долл.). Средний показатель ВВП на душу населения в ОЭСР, который называют «Клубом богатых государств», на 2007 г. составил 32,098 долл. Учитывая экономические достижения Израиля, ОЭСР пригласило его в эту организацию, в которую входит 30 стран, производящих 60% мирового ВВП.

ВВП Израиля вырос за 60 лет почти в 100 раз. А если к этому добавить условия, в которых находится все эти десятилетия Израиль, учесть почти 600 млрд долл., истраченных на оборону, войны, борьбу с террором, прием и адаптацию миллионов репатриантов, косвенный ущерб и потери, составляющие также несколько сотен млрд долл., которые не знала во второй половине XX в. ни одна страна Европы, то Израиль имел бы ВВП на душу населения не 31,8, а примерно на 30–35% выше, подходя бы к уровню мировых экономических лидеров¹.

Израиль — государство с населением около 7,15 млн человек и незначительным природно-ресурсным потенциалом. По международной классификации Израиль относится к промышленно разви-

¹ World Economic Outlook.

тым странам. Доля промышленности составляет около 21% ВВП, сельского хозяйства — 3%.

Израиль — индустриально развитая страна с рыночной экономикой. По структурным характеристикам хозяйства Израиль все больше сближается с США и странами Западной Европы и в значительной мере соответствует постиндустриальной модели развития. Доля промышленности в ВВП составляет 37,7%, сельского хозяйства — 2,8%, сферы обслуживания — 59,5% (2005 г.).

Сегодня Израиль специализируется на развитии наукоемких отраслей: медицинской электроники, средств связи, компьютеров. Хорошо развиты электронная и электротехническая промышленность. Базовыми отраслями экономики являются машиностроение и металлообработка, химическая промышленность, обработка драгоценных камней.

Наукоемкие отрасли Израиля производят сегодня 2% валового национального продукта (для сравнения: в США — 2,3%). Первоначальные капиталовложения в наукоемкие производства, составляющие до 50% инвестиций в данную сферу, обеспечиваются правительством, затраты государства на развитие наукоемких отраслей очень эффективны: свыше 40% субсидируемых проектов окупаются в течение 10 лет, 26% — успешно конкурируют на мировом рынке.

Большое значение имеет стратегическое положение страны. Израиль занимает как бы «срединное» геополитическое положение между Западом и Востоком, что позволяет широко привлекать материальную, финансовую, технологическую помощь развитых стран Запада и пользоваться дипломатической поддержкой Востока. Эти моменты оказали большое влияние на формирование своеобразной израильской социально-экономической модели.

В условиях постоянного переселения евреев со всего мира, государство Израиль в короткий срок создало развитую промышленность и в настоящее время входит в число 20 наиболее развитых стран мира.

«Экономическое чудо» Израиля стало возможным прежде всего благодаря рациональному использованию полученной экономической помощи извне (объем иностранной помощи за полвека составил более 100 млрд долл.). Большим успехом Израиля является эффективное вовлечение репатриантов в производительные силы общества благодаря существованию различных методов поддержки деловой активности репатриантов. Специально созданные социальные центры определяют сумму первоначального капитала, необходимого для открытия дела, часть из этой суммы должен внести сам репатриант, а остальную часть государство выдает в форме кредита. Очень важно при этом, что для новых предпринимателей предусмотрены значительные льготы при возврате полученных кредитов на

открытие своего дела. Если новое предприятие функционирует определенный срок (от 3 до 5 лет), кредит (или его часть) превращается в безвозвратную ссуду. В течение первых двух лет работы предприниматель получает отсрочку от уплаты предпринимательского и части подоходного налога. Размеры льгот определяются в каждом случае индивидуально, в зависимости от масштаба работы, степени риска, объема кредита и т.д.

Социальную защиту жителей (безработных, малообеспеченных и других репатриантов) осуществляет *Служба национального страхования*.

В 80-е гг. в экономике Израиля обострились кризисные явления. Это было связано с колоссальными расходами на военные цели в связи с многолетним конфликтом с соседними арабскими странами (от 30 до 45% ВВП, тогда как западные страны на военные цели тратили 3–5% ВВП). Основу экспорта составляли поставки вооружения в страны Азии, Африки, Латинской Америки, алмазы, цитрусовые, минеральные удобрения. Хронический дефицит платежного баланса покрывался главным образом за счет помощи США и сионистских организаций. В 1985 г. правительство Израиля приняло долгосрочную программу по стабилизации экономики в два этапа. Главный упор *на первом этапе* был сделан на борьбу с инфляцией, достигшей в 1984 г. 400%-го уровня. *Второй этап* предусматривал: приватизацию государственных предприятий, усиление стимулирования конкурентоспособного производства, децентрализацию профсоюзных гигантов. На долю государства и профсоюзов к началу 90-х гг. приходилось $\frac{1}{2}$ ВВП и столько же занятых в промышленности. Им же принадлежало до 95% всего земельного фонда Израиля.

В настоящее время постепенно снижается доля госсектора, хотя крупные предприятия еще принадлежат государству. Частный сектор пока представлен мелкими и средними предприятиями отраслей пищевой, текстильной и деревообрабатывающей промышленности.

В 1992 г. правительство Израиля во главе с Ицхаком Рабином выдвинуло новую программу экономического развития страны, где главное внимание уделяется перестройке структуры экономики, ее демилитаризации. При этом предусмотрено использование части иностранных кредитов для совершенствования структуры экономики, создания новых рабочих мест, повышения уровня жизни населения. В области сельского хозяйства экономическая политика направлена в сторону самообеспечения продовольствием. Большое внимание уделяется внедрению агротехнических методов, новых технологий ($\frac{4}{5}$ всей сельскохозяйственной продукции производится сельскохозяйственными кооперативами). Сейчас Израиль в основном обеспечивает свои потребности в продовольствии, кроме пшеницы, растительного масла, мяса, кофе, сахара. Израиль также

является экспортером сельскохозяйственной продукции, особенно цитрусовых и продуктов их переработки. С 1950 по 2005 г. годовой экспорт сельскохозяйственной продукции вырос более чем в 35 раз.

Правительство Израиля проводит активную экономическую политику, направленную на развитие различных сфер экономики. Создан специальный фонд развития малого бизнеса.

Основу реализации программы правительства Израиля «Прогноз экономического развития страны» составляет целый ряд мер, направленных на усиление внутренних и внешних экономических приоритетов: сокращение доли государства в экономике; проведение налоговой реформы, основанной на расширении источников налогообложения; сокращение государственного аппарата; проведение структурных изменений внутреннего рынка; разработка мероприятий по поддержке и развитию экспортно-ориентированных производств.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что представляет собой Израиль на Ближнем Востоке?
2. Охарактеризуйте секреты «экономического чуда» Израиля.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Репатриант.

V.4.1. МЕСТО КИТАЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Особое положение в финансово-экономических кругах мира занимает гигант Азиатско-Тихоокеанского региона — Китайская Народная Республика (КНР). Обладая мощным природным и трудовым потенциалом, Китай проводит позитивную политику в решении внутренних и внешних социально-экономических проблем.

Рассматривая Китай как ведущую державу мира, надо иметь в виду не только человеческие ресурсы (каждый пятый житель Земли — китаец), но и то, что КНР входит в пятерку крупнейших мировых производителей и поставщиков зерна, хлопка, овощей, цветных металлов (свинцово-цинковых, никеля), древесины, топливных ресурсов. Китай входит в ядерный клуб, участвует в разработке космических программ, является постоянным членом Совета безопасности ООН.

Китай по объему ВВП (в пересчете по ППС в долл. 2005 г.) является второй мировой державой и имеет самые оптимистичные планы — в ближайшей перспективе довести данный показатель до уровня США. В настоящее время, по некоторым оценкам, экономика Китая составляет почти 45% экономики США. Высокие темпы экономического роста Китая проявляются прежде всего в таких макроэкономических показателях, как рост совокупного ВВП, темпы роста и прироста промышленного и сельскохозяйственного производства.

Страна является девятым в мире экспортером товаров, на которого приходится почти 3,5% мирового экспорта. На мировой рынок Китай выходит с готовой промышленной продукцией, основа которой — текстиль (трудоемкое производство), электробытовые изделия, одежда, обувь.

В целом товарная структура экспорта КНР имеет следующие соотношения: одежда — 25% всего экспорта, продукция машиностроения — 16, текстиль — 10, продукты питания — 8, химические продукты — 5%. Главными торговыми партнерами по экспорту КНР выступают страны Юго-Восточной Азии, США, Германия.

Китай впервые принял участие в международных сопоставлениях ВВП на основе ППС, что позволило получить относительно надежные и сравнимые в международном масштабе оценки размеров его экономики (табл. 22).

Таблица 22

Страны мира с размером ВВП более 200 млрд долл. США (2005 г.)

Страна	ВВП, трлн долл.	ВВП на душу населения, тыс. долл.	Структура ВВП, %			Экспорт, млрд долл.	Импорт, млрд долл.
			С/хоз	Пром-ть	Услуги		
США	12,37	41,8	1,0	20,7	78,3	927,5	1727,7
КНР	8,16	6,2	14,4	53,1	32,5	752,2	631,8
Япония	3,87	30,4	1,3	25,3	73,5	550,5	451,1

Источник: Гурова И.П. Мировая экономика. — М., — 2008. — С. 340.

По глобальным итогам сопоставления на 2005 г. совокупный объем ВВП страны составил 8,16 трлн долл., что равно 10% мирового ВВП. Это примерно в 17 раз превышает экономический потенциал России.

Исключительно динамичный и продолжительный подъем китайского хозяйства в силу его масштабов (в реальном выражении на КНР приходится около 25% мирового промышленного производства, по объему ВВП Китай, по некоторым расчетам, в 2007 г. догнал США (табл. 23), создал беспрецедентную ситуацию в глобальной экономике. Нынешняя «мастерская мира» оказывает значительное, а в ряде случаев решающее воздействие на состояние отдельных товарных рынков, а также международные транспортные и финансовые потоки.

Анализ длительных тенденций развития Китая, его международной конкурентоспособности, инвестиционного потенциала, состояния финансовой системы и платежного баланса, а также стратегических установок, принятых в 2007 г., позволяют с уверенностью предполагать сохранение высоких темпов экономического роста в краткосрочной перспективе (2008–2009 гг.) и повышенных (около 7–8%) — вплоть до 2015 г. Однако нынешний финансовый кризис, несомненно, внесет свои коррективы.

Таблица 23

ВВП КНР в абсолютных показателях

Годы	Млрд юаней в текущих ценах	Млрд долл. по курсу валюты	Млрд долл. по ППС*	Млрд долл. по ППС**
2000	9921,5	1193,5	5711,9	28 392
2001	10 965,5	1324,8	6338,4	3197
2002	12 033,3	1453,8	7032,9	3508
2003	13 532,3	1640,9	7961,4	3960
2004	15 987,8	1931,6	9012,2	4661
2005	18 308,5	2244,1	10 285,0	5333

Годы	Млрд юаней в текущих ценах	Млрд долл. по курсу валюты	Млрд долл. по ППС*	Млрд долл. по ППС**
2006	20 940,0	2617, 8	11 698,3	7120
2007	24 661,9	3266,4	13 777,5	8385

Источник: Рассчитано по: Государственное статистическое управление КНР (<http://www.stats.gov.cn>); В США потребительские цены (с учетом энергии и продовольствия) выросли в 2004 г. на 2,6%, в 2005 г. — на 2,9%, в 2006 г. — на 3,5%.

- * С учетом результатов экономической переписи в КНР и прежнего соотношения валют по паритету покупательной способности (1,78 юаня = 1 долл.).
- ** С учетом поправки МБРР 2007 г. (3,43 юаня = 1 долл.).

Китай сегодня имеет достаточно высокую степень интегрированности в систему мирохозяйственных связей. По оценкам специалистов, по емкости рынка Китай занимает 9-е место в мире как ведущий экспортер товаров и 11-е место как импортер товаров.

Зарубежные инвестиции и технологии оказывают существенное влияние на качественный рост экономики КНР. Импорт капитала, технологий позволяет развивать такие прогрессивные секторы экономики, как *производство программного обеспечения, новых материалов, телекоммуникационную индустрию, биотехнологию, здравоохранение, образование.*

В.4.2. СТРАТЕГИЯ КИТАЙСКИХ РЕФОРМ

В декабре 1978 г. III пленум ЦК КПК, осудив «культурную революцию», перенес основное внимание работы партии на экономическое строительство, в 1982 г. XXII съездом партии была принята стратегия осуществления модернизации общества, рассчитанного на три этапа:

I этап — увеличить в 4 раза валовую продукцию промышленности и сельского хозяйства к 2000 г., добиться среднего достатка жизни народа;

II этап — поднять Китай до уровня среднеразвитой страны (по международным параметрам) к 2021 г.;

III этап — к 2049 г. (100-летие КНР) превратить Китай в современную высокоразвитую державу.

За годы реформ Китаю удалось избежать трансформационного спада, характерного для почти всех стран с переходной экономикой. Свидетельством тому являются приведенные выше показатели темпов экономического развития.

Основные стратегические цели реформ:

- расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, сокращение сферы директивного планирования;
- переход к многоукладности экономики при использовании многообразных форм собственности (государственной, коллективной, частной и т.д.);
- превращение натуральной и полунатуральной экономики в натуральную товарно-денежную;
- реформирование валютно-финансовой, кредитной и банковской системы и системы ценообразования;
- реформирование системы внешнеполитической деятельности с усилением открытости национальной экономики через всемерное расширение связей с зарубежными государствами, привлечение иностранного капитала в экономику страны, образование специальных экономических зон открытых экономических районов.

Большую роль сыграла и масштабная реформа госаппарата КНР, численность которого в течение трех лет уменьшилась вдвое.

В целом экономические реформы, начатые в конце 70-х гг., вывели Китай в число интенсивно развивающихся стран. Реформы прежде всего были начаты в сельском хозяйстве. Основное направление — внедрение системы производственной ответственности крестьянских дворов, т.е. переход к обработке земли на основе семейного подряда, где каждая крестьянская семья могла получить сельскохозяйственный участок сроком примерно на 3—5 лет, широкое использование экономических рычагов. При этом были резко повышены государственные закупочные цены и введена контрактная система, позволившая расширить объем свободно реализуемой продукции. Подрядная система резко повысила заинтересованность крестьян в развитии сельскохозяйственного производства и за относительно короткий срок вывела страну из карточного тупика в крупного экспортера сельскохозяйственной продукции — зерна и хлопка. За первые годы реформ 90% земли, находившейся раньше в коллективной собственности, было передано крестьянам на условиях подряда. В результате уже к середине 80-х гг. проблема дефицита сельскохозяйственного сырья и продуктов питания утратила свою актуальность. Создание в деревне небольших промышленных предприятий по первичной переработке сельскохозяйственного сырья, а также предприятий сферы услуг и торговли, было не только составной частью стратегии реформирования, но и важным звеном целенаправленного развития сельской экономики и решения проблемы занятости в условиях колоссального переизбытка трудовых ресурсов. За первые 10 лет реформирования темпы прироста национального дохода увеличились до 9,2%, причем на долю сельской эко-

номики пришлось уже 63,6% этого прироста. Такая тенденция в течение 90-х гг. усилилась и составила более 75% к 1999 г. За эти же годы около 220 млн человек экономически активного населения получили какую-то работу в плане полной или неполной занятости. Небольшие предприятия были нацелены не только на диверсификацию сельской экономики, но и на реализацию государственной политики самообеспечения отдельных местностей товарами первой необходимости и продукцией обрабатывающей промышленности. В настоящее время малогабаритные промышленные предприятия на селе производят более 50% производимых в стране шелковых и трикотажных товаров, 95% кирпича и черепицы, 35% кожаной обуви (около 40% — идет на экспорт), 40% производства цемента и угля.

Экономические реформы касались и других секторов экономики. Осуществлены постепенная либерализация планирования, ценообразования, финансовой системы, диверсификация внешнеэкономической деятельности.

За годы реформ кардинальные изменения претерпела система планирования китайской экономики: за 1982–1988 гг. количество видов продукции, охватываемых директивным планированием, сократилось более чем в 2 раза — со 128 до 60. В 1988 г., по данным 25 административных единиц провинциального уровня, доля директивно планируемой валовой продукции промышленности составила 16,2%, индикативно (направляюще) планируемой — 43,8% и рыночно регулируемой — 40%.

На следующем этапе реформирования приоритетными для плановых структур стали не задачи прямого управления хозяйственной деятельностью через директивные планы, а выработка стратегии развития и экономической политики, содействие развитию и нормальному функционированию рыночных структур через макроэкономическое управление.

Реформы в ценообразовании сочетали в себе регулируемые государственные и рыночные цены при усилении роли вторых. В рамках государственного ценообразования оставались электроэнергия, уголь, нефтепродукты, стальной прокат, тарифы на транспорт.

Изменения в структурной политике ориентированы преимущественно в сторону приоритетных отраслей национального хозяйства. Исключительно важное значение приобретает развитие таких высокотехнологичных отраслей, как электронная, аэрокосмическая промышленность, новейшие технологии и т.д. Другое очень важное направление ориентации структуры промышленного производства — социальное. Значительно увеличилось производство товаров народного потребления, а также средств производства для развития потребительского сектора. В целом к нынешнему периоду в КНР созданы условия перехода на новую модель экономического роста.

Имеются в виду заложенные основы современного производства: развитие сферы НИОКР; многопрофильная подготовка квалифицированных кадров; привлекательная инвестиционная среда.

В механизме экономического роста Китая большую роль сыграла открытая внешнеэкономическая политика, направленная на отстаивание своих позиций в международном разделении труда. Основным элементом внешнеэкономических связей КНР является внешняя торговля, которая за годы реформ имела достаточно высокие темпы роста — около 16% в год, при этом объем внешней торговли вырос более чем в 15 раз.

По свидетельству аналитиков, одной из приоритетных основ высоких темпов экономического роста Китая является использование политики импортозамещения (ускоренной индустриализации) и экспортной ориентации страны.

За годы ускоренной индустриализации (70–80-е гг. вплоть до 90-х гг.) были практически созданы основы тяжелой промышленности, оборонного комплекса, машиностроения, приборостроения.

Политика экспортной ориентации главным образом рассматривалась как средство привлечения иностранного капитала, создания каналов стабильного поступления из-за рубежа новой техники, технологий и опыта управления, установление прочных связей с мировым рынком. С этой целью были созданы особые экономические районы и специальные экономические зоны локального применения рыночных методов хозяйствования. Сегодня на 12 приморских провинций страны приходится примерно 81,7% предприятий с иностранным капиталом, 86,9% общей суммы капиталовложений, 84,9% уставного капитала предприятий, в котором 85,1% приходится на долю иностранных партнеров. Подобная ситуация характерна и для капиталовложений в промышленность. Большую роль в этом процессе сыграла китайская диаспора, проживающая в странах АТР и в других государствах. Помимо вышеприведенных шагов китайской реформы для иностранных инвесторов большую притягательность имеет низкая стоимость рабочей силы и овладение внутренним рынком КНР — потенциально самым крупным национальным рынком мира.

Несмотря на 20-летний стаж реформирования экономики, в структуре и сегодня доминирует государственный сектор. Позиции государства наиболее сильны в нефтепереработке (84,9%), электроэнергетике (75,3%), металлургии (70,8%) и т.д. Все названные отрасли отличаются материалоемкостью, ресурсоемкостью и экстенсивностью производственных процессов.

Таким образом, к концу XX в. Китай сделал грандиозные успехи в плане проведения структурных преобразований и улучшения со-

циально-экономических параметров, вывода страны из нищеты до конкурентоспособного уровня, в первую очередь в Восточно-Азиатском регионе.

Высокие темпы экономического роста КНР в последние годы опирались также на развитие промышленности, в том числе ускоренный прогресс тяжелой индустрии. Продолжение индустриализации — вплоть до 2020 г. — заложено и в стратегические установки. Важно заметить, что в гигантском китайском хозяйстве целенаправленное формирование комплексной промышленной системы опирается в основном на внутренние факторы. Комплексное развитие удастся совмещать с реализацией сравнительных преимуществ страны на мировом рынке, причем отнюдь не только в трудоемких отраслях.

Понятно, что будущие темпы промышленного роста в КНР окажут значительное воздействие на мировые товарные и сырьевые рынки.

В связи с этим прогнозирование темпов индустриального роста в Китае приобретает особое значение. В некоторых странах Азии (особенно в Японии и ряде НИС первой волны) после завершения фазы бурной индустриализации начинался процесс сервисизации экономики (увеличение доли сферы услуг в ВВП), по схожему сценарию может пойти и экономическое развитие Китая. В этой стране почти половина ВВП приходится на промышленность (включая строительство).

В планах на перспективу в первую очередь предусмотрено трансформировать государственный сектор и ликвидировать нищету в соответствии с исторической программой, принятой два десятилетия назад. Активная и квалифицированная государственная экономическая политика является важнейшим фактором динамичного и стабильного роста. В отчетном докладе ЦК XVII съезду КПК (октябрь 2007 г.) и документах сессии ВСНП подтверждена стратегическая установка на сочетание социализма и реформ, или, иначе говоря, государственного регулирования и рынка, социальной справедливости и экономической эффективности. В настоящее время ведущим элементом в системе «социализм — рынок» является первый. Это принципиально важное уточнение.

Приоритет государственного регулирования рынка отчетливо просматривается в пунктах докладов членов правительства Китая, касающихся хозяйственного положения страны. Основные направления установок: совершенствование планирования и промышленной политики, усиление финансового контроля, оптимизация структуры рынка капиталов, более строгий допуск на рынок инвестиций и т.д.

На ближайшую перспективу в КНР, как уже отмечалось, намечена прежде всего реформа госсектора и банковской системы с целью превращения госсектора в эффективно работающий двигатель национальной экономики. В этой связи предусматривается закрытие (банкротство) средних и мелких — нерентабельных — предприятий, создание крупных эффективно работающих предприятий в ведущих отраслях промышленности, без диктата и прямого вмешательства министерств и ведомств.

Реформа банковской системы будет проходить поэтапно и рассчитана на 15–20 лет. Реформа сельской экономики предусматривает реорганизацию системы госзакупок. На нынешнем этапе, когда проблемы нищеты и голода в китайской деревне почти разрешены, на смену гарантированным государственным закупкам по достаточно высоким (иногда даже выше рыночных) ценам предусмотрены рыночные механизмы, где на первый план выйдет и качество продукции.

По оценкам китайских специалистов, в ближайшие годы в стране сохранится сложная демографическая ситуация, особенно в деревне, где в ближайшее пятилетие в трудоспособный возраст ежегодно будут вступать 9,98 млн человек (7,63 млн в 8-й пятилетке). Улучшение положения на рынке труда в КНР ожидают не ранее 2015 г., когда относительно стабилизируется численность трудоспособного населения. На данном этапе развития создание дополнительных рабочих мест остается одной из наиболее приоритетных задач экономического развития.

Несмотря на значительные успехи, на ближайшую перспективу наиболее выраженными для КНР остаются проблемы занятости, охраны окружающей среды, нехватки ряда природных ресурсов и пахотных земельных угодий и в этой связи необходимости их эффективного использования, отставания от передовых позиций в НИОКР и др.

Мощь современного Китая предусматривает постепенную трансформацию в инновационное, экологическое хозяйство.

Прогноз экономического потенциала КНР приведен в табл. 24.

Таблица 24

Прогнозные оценки роста экономического потенциала КНР
(в ценах 1995 г.; курс юаня к американскому доллару в 1996–1998 гг. составлял примерно 8,3:1)

	<i>Ежегодные темпы роста ВВП, %</i>	<i>ВВП на конец периода, трлн юаней</i>	<i>ВВП в расчете на душу населения, тыс. юаней</i>
2000–2010 гг.	8,0	19,8	13,9
2011–2020 гг.	6,4	36,7	24,2
2021–2030 гг.	5,4	62,3	39,6

	Ежегодные темпы роста ВВП, %	ВВП на конец периода, трлн юаней	ВВП в расчете на душу населения, тыс. юаней
2031–2040 гг.	4,9	100,5	63,4
2041–2050 гг.	4,3	153,1	98,6

Источник: Кузнецова В., Гельбарс В. Источники: Китай на пути модернизации и реформ. 1949–1999. — М., 1999. — С. 362; Сообщение Синьхуа, 20.02.1998.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каково место Китая в современном международном разделении труда?
2. Основные стратегические цели реформ Китая.
3. В чем своеобразие и особенность китайских реформ?
4. Можно ли сравнить китайские реформы с российскими?
5. Удалось ли китайские реформы?

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Семейный подряд.

Юань.

Политика самообеспечения.

Импортозамещение.

Экспортная ориентация.

Специальные экономические зоны.

Особые экономические районы.

Прогнозирование роста ВВП развивающихся стран представляет собой более сложную задачу, чем развитых. Это обусловлено как объективными факторами, в том числе и меньшей надежностью исходных показателей, так и большей зависимостью их развития от проводимой социально-экономической политики. Темпы мирового экономического развития в длительной перспективе носят волнообразный характер. Время начала и окончания периода улучшения и ухудшения экономической конъюнктуры не поддается точной оценке.

Оценить влияние большого цикла на экономическую конъюнктуру в РС непросто. Восходящая волна в целом позитивно сказывается на мировом экономическом развитии. Для ряда РС, сумевших создать благоприятные условия для привлечения иностранного капитала, возможно ускорение роста нисходящей волны.

При пересчете ВВП по ППС показатели среднедушевого дохода в РС были бы существенно выше. Поскольку в 2000 г. средняя величина ВВП на душу населения РС, исчисленная в ценах и по ППС того же года, достигла 3,7 тыс. долл., можно предположить, что в фазе восходящей волны большого цикла, в 2001–2025 гг., среднегодовой темп прироста данного показателя может составить 4,4%.

По показателю ВВП на душу населения РС могут к 2025 г. превысить порог в 10 тыс. долл. в ценах и по ППС 2000 г. По критериям 1960-х гг. они перейдут в разряд развитых. Динамика их экономического развития будет соответствовать логике большого цикла. Вместе с тем эффект догоняющего развития также будет иметь место. Можно предположить, что среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения снизятся до 3,0%. Тогда этот показатель в данной группе стран в 2050 г. превысит 22 тыс. долл. и составит почти 90% от среднего уровня экономического развития стран Западной Европы в 2000 г.

Согласно этому сценарию, совокупный ВВП развивающихся стран в 2025 г. достигнет 68,6 трлн долл. и будет больше показателя развитых стран. В 2050 г. ВВП развивающихся стран превысит 160 трлн долл. и превзойдет совокупный результат развитых стран на 85%.

Для примера рассмотрим перспективы экономического развития наиболее потенциально крупных стран развивающегося мира — Китая, Индии и Бразилии. Опираясь на опыт 1960-х гг. и уровень экономического развития, достигнутый этими странами к 2000 г., можно предположить, что среднегодовой темп прироста ВВП на душу населения в условиях восходящей волны, т.е. к 2025 г., составит примерно 6,5%. Данный показатель соответствует средней интенсивности экономического развития НИС в повышательной фазе большого цикла. Он на 2,4 процентных пункта ниже достигнутого Китаем в 2001–2005 гг., практически совпадает с показателем Индии за те же годы и на 6,2 процентных пункта выше соответствующего показателя Бразилии.

Среднегодовой темп прироста ВВП на душу населения в Китае в 2001–2025 гг., скорее всего, снизится примерно до 6,0%. Во-первых, в условиях восходящей волны обострится конкуренция в области привлечения капиталовложений и интенсивность притока иностранных капиталовложений в Китай уменьшится. Во-вторых, индустриализация в Китае идет по наиболее энерго- и материалоемкому направлению, что в условиях мирового дефицита и удорожания соответствующих ресурсов отрицательно скажется на темпах экономического роста. Кроме того, потребуются большие усилия по защите и оздоровлению окружающей среды.

Индия в большей степени, чем Китай, использует возможности информационно-коммуникационных технологий, ее путь индустриализации менее ресурсоемкий, чем Китая. Можно предположить, что к 2025 г. ей удастся обеспечить среднегодовой темп прироста ВВП на душу населения, равный 6,5%.

Бразилия в условиях благоприятной конъюнктуры могла бы существенно повысить темпы экономического развития и выйти на среднегодовой темп прироста ВВП на душу населения порядка 4,0% к 2025 г., но это возможно лишь при условии проведения грамотной экономической политики либерального толка.

В 2026–2050 гг. (в условиях нисходящей волны и приближения показателей трех рассмотренных стран к уровню развитых стран 1960-х гг.) среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения снизятся в Китае до 3,0%, в Индии — до 3,5 и в Бразилии — до 3%. Результаты соответствующих расчетов, исходя из высказанных предположений, представлены в табл. 25 и 26.

Данные табл. 26 свидетельствуют о высоких темпах мирового экономического развития (росте ВВП на душу населения) в первой четверти XXI в.

Среднегодовой темп прироста ВВП на душу населения в 2001–2025 гг. составит 3,3%. В повышательной волне второй половины прошлого века он равнялся 3,2%. Тогда основным «локомотивом» роста выступали развитые страны (3,5%). В XXI в. высокие темпы роста будут определяться развивающимися странами. В этот период

Таблица 25
Перспективы экономического роста стран BRIC и всей совокупности развивающихся стран

Годы	Китай	Индия	Бразилия	Все развивающиеся страны
Численность населения. млн человек				
2000	1275	1017	172	4767
2025	1450	1335	215	6390
2050	1400	1550	235	7150
ВВП на душу населения, тыс. долл. США в ценах и по ППС 2000 г.				
2000	4,0	2,5	7,7	3,7
2025	17,2	10,7	20,5	10,7
2050	36,0	25,4	42,9	22,1
ВВП, трлн долл. США в ценах и по ППС 2000 г.				
2000	5,1	2,5	1,3	18
2025	24,9	14,3	4,4	68
2050	50,4	39,4	7,4	160

Таблица 26

**Перспективы мирового экономического развития по трем группам стран.
Мировые итоги**

Годы	Развитые	Развивающиеся	С переходной экономикой	Все страны
Численность населения, млн человек				
2000	881,1	4767,2	409,9	6038,2
2025	940,0	6390,0	410,0	7740,0
2050	990,0	7150,0	110,0	8550,0
ВВП на душу населения в ценах и по ППС 2000 г., тыс. долл. США				
2000	28,9	3,7	6,5	7,5
2025	57,8	10,7	22,0	17,0
2050	87,5	22,4	40,8	30,8
ВВП в ценах и по ППС 2000 г., трлн долл. США				
2000	24,9	18,0	2,7	45,6
2025	54,3	68,0	9,0	131,3
2050	86,6	160,0	16,7	263,3

Источник: Клинов В. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. // Вопросы экономики. — 2008. — № 5. — С. 62–71.

названный показатель у них ожидается равным 4,4%, в то время как у развитых стран — 2,4%.

Среднегодовые темпы прироста мирового ВВП достигнут 4,3%, а разрыв между развивающимися и развитыми странами еще больше увеличится (5,5 против 3,1%) за счет более быстрого роста населения в развивающихся странах.

По всем прогнозам, в первой четверти XXI в. РС впервые превзойдут по своей экономической мощи (размеру ВВП) развитые. Другими словами, мир действительно станет многополярным. Так, в 2025 г. по величине ВВП, рассчитанной по ППС, Китай превзойдет США, а Индия — Японию. Бразилия к этому сроку опередит Германию. По размеру ВВП на душу населения РС в среднем достигнут уровня благосостояния развитых стран конца 1960-х гг.

К середине XXI в. развивающиеся страны по величине ВВП займут доминирующее положение в мировом хозяйстве. Не только Китай, но и Индия превзойдут США по этому показателю. Развитые страны сохранят свои позиции лидеров научно-технического и организационного прогресса. Развивающиеся страны в целом по размеру ВВП на душу населения приблизятся в 2050 г. к показателю Западной Европы конца XX в., но их уровень будет ниже показателя развитых стран 2050 г. примерно в 4 раза и стран с переходной экономикой — в 2 раза. Отставание РС от развитых по величине ВВП на душу населения за 50 лет сократится вдвое.

Раздел VI

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАН С НЕРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

ТЕМА VI.1

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ «СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВА», ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ РАСПАДА

В XX в. в истории человеческой цивилизации осуществился уникальный социально-экономический эксперимент — ряд стран встали на путь переустройства своей экономики и политики на «социалистических началах». При этом подразумевалось, что социализм в плане политики представляет собой народовластие в различных формах и господство общественной собственности на средства производства в экономическом плане.

На практике эти тезисы не были реализованы ни в одной стране. Начало этому эксперименту было положено в России в 1917 г.

До Второй мировой войны по этому пути шли только СССР и Монголия, после Второй мировой войны на этот путь встали ряд европейских и азиатских стран. Позже, в конце 50-х гг. возник «форпост социализма» на Кубе. Во всех этих странах специфически были организованы *производство, распределение, потребление*. Главной чертой этой специфики было господство государства во всех названных сферах. В подавляющем большинстве случаев промышленность была государственной, сельское хозяйство соединяло в себе черты государственной и коллективной организации, причем последнюю также постоянно контролировало государство. Крайне редким было частное землепользование (фрагментарно — в Польше и Венгрии).

Абсолютное господство государства в экономической сфере привело к подмене экономических стимулов к труду (повышение заработной платы, премий, социальные льготы и т.д.) административными рычагами. Главным из этих рычагов был план — основной инструмент организации всей работы. Долгое время планирование

выдавалось за решающее преимущество социализма: И лишь длительный опыт работы в этом направлении привел к отказу от этой практики. В современных постсоциалистических странах планирование исчезло, а остались лишь формы госзаказов.

Наиболее выраженные черты социалистической системы:

- вся экономическая система характеризовалась резкими перекосами в структуре экономики. Во всех странах социалистической системы приоритет был отдан отраслям тяжелой индустрии в ущерб сельскому хозяйству, услугам, легкой промышленности, инфраструктуре и т.д. Это привело к резкому сужению фонда потребления в национальном доходе (НД). Такая структура (низкий удельный вес фонда потребления) ярко продемонстрировала уровень эксплуатации общества государством. Для сравнения: в США удельный вес фонда потребления в НД составлял в 1990 г. — 62%, в то же время как в СССР — 33%;
- для всех бывших социалистических стран характерно глубокое недоразвитие аграрного сектора, производства предметов потребления. В большинстве случаев сельское хозяйство испытывает острейший дефицит сопутствующих услуг, смежных секторов — тех, что работают до начала земельного производства, так и тех, что работает после земельных работ (транспортировка, хранение и переработка сельскохозяйственной продукции);
- в некоторых наиболее крупных странах, таких как СССР и Китай, за годы строительства социализма сложилась колоссальная система рабской и крепостнической зависимости. Крестьянство в этих странах имело особый статус, который полностью идентичен крепостничеству (минимальные доходы, сильное ограничение личного хозяйства);
- крайне недоразвитая инфраструктура в широком смысле слова, включая транспорт, обучение, здравоохранение, торговые услуги, бытовые услуги, организация досуга и т.д. В развитых странах в этом секторе занято 50–70% самостоятельного населения. В СССР было занято 22%, в предреформенной России — примерно 25–30%. Решением задачи здесь является поэтапное, но быстрое развитие всех секторов сферы услуг. Именно эта сфера может сыграть главную роль источника капиталовложений;
- наиболее ярко минусы «социалистического устройства» проявились в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), который существовал с 1949 по 1990 г. Этот союз был создан в 1949 г., а устав подписан в 1959 г., в 1962 г. был подписан документ «Основные принципы международного социалистического разделения труда». СЭВ был создан на основе не разделения труда на эффективной базе с использованием потенциала, исторических особенностей, сложившейся структуры и т.д., а при-

нуждения к слепому копированию советского опыта строительства социализма. Это нанесло колоссальный ущерб всей Восточной Европе, но прежде всего СССР, и привело к полной неэффективности функционирования всей системы, основу которой вместо экономических интересов составляли идеология и политика. Наиболее яркими примерами такой неэффективности является участие в СЭВ Кубы и Вьетнама. Как известно, интеграция представляет собой взаимопроникновение и слияние национальных экономик в интернациональную с целью повышения экономической эффективности. Участие Кубы и Вьетнама как и всех остальных, вело не к повышению эффективности, а к ее понижению;

- для СЭВ был характерен примитивизм форм внешних связей. Это выразилось в крайне слабом развитии современных форм международных экономических связей — транснационального бизнеса и движения капитала. Первого почти не существовало, а второе осуществлялось исключительно на государственном уровне (в виде государственных кредитов). Примитивным и совершенно недостаточным было научно-техническое сотрудничество. Это было связано с тем, что главные научные силы на 70% привлекались к военным исследованиям, которые практически были засекречены. Нужно учесть и то, что в мирном научном секторе в СССР использовались не самые лучшие кадры.

Признаком слабости СЭВ и неэффективности его экономического механизма служит также система ценообразования в рамках Совета. На протяжении всей своей истории СЭВ не имел никогда собственной базы, это был механизм, который вообще формировал долгосрочные цены и наносил огромный ущерб странам-участникам.

Можно сформулировать следующие основные последствия функционирования мировой социалистической системы хозяйства, в частности СЭВ:

1) для нашей страны это обернулось выкачкой невозполнимых природных ресурсов в течение всего времени существования СЭВ. За это время из СССР ушли миллиарды тонн нефти, железной руды, угля, триллионы кубометров природного газа. В обмен СССР получал не самую высокосортную промышленную продукцию;

2) осуществлялось гигантское перераспределение советского национального дохода в пользу стран Восточной Европы, Азии, а также Кубы. Это перераспределение носило открытый характер и осуществлялось через механизм цен или через тайные вложения в чужие экономики;

3) общее (относительное) отставание технического и технологического уровня стран-участниц из-за чрезвычайного упора на взаим-

ные связи (с непередаваемыми в этом отношении странами). Изоляция от передовых в экономическом и научно-техническом смысле стран;

4) исключительно негативное последствие в том, что во всех странах оказались изуродованы структуры экономики. В СССР это выразилось в гипертрофированно высоком удельном весе сырьевых отраслей, чье производство предназначено для экспорта и братским странам. В восточноевропейских странах это выразилось в том, что СССР навязал им такую структуру экономики, для которой не существовало в этих странах объективных предпосылок (металлургия, тяжелое машиностроение), т.е. плановая экономика стран — членов СЭВ строилась на одинаковых принципах (преимущественное развитие средств производства). Поэтому промышленность этих стран была на столько взаимодополняющей, сколько конкурирующей.

Как известно, взаимодополняемость национальных производственных структур может осуществляться в двух формах:

- две или три страны производят товары и услуги, которые коренным образом отличаются друг от друга, например сельскохозяйственная продукция и промышленные товары — и возможна эффективная торговля;
- экономики двух стран сходны по своему характеру, и каждая из них производит большой перечень товаров, при этом возможен эффективный обмен. Например, развитые страны с рыночной экономикой — Германия, Франция — сходство структуры экономики достаточно высокое, взаимное сотрудничество и обмен товаров происходит на внутриотраслевом уровне. Здесь очень важен один момент: торговля и сотрудничество такого рода предполагает большую гибкость производственных мощностей, способность предприятия, фирм приспособляться к меняющейся конъюнктуре (учитывать требования и спрос рынка), их быструю реакцию на технический прогресс. Однако система директивного централизованного планирования (характерная для всех стран СЭВ) никак не отвечала таким требованиям.

В целом главной, но не единственной, причиной распада СЭВ следует назвать искусственность его основы (идеологии, экономики).

VI.1.1. ПОСЛЕДСТВИЯ РАСПАДА СЭВ ДЛЯ СИСТЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

После распада СЭВ в 1990 г., с одной стороны, сложилась неоднозначная ситуация в том секторе мировой экономики и мировых экономических отношений (МЭО), который охватывал бывшие страны-участницы, а с другой стороны — эйфория (непродолжитель-

ная) по поводу падения этих «оков». Ожидалось, что расширившиеся возможности контактирования с Западом принесут существенные результаты в виде помощи, инвестиций, кредитов. Однако этого не произошло. К тому времени только Венгрия получила более или менее существенный приток новых инвестиций, все остальные страны испытывали острый голод на финансовые ресурсы. Источников покрытия этих потребностей не было. Западные инвесторы не считали Восточную Европу привлекательной сферой приложения капитала. Все восточноевропейские страны переживали в этот период тяжелый экономический кризис, который выражался в их неплатежеспособности, нестабильности политической ситуации, к тому же их валюта была неконвертируемой.

Во всех странах отсутствовала развитая правовая база, позволяющая свободно инвестировать западным предпринимателям. К началу реформ во многих случаях западным инвестициям препятствовал своеобразный престиж этих обществ, где обширные слои населения, отвергали активное привлечение иностранного капитала. Потребовался достаточно продолжительный период, за время которого эти страны сумели обеспечить политическую стабильность, начать выход из экономического кризиса, принять действенные законы привлекающие иностранный капитал. На этом фоне бывшие экономики СЭВ оказались неготовыми к функционированию, их структуры остались прежними, и без радикальных изменений экономический потенциал этих стран лишь в малой степени отвечал потребностям западного рынка.

Таким образом, на какой-то срок, который можно назвать переходным, страны бывшего СЭВ были обречены на достаточно обширные контакты только друг с другом.

В целом для системы МЭО распад СЭВ имел неоднозначные последствия. В долгосрочном плане эти последствия можно оценить со знаком «плюс», в краткосрочном — со знаком «минус». В первом случае следует оценить то обстоятельство, что исчезла известная конфронтационность в рамках МЭО между СЭВ и остальным мировым хозяйством. Однако все остальные положительные последствия этого явления видимо заметно проявятся только в будущем.

Отрицательные последствия распада СЭВ для МЭО сводятся к следующему:

- 1) для самих стран-участниц распад этой организации обернулся глубоким экономическим кризисом, большими потерями. Обвальная, катастрофическая ликвидация СЭВ застала эти страны врасплох, они оказались абсолютно не готовыми функционировать в новых условиях;

- 2) в мировом экспорте и импорте образовалась брешь, поскольку все эти страны сократили свой экспорт и импорт;

2) либерализация экономики — реформа внутренних цен, либерализация внешней торговли, система распределения ресурсов, заработной платы, рынка труда, финансов;

3) либерализация предпринимательской деятельности — приватизация, структурная перестройка, развитие различных форм собственности;

4) пересмотр роли государства.

Финансовая макроэкономическая стабилизация необходима в силу того, что почти все постсоциалистические экономики вступали на путь капиталистических преобразований с сильно разбалансированными государственными финансами и расстроеным денежным обращением.

Главной задачей финансовой стабилизации является снижение открытой инфляции, неизбежно наступающей после проведения либерализации на смену товарному дефициту.

Либерализация экономики, сокращение и принципиальное изменение функции государства в экономике в новой капиталистической системе предусматривают снижение государственной регламентации экономической жизни, создание нового законодательства для упорядочения деятельности частных предприятий, демонтаж механизмов жесткого регулирования цен, распределения ресурсов, административного ограничения внешней торговли и использования твердой валюты и т.д. Программа либерализации играет решающую роль в ликвидации командно-административной системы, скорейшем продвижении к рынку, развитии частного сектора и создании открытой экономики. Либерализация считается наиболее сложной, критической, чреватой вспышками массового недовольства и обострением социально-политической обстановки. В ее рамках происходит отмена многих ранее действовавших ограничений и форм контроля над экономической деятельностью с целью продвижения к свободному рынку.

В процессе *приватизации* решается задача перераспределения собственности между государством и частным сектором в пользу последнего. Тем самым снижаются возможности вмешательства государства в экономику, предпринимательскую деятельность, и наоборот, усиливается частный сектор, получающий более широкий доступ к имеющимся финансово-экономическим ресурсам. Смысл и значение приватизации и состоит в том, что с ее помощью достигаются равновесие в национальной экономике, сбалансированность всех ее секторов и отраслей.

Страны Восточной Европы. Состояние и перспективы развития

Реформирование экономики в странах Восточной Европы и России первоначально базировалось в основном на реализации концеп-

ции «шоковой терапии», подразумевающей быстрое обеспечение финансовой стабилизации и либерализации цен, создание многообразия форм собственности, расширение прав экономических субъектов, открытие внутреннего рынка. Однако практика показала, что переход к рыночным отношениям требует более длительной и постепенной трансформации всего комплекса макро- и микроэкономических преобразований. Поэтому впоследствии рассматриваемые страны перешли к долгосрочной стратегии экономических преобразований, предусматривающей структурную перестройку, развитие финансовых рынков, решение проблемы занятости и социальной защиты прав человека.

Политическая трансформация стран Восточной Европы, новых государств Евразии, а соответственно, и экономические перемены оказали определенное воздействие на ситуацию в мировой экономике.

Трансформационный спад производства был неизбежен, он сопровождался революционными качественными изменениями в структуре собственности, производственных отношениях, переменами в общественной психологии и общественном сознании и был связан с переходом к парламентаризму, гласности, многопартийной системе, гражданскому обществу, включением в западноевропейские структуры. Динамика ВВП, промышленного производства и народно-хозяйственных капиталовложений стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) за 90-е гг. XX в. — начало XXI в. представлена в табл. 27.

Приведенные в таблице данные свидетельствуют о том, что во всех без исключения странах ЦВЕ в первые годы системной трансформации производство резко упало. Это просматривается по показателю ВВП и капиталовложениям, но прежде всего — по промышленному производству. В целом по странам ЦВЕ падение промышленного производства с 1989 по 1993 г. составило 44%, ВВП — 23%.

Подъем производства в Польше начался уже в 1992 г., в других странах ЦВЕ — как правило, с 1993—1994 гг. По показателю ВВП Польша в 2002 гг. превысила уровень 1989 г. примерно на 30%, Венгрия — на 12, а в целом страны ЦВЕ — на 4%. В последние годы положение в экономике Польши заметно ухудшилось: снизились темпы роста ВВП, возросла безработица, бюджетный дефицит превышает 6% ВВП, медленно проходят приватизация и реструктуризация государственных компаний.

Что касается промышленности, то в 2005 г. Венгрия превысила уровень 1989 г. на 4%, Польша — на 32%, а страны Восточной Европы в целом еще не достигли этого базового уровня (80%-го уровня 1989 г. и 97%-го уровня 1980 г.).

3) все эти страны предприняли неудачные попытки резкого поворота к контактам с развитой западной экономикой; за малым исключением из этого ничего не получилось;

4) резко осложнилась мировая проблема задолженности. Эти страны оказались неплатежеспособными, попросили об отсрочках выплаты долгов, а некоторые даже о прощении этих долгов. Это отрицательно сказалось на международных финансово-кредитных отношениях;

5) обострилась проблема миграции рабочей силы. Из всех стран бывшего СЭВ двинулась волна мигрантов в поисках работы в развитых странах. Эта волна настолько была мощной, что все западные страны экстренно разработали ограничительные меры, препятствующие неконтролируемому притоку дешевой рабочей силы из СНГ и стран Восточной Европы. Налицо серьезная угроза для стабильности мирового рынка труда. Рабочие из бывших социалистических стран готовы работать даже за 200–300 долл. в месяц.

Есть еще одно исключительно важное событие для международных экономических отношений — это распад СССР, в связи с которым:

- из системы МЭО исчез огромный субъект с довольно большим экспортным потенциалом и огромной задолженностью внешнему миру;
- на месте этого субъекта появилось полтора десятка государств, экономика которых оказалась в кризисе;
- усложнилась проблема с задолженностью. Основная масса бывших республик Союза делегировала России свои права по пассиву и активу, этого не сделала только Украина: здесь были приведены расчеты кому сколько должны, и вышло: России — 60%, Украине — 16%;
- острый характер приобрела и миграция рабочей силы внутри нового сектора — в рамках СНГ. Она имеет специфический характер — это беженцы и вынужденные переселенцы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Охарактеризуйте наиболее выраженные черты социалистической системы.
2. СЭВ — как международная организация, ее характерные признаки.
3. Сформулируйте причины последствия распада СЭВ.

ТЕМА VI. 2

ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН С ЦЕЛЮ ПРИОБЩЕНИЯ К МИРОВОМУ ХОЗЯЙСТВУ

Все бывшие социалистические страны столкнулись с очень сложной задачей — полноценное приобщение к мировому хозяйству. Сложности данного процесса связаны с недавним прошлым этих стран, которое определило специфический характер структуры их экономики, сделавший непригодным эффективное взаимодействие в мировом хозяйстве. По всей системе здесь господствовал государственный сектор, была утяжелена структура промышленности, недоразвит агросектор, а в СССР, кроме того, экономика была перегружена сверхвысокими военными расходами. Подобное 100%-е государственное управление и планирование делали неэффективным и непригодным полноценное общение с быстроразвивающимся мировым хозяйством. Это предопределило абсолютную необходимость целого комплекса реформаторских мер во всех социалистических странах.

Главные направления реформаторских мер

Основная цель перехода к рыночным отношениям — восстановление эффективности производства, без чего невозможно обеспечить потребности населения и включить страну в международное разделение труда. Для этого прежде всего нужно выявить работоспособность всех субъектов хозяйствования и их готовность вкладывать свои деньги в производство. Это усиливает частную инициативу. Наличие собственника (частного), который заинтересован в успехе своей деятельности, повышает эффективность и конкурентоспособность, сохраняет контроль над средствами производства.

Общий вектор этих мер — маркетизация экономики через ее разгосударствление, структурную перестройку, либерализация цен и финансовое оздоровление.

Первое направление движения постсоциалистических стран к мировому хозяйству — разгосударствление экономики. Во всех бывших социалистических странах государственный сектор прямо или косвенно охватывал почти 100% экономики. Считалось, что государственная собственность идентична общественной, а поскольку по социалистической доктрине экономической базой социализма являлась общественная собственность, практически полное огосударствление считалось нормой.

Государственный характер экономики означает всегда чрезмерную централизацию, а это ведет к уничтожению хозяйственной инициативы и, соответственно, тормозит экономику. Колхоз — земля государственная, материально-техническая база принадлежит государству. Если бы колхоз был реальным собственником, то он сам должен был устанавливать цены на свою продукцию, но этого никогда не было: существовал полный контроль государства, руководящего формально выбирали колхозники, а официально присылал райком партии, которая по сути была государственной структурой. Далее колхозу сверху всегда спускался план, навязывающий, что производить и по какой цене.

Переход собственности в частные руки (физических и юридических лиц) развивает имущественные права. Однако все это требует мобилизации финансовых средств указанных лиц, чтобы в ходе приватизации наиболее важные предприятия не попали в руки иностранцев или под их контроль.

Государство должно брать на себя роль регулятора в рамках проведения либеральной экономической политики, организации системы экономической помощи безработным, тем, кто пострадал в результате закрытия нерентабельных производств или сокращения штатов, урегулировании социальных конфликтов и т.д.

Второе направление — финансовое оздоровление и обуздание инфляции.

Во всех бывших социалистических странах наблюдалась сложная финансовая ситуация, и это не случайность, а объективный результат так называемого социалистического хозяйствования. Подобное было неизбежно, так как бывшая социалистическая экономика, с одной стороны, производила мощные потоки денег, а с другой — не создавала достаточных источников их покрытия. Мощные потоки денег рождались в гипертрофированном военном комплексе, чрезмерном капитальном строительстве, но во всех этих сферах не создавались источники покрытия денег. Такие источники создавались в самых слабых секторах экономики: в сельском хозяйстве, промышленности группы «В» и сфере услуг, продукция которых не отвечала требованиям ни по выполненному объему, ни по качеству.

Поэтому финансовый кризис к переходному периоду был уже предрешен, т.е. стал неизбежным.

Очень тесно к проблеме финансового оздоровления примыкает проблема либерализации цен.

Свободные цены — один из главных фундаментальных принципов рыночного хозяйства. Свободное ценообразование — необходимое условие нормальной рыночной конкуренции. Свободные цены означают, что производители товаров могут устанавливать их только исходя из конъюнктуры рынка. Они же определяют объемы произво-

димых товаров и услуг при свободном выборе поставщиков и клиентов.

Во всех бывших социалистических странах осуществлена либерализация цен. Эта реформа — одна из самых болезненных рыночных реформ, она имеет и исключительную политическую остроту.

Единовременное объявление свободных цен при отсутствии товарных потоков на потребительском рынке (это произошло почти во всех социалистических странах) вызвало гиперинфляцию. Сокращение дефицита госбюджета через налоговое реформирование должно обеспечить взывание реального налога на доходы.

Открытие национальных границ для экспорта и импорта товаров, услуг и капитала представляет собой еще один элемент перехода к рыночной экономике.

Это предполагает на начальном этапе снижение реального обменного курса национальной валюты, чтобы стимулировать экспорт и ограничить импорт.

Концептуальные подходы в реформировании экономики

Концепция экономических реформ в каждой отдельной стране формируется с учетом особенностей ее исторического развития, специфики экономического, социального и политического положения. При всех различиях бывшие социалистические страны ранее имели в целом одинаковую экономическую систему, основанную на централизованном планировании, и конкретные проблемы, стоящие перед этими странами и унаследованные от этой системы, во многом схожи: низкая эффективность производства, дефицит товаров, обусловленный низкими ценами на товары и услуги, инфляция, значительная внешняя задолженность и т.д. Поэтому не только по конечным целям (повышение эффективности национального хозяйства на базе рыночных отношений), но по своему основному содержанию экономические реформы имеют много общего. Различие состоит в степени радикальности, сроках и последовательности, проведения, а также способах решения текущих задач. А задачи эти были беспрецедентно сложными, поскольку речь шла об изменении экономической системы социализма и переходе на капиталистическую экономическую систему.

Существуют два варианта экономических реформ: *радикальные* (быстрые) реформы — «шоковая терапия», через которую прошли Россия, Польша и другие страны, и *постепенный эволюционный переход*, характерный для Китая, Венгрии. В целом программа «шоковой терапии» разработана специалистами МВФ и МБРР и предлагает следующий пакет мер, рассчитанных на 10–15 лет:

1) макроэкономическая стабилизация — ужесточение налоговой и кредитной политики, ликвидация «избыточной» денежной массы;

Темпы роста производства в странах ЦВЕ в 1990–2005 гг., %

Страны	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2005
Валовой внутренний продукт														
Болгария	-9,1	-11,7	-5,7	-1,4	1,8	2,8	-5,5	4,0	2,3	5,4	5,4	4,3	4,8	4,7
Чехия	-1,1	-14,2	-6,4	0	2,3	5,8	-0,8	-0,3	0,5	3,2	3,3	2,4	3,3	3,5
Венгрия	-3,3	-9,2	-7,8	-0,6	3,1	1,4	4,5	4,9	4,2	4,2	3,7	8,1	4,0	4,5
Польша	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,1	7,1	6,9	4,8	4,0	4,0	1,0	1,3	3,5	4,2
Румыния	-8,2	-12,9	-8,2	1,6	3,9	7,1	-6,1	-4,8	-1,1	1,8	5,3	4,7	5,2	5,5
Хорватия	-7,1	-21,1	-11,7	-8,0	5,9	6,8	6,9	2,5	-0,9	2,8	3,8	4,6	4,2	4,3
Словения	-9,1	-9,0	-5,5	2,9	5,3	4,2	4,5	3,8	5,2	-4,6	2,9	3,3	3,4	3,5
Словакия	-2,5	-14,6	-6,4	-3,7	5,2	6,5	5,6	3,9	1,3	2,2	3,3	4,0	4,0	4,2
Все страны ЦВЕ	-6,6	-10,1	-6,0	-1,7	3,5	6,0	2,8	2,3	1,5	3,8	3,1	2,9	3,9	4,0
Промышленное производство														
Болгария	-17,2	-22,2	-15,9	-10,0	10,7	4,4	-18,4	-8,5	-9,7	10,2	-2,5	3,5	4,0	4,3
Чехия	-3,3	-24,4	-7,9	-5,3	2,0	8,8	4,4	1,7	-3,1	5,5	6,5	4,9	5,0	5,1
Венгрия	-4,5	-19,1	-9,8	4,0	9,6	4,6	11,0	12,6	12,6	18,7	3,5	1,9	6,0	6,0
Польша	-24,2	-11,9	3,9	6,4	12,1	9,7	11,5	3,5	3,6	6,7	0,3	1,5	3,0	3,5
Румыния	-19,0	-22,8	-21,9	1,4	3,2	9,5	-7,7	-13,8	-2,3	7,0	8,2	5,9	3,0	3,1
Хорватия	-11,3	-28,5	-14,5	-5,9	-2,3	0	6,8	3,6	-1,4	1,8	6,0	5,3	5,5	-
Словения	-10,5	-12,4	-13,1	-2,9	6,5	2,0	1,0	1,0	0	6,1	3,0	2,4	1,5	-
Словакия	-6,0	-19,3	-9,4	-3,6	4,8	8,4	1,3	3,8	-2,7	8,6	6,9	6,0	8,0	8,7
Все страны ЦВЕ	-12,5	-17,8	-16,6	-7,2	4,5	7,2	3,7	0,9	-0,7	8,1	3,8	3,5		
Капиталовложения														
Болгария	-18,5	-19,9	-7,4	-17,4	1,1	16,0	-21,2	21,0	35,3	20,8	15,5	19,8	7,4	-
Чехия	-2,1	-27,4	16,4	0,2	9,0	19,9	8,1	-2,9	0,7	-1,0	5,3	7,3	1,0	-
Венгрия	-7,1	-10,5	-2,5	2,0	12,5	-4,3	6,6	9,3	13,2	5,9	7,7	3,1	6,0	-
Польша	-24,8	-4,4	2,4	2,9	9,1	16,5	19,8	19,8	14,2	6,8	2,7	-8,8	-7,2	-
Румыния	-35,6	-31,7	11,1	8,2	20,8	6,9	5,7	1,7	-5,7	-4,8	4,6	6,7	8,3	-
Хорватия	-	-11,5	6,8	6,7	-1,0	15,6	37,5	37,5	2,5	-3,9	-3,8	9,7	10,0	-
Словения	-	-11,5	-12,9	10,8	14,1	16,8	8,9	11,5	11,4	19,0	0,2	-1,9	3,5	-
Словакия	-	-25,2	-4,4	-5,3	-2,5	1,7	31,0	14,2	11,1	11,1	1,2	9,6	-0,9	-

Источники: Economic Survey of Europe // 2003. — № 2. — С. 224–226; Проблемы теории и практики управления. — 2003. — № 4. — С. 9; 2004. — № 1. — С. 7, 10; Вопросы экономики. — № 5. — 2008. — С. 456–460.

Это означает, что в течение последних десятилетий страны этого региона прошли серьезные испытания в своем развитии: сначала резкое замедление темпов экономического роста в 80-х гг., затем тяжелый трансформационный спад производства и восстановление базового уровня лишь в начале XXI в. Таковы реалии кризиса социализма и его последствий в этих странах.

Важно отметить, что в отличие от стран Западной Европы, переживших циклический кризис в 2001—2003 гг., страны ЦВЕ развивались в эти годы сравнительно высокими темпами и закупали по импорту значительные объемы продукции из Западной Европы, помогая ей тем самым избавиться от экономического кризиса. В странах ЦВЕ после 1994 г. стала расти норма накопления и происходили широкомасштабные процессы приспособления к новым рыночным условиям, новым рынкам и новой структуре спроса.

В 1990 г. весь регион ЦВЕ производил 4,6% мирового ВВП, в 2000 г. — 4%. По отношению к ВВП России ВВП стран ЦВЕ составлял за эти годы соответственно 82 и 190%. В 1990 г. страны ЦВЕ производили 4,5% общего объема мирового промышленного производства, в 2000 г. — 3,8%. По отношению к промышленному производству России это составило соответственно 44 и 86%. Таким образом, экономическая мощь региона по отношению к России возросла за эти годы примерно вдвое.

По соотношению объемов производства стран ЦВЕ и стран Западной Европы сложилась следующая картина: в 1990 г. объем ВВП стран ЦВЕ составил 20% уровня Западной Европы, в 2005 г. — 19%, промышленное производство — соответственно 17 и 16%. В расчете на душу населения ВВП стран ЦВЕ в 1990 г. был равен 65% уровня Западной Европы, в 2005 г. — 61%. Несмотря на заметный разрыв этих макроэкономических показателей, в мае 2004 г. восемь стран и в январе 2007 г. две страны из региона ЦВЕ стали полноправными членами ЕС. Самый высокий душевой ВВП из стран ЦВЕ вначале имели Словения (11 тыс. долл. в ценах 1993 г.), затем Чехия, Словакия и Венгрия (соответственно 9,5; 7,5 и 6,7 тыс. долл.). Это в 2—3 раза ниже, чем в самых развитых странах Западной Европы, хотя в 1,7—2,8 раза выше, чем в России.

За последние годы страны Восточной Европы добились значительных экономических успехов в углублении рыночных преобразований. Особенно это заметно в Польше, Чехии, Венгрии, Словакии.

В структуре промышленности наиболее устойчивыми темпами развиваются отрасли потребительского спроса — текстильная, пищевая, мебельная, полиграфическая, обувная. Развитие получило наукоемкое производство — электронная, электротехническая промышленность, приборостроение.

Быстрое расширение внешней торговли также становится фактором экономического роста. Основной торговый партнер — ЕС. На пути переориентации внешнеэкономических связей отдельные страны Восточной Европы достигли весьма впечатляющих результатов. В Венгрии, Польше, Чехии, Словении доля ЕС во внешней торговле составляет уже от 60 до 70%.

В целом макроэкономические показатели развития стран Восточной Европы отличаются стабильностью развития, и для большинства стран характерен устойчивый подъем экономики, хотя по степени и уровню развития они занимают разные позиции.

Средний уровень доходов на душу населения по ППС в странах Восточной Европы примерно в 2 раза выше соответствующего показателя РС, но в 3,5 раза ниже развитых; в 1,5 раза выше, чем в СНГ, и примерно (по состоянию на 2005 г.) на 15% выше, чем в России¹.

Тенденцию прогноза реального ВВП на душу населения можно проследить по табл. 28, где наиболее благополучно выглядят Чехия, Словакия, Венгрия, Словения.

Таблица 28

Страны Центральной и Восточной Европы. ВВП на душу населения, %.
Среднее значение по ЕС (15 стран) = 100

	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Чехия	68	62	65	72	79	87
Венгрия	49	47	54	59	65	72
Польша	33	35	42	46	51	56
Словакия	51	42	51	56	62	68
Словения	70	66	75	82	91	100
Болгария	33	28	27	29	32	36
Румыния	36	32	30	33	37	40
Хорватия	40	29	35	39	43	47
Япония	115	120	120	120	120	120
США	144	140	143	143	143	143
ЕС	100	100	100	100	100	100

Источник: Данные Венского института сравнительных экономических исследований (WIIW) и расчеты сотрудников ИМЭПИ РАН // МЭ и МО. — 2000. — № 5. — С. 14.

Согласно стратегии развития страны с переходной экономикой, как и развивающиеся страны, будут продвигаться по траектории догоняющего развития. В фазе восходящей волны большого цикла их темп прироста ВВП на душу населения может быть несколько выше, чем в среднем по РС (около 5,0% в год), а в условиях нисходящей —

¹ Климов В. Мировая экономика: прогноз до 2020 г. С. 356–357.

ниже, чем у развивающихся, но выше, чем у развитых стран (порядка 2,5% в год).

Более ясны перспективы в отношении стран, уже вступивших в ЕС, а также тех, кто является кандидатом на вступление в ЕС в ближайшее десятилетие. Успешность развития стран СНГ, в том числе России, зависит от овладения современными методами воздействия на ход экономических процессов, решения социальных задач, связанных с обеспечением занятости населения. Представленный в табл. 29 прогноз развития стран с переходной экономикой отражает, как и ранее, умеренно оптимистичный сценарий.

Таблица 29

Перспективы экономического роста стран с переходной экономикой

Годы	Восточная Европа	СНГ	Россия	Все страны с переходной экономикой
Численность населения, млн человек				
2000	121,1	281,5	145,6	409,9
2025	120,0	282,0	140,0	410,0
2050	120,0	282,0	140,0	410,0
ВВП на душу населения в ценах и по ППС 2000 г., тыс. долл. США				
2000	9,3	5,3	7,3	6,5
2025	31,5	17,95	20,9	22,0
2050	58,4	33,3	38,7	40,8
ВВП в ценах и по ППС 2000 г., трлн долл. США				
2000	1,1	1,5	1,1	2,7
2025	3,8	5,1	2,9	9,0
2050	7,0	9,4	5,4	16,7

Источник: Климов В. Указ соч. С. 77.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Назовите характерные черты социалистического типа хозяйствования. Каким странам они были присущи?
2. Охарактеризуйте главные недостатки функционирования СЭВ.
3. Что произошло после распада СЭВ в мировой социалистической системе?
4. Какие общие черты переходного периода объединяют восточноевропейские страны?
5. В чем сущность «шоковой терапии» и какие страны использовали такой метод перехода к рыночным отношениям?

6. Какие страны наиболее удачно подошли к макроэкономической стабилизации, а какие — нет? Сделайте сравнительный анализ.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

СЭВ — Совет экономической взаимопомощи.

Постсоциалистические страны.

«Шоковая терапия».

Свободное ценообразование.

Трансформация экономики.

Инфляция.

Раздел VII

СОВРЕМЕННАЯ РОССИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ТЕМА VII.1

ПРИЧИНЫ КРИЗИСА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

VII. 1.1. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЗА ГОДЫ РЕФОРМ (90-е гг.)

Полноправное вхождение России в мировую экономическую структуру, интеграция ее экономики в систему мирохозяйственных связей — одна из основных задач экономической политики страны. В современном кризисном состоянии России особенно тяжело сложилась ситуация во внешнеэкономической сфере. Кризис в этом секторе имеет ту особенность, что в отличие от других секторов он сформировался не в последние годы, а в первые годы существования социалистического государства, и с той поры имеет перманентный характер углубления.

В середине 80-х гг., в момент расцвета СССР, его удельный вес в мировом промышленном производстве составил около 20%, а в мировой торговле — лишь около 1%. Если учесть, что мировая торговля представляет собой самое эффективное средство внешнеэкономической деятельности, то экономика СССР функционировала абсолютно неэффективно. И степень этой неэффективности постоянно возрастала, что означало еще более глубокое отставание страны от других государств. Сложность проблемы связана и со специфическим характером структуры российской экономики, где наследственно сохраняются громадные перекосы в сторону энергосырьевых отраслей и оборонного комплекса, острая нехватка товаров первой необходимости при крайне отсталой производственной базе легкой и

пищевой промышленности, гражданского машиностроения, сельского хозяйства.

Трансформационный кризис 90-х гг. качественно изменил место страны в мире, отбросив российскую экономику далеко назад. Вклад России в мировой ВВП сократился с 3,4% в 1991 г. до 1% в 2001 г., а по паритету покупательной способности — с 5,3 до 2,6%. Уровень душевого дохода России в 2001 г. составил около 5,8% от уровня США (2135 долл. на человека по текущему курсу), и Россия заняла 78-е место среди 175 стран по выборке МВФ, пропустив вперед Бразилию (2986 долл.), Польшу (4562 долл.) и другие страны.

В 2000–2001 гг. на одного россиянина приходилось 7,3 тыс. долл. ВВП, что позиционирует ее среди стран со средним уровнем жизни. Впереди России — Аргентина, такие инвестиционно благополучные страны, как Мексика и Республика Корея; члены бывшего СЭВ — Польша, Чехия опережают Россию почти втрое. От США наша страна в начале XXI в. отставала более чем в 4 раза, а разрыв в уровнях жизни в современной России и США превысил тот, который существовал в начале XX в. (28% от дохода США). Место России по объемам ВВП, объемам внешней торговли за соответствующий период можно проследить по табл. 30.

Таблица 30

Удельный вес стран в мировых показателях, %

	ВВП в текущих ценах		ВВП по ППС		Экспорт		Импорт	
	1991	2001	1991	2001	1999	2001	1991	2001
США	25,18	32,88	20,93	21,31	12,04	12,35	14,04	19,33
ЕС	30,14	25,40	22,14	19,82	42,52	35,28	43,62	34,32
В том числе Португалия	0,33	0,35	0,40	0,38	0,47	0,37	0,73	0,59
Япония	14,65	13,36	4,82	7,28	8,98	7,58	6,55	5,83
Китай	1,71	3,73	6,42	12,03	2,05	3,94	1,76	3,17
Россия	3,38	1,00	5,26	2,62	1,32	1,66	1,20	0,76

Примечание: мировой объем внешней торговли не включает экспорт и импорт внутри ЕС.

Источник: World Economic Outlook, UNCTAD, расчеты Центра развития.

Следует отметить, что дореволюционная Россия имела гораздо более высокие показатели вовлеченности в мировое хозяйство. В 1913 г. удельный вес России в мировом экспорте составлял 4%. За счет внешнеэкономических связей Россия в 1913 г. сформировала 14% своего дохода, Советский Союз в 1990 г. за счет этих же связей сформировал только 1% национального дохода, а в конце 80-х гг. — 8%.

Иными словами, за 75 лет своего существования наше государство в данной области не прогрессировало, а быстро деградировало.

Современные развитые государства с рыночной экономикой за счет внешнеэкономических связей формируют 30–50% и более своего национального дохода (Британия, Бельгия — более 50%).

Причины сложившегося положения многообразны и отдельные из них, на наш взгляд, наиболее выраженные, состоят в следующем:

- установка с самого начала на свои собственные силы в условиях изоляции от внешнего мира. Эта изоляция имела двойное происхождение. С одной стороны, она порождалась извне (как противостояние двух систем), а с другой — в пределах страны, т.е. сознательной политикой самого государства;
- после Второй мировой войны СССР сделал основной упор своих внешнеэкономических связей на контакты со странами народной демократии. За исключением ГДР и Чехословакии, эти страны имели низкий уровень развития, тем не менее на их долю приходилось $\frac{2}{3}$ внешнего оборота СССР;
- значительные возможности были упущены в период функционирования СЭВ. Руководством этих стран, и в первую очередь Советского Союза, был проявлен редчайший консерватизм в организации обоюдных связей. Фактически, как показала практика, они ограничились небольшой торговлей, примитивным обменом научно-технической информацией и т.д.;
- полностью провалилась так называемая комплексная программа «социалистической экономической интеграции», принятая в 1971 г. и рассчитанная на 20 лет. Она не только не была реализована, а наоборот, через 20 лет СЭВ развалился, при том что единой не была ни банковская, ни налоговая, ни какая-либо другая система;
- огромный урон внешнеэкономическим связям был нанесен государственной монополией внешней торговли. Ее суть состояла в том, что никакие экономические агенты не могли вступать во внешнеэкономические контакты (экспорт, импорт и другие сферы). Это право принадлежало только государству, что приводило к резкому увеличению времени при реализации той или иной сделки, а время во внешней торговле в буквальном смысле — деньги. Государство должно присутствовать в этих вопросах, но не в той форме, как это было у нас. Если для реализации какой-либо сделки требуется слишком много подписей и согласований, эта система считается одной из самых сложных в мире, она тормозит развитие внешнеэкономических связей и полноценное включение в МРТ. Такую систему в Японии называли «экономикой физических лиц»;

- безумная стратегия экспорта и импорта на протяжении десятков лет. Все эти годы российский экспорт представлял собой невозполнимые ресурсы (сырье и энергоносители). Импорт же, как правило, — готовый фабрикат и продовольствие, причем такое, которое в изобилии можно было производить у себя. Такие соотношения пагубно сказывались на экономике и ее эффективности.

При наличии первоклассных ученых, изобретателей, конструкторов и квалифицированных рабочих, сконцентрированных на сверхсекретных оборонных предприятиях, экономика страны в целом оставалась примитивной как по структуре, так и по уровню эффективности: в 1990 г. по производительности труда СССР уступал Англии в 2,6 раза, Германии — в 3, США — в 3,7 раза.

VII.1.2. ПЕРЕХОД К РЕФОРМАМ И ОБОСТРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Реформаторы, пришедшие к власти в начале 90-х гг., столкнулись с комплексом сложнейших проблем: разрушение сложившихся межреспубликанских связей, сильные диспропорции в структуре народного хозяйства. Негативную роль сыграло и то, что предлагались различные типы экономических моделей (европейских и азиатских стран) выхода из кризиса и совершенно не учитывались положительные моменты социально-экономического развития страны, сложившееся за годы социалистического развития. Первые шаги реформ сопровождалась взрывом инфляции, острой нехваткой финансовых ресурсов, резким снижением платежеспособности населения и многих предприятий. Все это закономерно привело к замораживанию инвестиций в отечественную экономику, утечке капиталов за границу и сужению внутреннего рынка.

За первые годы реформ за рубеж было переведено российских капиталов на сумму от 10 до 15 млрд долл., тогда как в пределах страны объем инвестиций в 1995 г. упал на 70–72% по сравнению с уровнем 1990 г. При этом основная масса их поступала не в производственный сектор, а в торговлю, услуги и в финансовую сферу, где инвестиции относительно быстро могут окупиться и риск потерь меньше. Такая тенденция явно не способствовала улучшению структуры экономики.

Деградация структуры экономики обуславливалось и разрушением производственно-экономических связей России со странами бывшего Союза. В прежних условиях почти все предприятия обрабатывающих отраслей (машиностроения, электротехнической промышленности, оборонного комплекса) работали в режиме производственного кооперирования. Например, около 7000 наименований продукции

машиностроительного и оборонного комплекса России выпускалось на основе кооперационных связей с заводами-смежниками в других союзных республиках.

На фоне этих проблем отраслевая структура промышленности России выглядела вполне определенным образом (табл. 31).

Таблица 31

**Отраслевая структура промышленности России в 1985–1994 гг.
(в ценах 1992 г., % к итогу)**

Отрасли	1985	1990	1991	1992	1993	1994
Тяжелая промышленность	80,4	79,9	80,2	82,6	84,2	85,7
Энергетика	22,0	21,8	23,6	27,9	29,4	34,0
Металлургия	20,0	19,0	18,4	18,3	19,5	23,4
Химия и нефтехимия	9,0	8,9	9,1	9,2	8,7	7,6
Деревообработка	5,1	5,0	4,8	4,6	4,0	3,8
Производство стройматериалов	2,6	2,6	2,7	2,5	2,4	2,5
Итого базовые отрасли	58,7	57,3	58,6	61,7	63,9	71,3
Машиностроение и металлообработка	21,7	22,6	21,6	21,1	20,3	16,8
Легкая промышленность	9,8	9,8	9,6	7,4	6,2	4,4
Пищевая промышленность	9,8	10,3	10,2	9,8	9,6	9,9

Источники: World Bank. Statistical Handbook 1993. — Wash., 1994. — P. 545; Информация Госкомстата РФ за соответствующие годы.

Базовые отрасли в составе энергетики, металлургии, химии и нефтехимии, деревообработки, производства стройматериалов имели 71,3% в структуре российской экономики в разгар экономических реформ, тогда как отрасли, производящие товары народного потребления — 14,3%.

Особая ситуация складывалась в отраслях машиностроения и металлообработки. Выпуск металлорежущих станков в 1995 г. упал по сравнению с 1990 г. в 4,3 раза, кузнечно-прессового оборудования в 10,8 раза.

В конце 80-х гг. Россия входила в число лидеров мирового станкостроения, а в 1994 г. на ее долю приходилось лишь 0,6% мировой продукции станочного оборудования, что меньше, чем в таких странах, как Индия, Бельгия, Австралия, Польша¹. Если в развитых индустриальных странах удельный вес станков с числовым программным управлением в общем объеме продукции этой отрасли постоянно росло и достигало 50–70% (по стоимости), то в России происходило катастрофическое свертывание выпуска таких высоко-

¹ Шиков Ю. Тернистый путь России в мировую экономику // РЭЖ. — 1996. — № 1. — С. 27.

точных станков. В 1990 г. их было произведено 14 109, а в 1995 г. лишь около 300. Такая картина особенно четко прослеживалась и на производстве товаров народного потребления. Все это свидетельствовало о глубоком затяжном кризисе российской экономики, особенно той части, где необходимы новые инвестиции, новые технологии, значительные финансовые ресурсы. За 1991–1995 гг. производственные капиталовложения снизились на 70%, а в 1996 г. — еще на 10%.

К началу реформ инвестиционные ресурсы были исчерпаны. Устойчивое падение эффективности, начиная с середины 1980-х гг., привело к отрицательным темпам роста, с которыми наша экономика и вошла в 90-е гг. Разрушительная картина была дополнена нарастающим бюджетным дефицитом и инфляцией. Такая ситуация являлась следствием доминирования таких факторов, как высокая ресурсоемкость производства продукции во всех отраслях российской экономики; большой удельный вес энергоемких, металлоемких и трудоемких производств; мощный налоговый пресс (порядка 60% добавленной стоимости, что в 1,5 выше, чем в развитых капиталистических странах).

За первые пять лет «системных реформ и преобразований» технологический уровень российской промышленности значительно понизился, научно-техническое отставание усилилось. Ресурсоемкость продукции выросла вследствие двукратного сокращения масштаба производства.

В результате «ваучеризации» так и не возник предполагаемый «эффективный собственник», способный повернуть предприятия в сторону увеличения прибыли; правительственные попытки повысить платежную и налоговую дисциплину без снижения налоговых ставок усилили давление на структуру экономики. В результате относительное повышение курса рубля привело к соответствующему росту конкурентоспособности импорта и к падению эффективности экспорта. Речь идет об ухудшавшейся структуре российского экспорта. В первой половине 1995 г., по данным МВЭС РФ, доля топлива, черных, цветных металлов и изделий из них, лесоматериалов и целлюлозно-бумажной продукции составила 67% в общем объеме экспорта России в ближнее и дальнее зарубежье, в том числе одного лишь топлива — 46%. За рубеж отправилась теперь $\frac{1}{3}$ часть производимых в стране нефтепродуктов, $\frac{1}{3}$ добытого газа, 36% нефти. Одновременно доля поставок машин и оборудования в дальнее зарубежье упала с 10% в 1991 г. до 5% в 1994 г. В 1994 г. экспорт машин и оборудования в дальнее и ближнее зарубежье сократился на 12%, а в течение 1995 г. снизился еще на 18%. Доля России в мировом экспорте станков упала до 0,2% (табл. 32).

Таблица 32

Структура экспорта России в дальнее зарубежье, % к итогу

Товарные группы	1990	1991	1992	1993	1994
Машины, оборудование, транспортные средства	17,6	10,2	8,9	6,5	5,0
Металлы, драгоценные камни	12,9	14,3	16,4	23,2	26,3
Химические продукты, каучук	4,6	6,6	6,1	6,0	7,7
Древесина, целлюлозно-бумажные изделия	4,4	4,7	3,7	4,2	4,2
Текстиль и текстильные изделия	1,0	0,9	0,6	0,4	0,9
Кожевенное сырье, пушнина	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3
Продовольствие и сельхозсырье	2,1	2,6	3,9	3,8	4,2
Прочие товары	11,8	8,7	8,1	9,0	7,4

Источник: Россия в цифрах. — М.: Госкомстат, 1995.

Основным источником экспортных доходов в твердой валюте оставалось сырье — металлы, драгоценные камни, энергоресурсы, полуфабрикаты.

Со второй половины 1995 г. расширение внешнеторгового оборота произошло из-за увеличения вывоза и ввоза товаров в натуральном выражении и повышения цен. В течение только одного года экспорт нефти возрос на 4%, нефтепродуктов и черных металлов на 13–14, алюминия и меди — на 24, азотных удобрений — на 9%. В импорте в 2,7 раза увеличился ввоз зерна, на 85% — обуви, на 28 — сахара, на 11 — свежемороженого мяса, на 25% — мяса и птицы¹, для производства которых Россия располагала достаточными потенциальными возможностями.

Соответственно повысилась доля экспортных поставок топливно-сырьевых групп в общем объеме реализации на внутреннем рынке, продовольствия и других товаров народного потребления. Пропорции внешней торговли отражали в целом тенденции периода прошлых лет развернутого строительства социализма — преобладание в экспорте энергоносителей и сырья, а в импорте — товаров народного потребления и сырья для их производства.

В целом аграрно-сырьевой профиль российской экономики сохранился. По отраслевой структуре производства и экспорта Россия становится похожей на такие страны, как Алжир, Замбия, Лесото.

Затяжной экономический кризис способствовал разрушению научного потенциала страны. В 1995 г. расходы на НИОКР составили всего 0,4% ВВП России, тогда как в СССР эта доля достигала 4%, а в ведущих индустриальных странах в настоящее время находится в пределах от 2–3%².

¹ К итогам 1996 года // Экономист. — 1997. — № 2. — С. 16.

² Финансовые известия. — 1995. — 10 ноября.

Сокращение абсолютных размеров ВВП в России сопровождалось снижением ВВП на душу населения. Этот показатель за 1990–1997 гг. выглядел следующим образом: 1990 г. — 6734; 1992 — 5414; 1994 — 4430; 1996 — 4008 долл. на человека в ППС 1993 г.¹ По этому показателю Россия значительно отстает от ряда развивающихся государств, особенно НИС Латинской Америки и Юго-Восточной Азии и занимает 39-е место, уступая таким странам, как Колумбия, Филиппины, Индонезия, Индия, Китай и др.

Характерна также, как уже говорилось, сильная гипертрофированность отраслевой структуры ВВП России. С одной стороны, около 40% его объема приходилось на промышленность (один из самых высоких показателей в мире), с другой — сфера услуг в нем составляла около 20% (один из самых низких показателей в мире. В США этот показатель равен 75%, в Гонконге — 73, в Канаде — 68, во Франции — 67, в Нидерландах — 65%.

Современный производственный потенциал России — это концентрация в производстве значительных объемов физически и морально изношенного основного капитала, где преобладают ресурсорасточительные, устаревшие технологии. Средний срок службы активной части фондов достигает 25–26 лет. Сравнение этого показателя с аналогичным для развитых стран (менее 10 лет) свидетельствует о значительном повышении экономически целесообразных сроков эксплуатации. Степень износа основного капитала увеличилась до 45%.

Моральный и физический износ значительной части производственного аппарата стал одним из главных факторов, препятствующих совершенствованию структуры экономики и росту основных показателей производства.

На фоне сохраняющихся макроэкономических проблем обозначились общие закономерности реструктуризации отраслевой структуры российского производства. За прошедшие годы изменился сам состав отраслей российской экономики, в частности из отраслевой структуры практически исчезла такая отрасль, как материально-техническое снабжение и сбыт, изменился и сам состав отраслей российской экономики. Согласно данным национальных счетов производства² с самого начала переходного периода наиболее ярко выраженную тенденцию к росту имеет сфера услуг: за 1989–1997 гг. доля услуг возросла почти на 23 процентных пункта, за 1998–1999 гг. — еще на 2,7%.

Согласно мировой практике, любая страна эволюционно проходит известные стадии экономического развития: сельскохозяйствен-

¹ Вопросы экономики. — 1997. — № 4. — С. 89.

² Российский статистический ежегодник. — М., 1998.

ную, индустриальную, постиндустриальную, информационную. Такая тенденция развития наиболее характерной была для России. К началу реформ страна имела достаточно развитую индустриальную структуру, однако, как известно, с гипертрофированной сферой материального производства и промышленности. На этом фоне информационная сфера и сфера услуг представлялись жалкими карликами, хотя именно они к тому времени должны были стать доминантами социально-экономического развития¹.

За годы реформ российская экономика вступила в фазу структурно-отраслевой перегруппировки по всем секторам, произошло окончательное перераспределение объемов валовой добавленной стоимости между материальным производством и сферой услуг. Обозначились признаки социальной ориентации структуры общественного производства: высокие темпы развития торговли и общественного питания, увеличение удельного веса добавленной стоимости финансово-кредитной сферы, рост общих объемов коммерческой деятельности и т.д. Общие показатели структурной трансформации по основным отраслям экономики страны можно проследить по табл. 33.

Таблица 33

Россия: отраслевая структура производства ВВП в 1989-1999 гг.

Отрасли	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Промышленность	38,73	37,85	38,16	33,75	34,37	32,78	30,72	29,76	28,07	29,1	29,8
Сельское хозяйство	16,66	16,4	13,87	7,02	7,83	6,07	7,58	7,28	7,15	6,4	5,9
Строительство	11,27	9,51	9,43	6,29	7,92	9,09	8,78	8,25	8,6	7,9	7,0
Оказание услуг	32,0	34,0	34,6	36,6	49,6	47,2	49,3	54,4	54,5	56,6	57,3
Транспорт и связь	9,01	9,95	10,0	7,4	7,6	8,6	9,0	12,0	12,2	12,6	11,3
Торговля и заготовление	3,85	6,02	6,0	12,5	30,1	19,7	19,2	19,9	18,3	17,8	20,4
Финансы и кредит	0,71	0,85	2,21	4,6	5,15	4,42	1,54	0,68	0,97	0,0	12,7
Мат.-технич. снабжение	0,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие услуги			18,6	16,1	11,9	18,9	20,1	22,5	24,0	26,2	25,5
рыночные			5,6	4,0	3,5	6,1	6,0	9,2	10,3	11,7	12,7
нерыночные			13,0	12,1	8,4	12,8	14,6	13,3	13,7	14,5	12,8

Источник: Совокупные данные МЭ и МО. — 2000. — № 6. — С. 83, 88; Экономист. — 2000. — № 7. — С. 8.

¹ Балацкий Е., Потапова А. Отраслевые сдвиги рыночной трансформации российской экономики // МЭ и МО. — 2000. — № 6. — С. 88.

Отраслевые сдвиги российской экономики сопровождались существенными изменениями и развитием институциональных структур. Ослабление роли старых традиционных отраслей экономики сопровождалось возникновением и развитием новых рыночно-ориентированных структур, таких как малое предпринимательство, иностранный и совместный бизнес, повсеместное распространение негосударственных (частная, акционерная) форм собственности, возникновение государственно-корпоративных и частно-корпоративных объединений типа финансово-промышленных групп, расширение видов коммерческой деятельности.

Впервые за годы реформ оживилось производство, вместо спада отмечался его рост. В 1999 г. объем промышленного производства увеличился на 8,1%, а в 2000 г. — на 11,9%, в отраслевом разрезе: в машиностроении и металлообработке — на 27,2%; легкой промышленности — 18,6; медицинской — 16,5; в черной металлургии — на 11,5%¹.

Главными факторами положительной динамики промышленности были экспортная ориентация, политика импортозамещения в условиях начинающегося роста денежных доходов населения и укрепление тенденции улучшения финансового положения промышленных предприятий, ориентированных на выпуск конечной продукции. Рост производства сопровождался позитивными сдвигами в качестве продукции (в частности, в черной металлургии, химической промышленности, машиностроении, мебельной промышленности, оборонном комплексе).

Итоги выполнения федерального бюджета в 1999–2000 гг. показывают существенные позитивные сдвиги в этой сфере. Если все предшествующие годы страна имела огромный бюджетный дефицит, то 2000 г. начался с внушительным профицитом. В 1999 г. впервые за последние годы бюджет исполнен с перевыполнением; по оценкам Минфина, доходы федерального бюджета в 1999 г. составили 13,5% ВВП, что более чем на 1 процентный пункт выше, чем в 1998 г. В 2000 г. эти тенденции получили дальнейшее развитие. Впервые с начала реформ достигнут профицит федерального бюджета, составивший 2,4% ВВП, т.е. это 260 млрд руб.

Положительной динамикой характеризовался внешнеэкономический сектор. Положительное сальдо внешней торговли за 1999 г. составило 34,3 млрд долл., в том числе со странами дальнего зарубежья — 31,7 млрд долл., а в 2000 г. — соответственно 54,8 и более 49,5 млрд долл. Эти показатели являлись наиболее высокими за все годы с начала реформ.

¹ Экономист. — 2000. — № 12. — С. 3.

Таким образом, анализируя сложившуюся ситуацию, надо признать, что в ближайшие годы России предстояло прокладывать путь в мировую экономику в качестве полусырьевой-полуиндустриальной страны, привлекательной для внешних партнеров не столько нынешним уровнем развития, сколько своими необъятными и еще не использованными возможностями — и в отношении рынков сбыта, и в плане наличия разнообразных ресурсов, в том числе интеллектуальных.

Общие итоги за 90-е гг. неоднозначны. Продолжалось формирование многоукладной рыночной экономики, в результате чего доля негосударственного сектора в производстве ВВП достигла 70% (этот сектор включает частные, смешанные предприятия и т.д.), наметились тенденции медленного улучшения динамики промышленного производства.

При всех трудностях есть основания рассчитывать на то, что в перспективе Россия сумеет улучшить свои позиции в мировой экономике, прежде всего путем возрождения своего научно-технического потенциала, максимального использования конверсионных возможностей оборонного комплекса, последовательной инвестиционной, структурной, налоговой и внешнеторговой политики государства.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Охарактеризуйте специфические черты экономики СССР (России) к началу реформ.
2. Назовите основные причины кризиса российской экономики в первые годы реформ.
3. Какова структура российского производства и экспорта в первые годы реформ?
4. Сформулируйте отраслевые сдвиги российской экономики за годы реформ.
5. В каких секторах экономик произошли позитивные изменения к концу 90-х гг.

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Гипертрофированность.

Деградация экономики.

«Социалистическая экономическая интеграция».

Диспропорции.

Ресурсоемкость производства.

Неплатежеспособность.

Рационализация экспорта-импорта.

Конкурентоспособность.

ВИИ.1.3. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Бесспорным достижением страны является преодоление изолированности от внешнего мира, устранение механизмов внешнеторговой монополии и командно-административной экономики. За более чем 10 предыдущих лет реформ исчезли униженные дефициты товаров и услуг, значительно расширился их ассортимент. В России происходит становление предпринимательского класса, созданы и начали функционировать формальные институты рыночной экономики: коммерческие банки, товарные и фондовые рынки, валютные биржи, введены новые налоговые механизмы и т.п.

После 10-летнего кризиса темпы роста российской экономики наконец существенно начали опережать темпы роста развитых стран (демонстрирующих в среднем не более 2–3%), но уступают как отдельным развивающимся странам Азии (Китай — 7,5%), так и некоторым странам с переходной экономикой (например, Казахстан — 8,6%). По данным МВФ, центр развития темпы прироста российского ВВП составили 2,5% — в 2000 г., 6,0% — 2005 г., 8,1% — 2007 г.

Анализируя современные тенденции экономического развития России на конференции «Экономический рост после коммунизма», проведенной Институтом экономики переходного периода (март 2002 г., Москва), первый заместитель директора-распорядителя МВФ Э. Крюгер заключил, что реформы России, кажется, твердо стоят на правильном пути. Об этом свидетельствовало ускорение структурных реформ. Динамика основных показателей имела положительные тенденции роста. Внутренний спрос стал двигателем промышленного производства, потребительского доверия; повышение реальной заработной платы, другие положительные тенденции способствовали снижению безработицы.

Россия демонстрировала высокую динамику социально-экономического развития. В 2001–2005 гг. среднегодовые темпы роста ВВП составили 106,1%, реальных располагаемых доходов населения 110,8, оборота розничной торговли — 110,7, инвестиций в основной капитал — 109,3%. Достигнута макроэкономическая устойчивость, характеризующаяся снижением темпов инфляции, предсказуемостью обменного курса рубля, накоплением масштабных золотовалютных резервов и Стабилизационного фонда, укреплением бюджетной системы страны. Эти позитивные результаты нашли отражение в повышении ведущими международными рейтинговыми агентствами суверенного кредитного рейтинга России до инвестиционного уровня.

Успехи социально-экономического развития обусловлены, с одной стороны, общей политической стабильностью, структурными и

институциональными реформами, проводившимися в предшествующий период, а с другой — исключительно благоприятной внешне-экономической конъюнктурой. Высокие цены на топливно-энергетические товары и возможность форсированного наращивания экспорта энергоресурсов объясняют около половины прироста российского ВВП за последние годы.

Макроэкономические показатели и прогнозы развития экономики России приведены в табл. 34.

Как показывают данные таблицы, в последнее десятилетие российская экономика росла очень высокими темпами, но аналитики прогнозировали в течение последующих десятилетий столкновение России с двумя серьезными вызовами, способными остановить сегодняшнее поступательное движение.

Первый вызов связан с самим фактом достижения уровня благосостояния развитых стран, а значит, и выходом на технологическую границу.

Проблемы технологического отставания российской экономики, недостаточного качества производительной инфраструктуры, низкого уровня инновационной активности требовали кардинальной перестройки как государственных, так и частных институтов.

Как показывает зарубежный опыт, страны, приблизившиеся к технологической границе, не перестроив свои институты, переживают глубокий кризис. В качестве примера обычно приводят Японию, специфические институты которой — «*пожизненный наем работников*», «*финансово-промышленные группы*», «*государственная промышленная политика*» — хорошо работали на этапе догоняющего развития, но не смогли обеспечить экономический рост в период перехода к развитию на технологической границе. Япония, как считается, попала в «институциональную ловушку» и в конце XX в. пережила более чем 10-летний кризис, проходивший на фоне быстрого развития мировой экономики¹.

Будущее России зависело от овладения рыночными методами стимулирования предпринимательской и трудовой деятельности, экономного и рационального использования природных ресурсов. Особое внимание должно было быть обращено на то, чтобы рентабельность в обрабатывающей промышленности после вычета налогов была выше, чем при добыче нефти и газа. Производство конкурентоспособной продукции обрабатывающей промышленности — основа повышения эффективности всех отраслей хозяйства.

В рамках повышения конкурентоспособности отечественного производства, обеспечения условий стабильности долговременного

¹ Dreaming with BRICs: The Path to 2050 // Goldman Sachs Global Economics No 99. October 2003.

Таблица 34

Макроэкономические показатели и прогнозы развития экономики России

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 П	2010 П
Номинальный ВВП, млрд долл.	435	318	192	250	309	350	425	511	578	621	681	754	834	922
ВВП на душу населения, долл.	2968	2171	1316	1795	2149	2439	2970	3588	4061	4377	4808	5338	5914	6556
Обменный курс, руб./долл. конец года	6,0	21,1	27,0	28,2	30,1	31,8	31,5	31,0	32,5	34,0	34,0	33,5	33,0	32,0
Реальный курс рубля, изменение в % за год	4,3	-12,3	-29,1	10,2	13,4	2,4	3,2	7,6	3,8	-0,6	2,2	4,0	3,9	3,7
ИПЦ, изменение в % за год	11,0	84,4	36,5	20,2	18,6	15,1	13,0	10,0	8,0	7,0	6,0	5,0	4,0	3,0
Экспорт (товары), млрд долл.	89	75	76	105	102	106	115	117	124	133	144	156	170	185
Нефть и нефтепродукты, млрд долл.	22	15	20	36	34	48	42	40	40	41	43	46	48	50
Импорт (товары), млрд долл.	74	58	40	45	54	61	72	84	96	104	115	129	143	160
Экспорт товаров и услуг, % от ВВП	24	28	44	44	36	34	30	26	25	25	25	25	24	24
Сальдо счета текущих операций, % от ВВП	0,9	0,8	12,8	18,0	11,2	9,1	6,3	3,1	-1,7	1,7	1,4	1,6	0,7	0,4
Государственный (федеральный и региональный) долг, % от ВВП	52	142	100	62	49	39	30	23	20	18	15	13	11	10
Кредитование банками частного сектора, % от ВВП	8,8	9,7	8,7	10,7	14,1	16,0	17,9	20,3	22,0	24,0	26,0	28,0	30,0	32,0

Источник: ЦБ РФ, Министерство финансов, Госкомстат РФ, оценка *Wolfsburg UBS Warburg*.

социально-экономического развития страны особое место занимают проблемы преодоления значительного износа основного капитала. В России, как уже говорилось, фактические сроки эксплуатации основного капитала, прежде всего его активной части, в среднем примерно в 2 раза выше нормативных, тогда как в экономически развитых странах такая ситуация является скорее исключением, нежели правилом. Реальный уровень износа основного капитала России в сопоставимом с зарубежными показателями значении может быть оценен примерно в 60%.

Восстановление необходимого уровня конкурентоспособности национального производства потребует инвестиций в размере не менее 10–15% стоимости нынешнего основного производственного капитала.

Для достижения реально необходимого российской экономике объема инвестиций в основной производственный капитал требуется более чем утроить удельный вес производственного накопления.

В рамках намеченных мероприятий среднесрочной программы социально-экономического развития России для поддержания устойчивых темпов роста на уровне 6% в год и более необходимо *завершить формирование конкурентоспособной модели экономики, опирающейся на имеющиеся в стране глобальные преимущества и ресурсы развития*. К ним, в первую очередь, относятся:

- научно-технический, кадровый и природный потенциалы, составляющие сравнительные преимущества России в глобальной экономике;
- геоэкономические преимущества, связанные с положением России на постсоветском пространстве, развитыми торгово-экономическими связями с лидерами мировой экономики, масштабным транзитным потенциалом;
- значительный инвестиционный потенциал — валовые национальные сбережения, составляющие, по оценке, около 32% ВВП, что в полтора раза превышает уровень накопления;
- макроэкономическая стабильность и сформированная нормативно-правовая база экономики, создающие основу для притока инвестиций и развития бизнеса.

Названные меры исключительно важны для решения главной социальной задачи — обеспечения населения высокооплачиваемыми рабочими местами, сокращения диспропорции в личных доходах и в уровне регионального развития.

Для реализации имеющегося потенциала ускорения развития *формируется долгосрочная политика повышения конкурентоспособности и эффективности российской экономики, интегрирующая:*

- социальную политику, содействующую преодолению бедности, росту уровня жизни и доступности социальных благ;

- стратегический подход к развитию ключевых секторов экономики, определяющих качество человеческого капитала, уровень технологического развития, состояние производственной инфраструктуры;
- действия по ускорению институциональных реформ, содействующих повышению конкурентоспособности российских компаний и развитию малого бизнеса;
- региональную политику развития, нацеленную на повышение мобильности товаров и факторов производства, содействие развитию конкурентоспособных территориально-производственных кластеров;
- обеспечение рациональной интеграции России в глобальное мировое сообщество, реализующей сравнительные преимущества российской экономики, и включение российских производителей в международные цепочки создания добавленной стоимости;
- перестройку системы государственного администрирования, включая повышение прозрачности и эффективности федеральных органов исполнительной власти перед гражданским обществом, внедрение проектно-целевого подхода в их деятельность;
- развитие механизмов частно-государственного партнерства.

Потенциальный эффект реализации стратегий развития оценивается в 1,0–1,4 процентных ставок роста ВВП в год в 2006–2010 гг. и до 2,5 процентных ставок в год в 2011–2015 гг.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. (далее — Концепция-2020) разработана в соответствии с поручением Президента РФ по итогам заседания Государственного совета, состоявшегося 21 июля 2006 г. Основной целью Концепции-2020 ее заказчики, кураторы и авторы называют определение путей и способов повышения благосостояния российских граждан, укрепления национальной безопасности, динамичного экономического развития, укрепления позиций России в мировом сообществе.

Речь идет о «прорывных», инновационно-модернизационных реформах. К 2020 г. предусматривается не только резкий количественный рост экономики, но и качественный переход на инновационный тип хозяйствования.

Возможность существенного ускорения роста связана как с опережающим развитием высокотехнологичной и информационной компонент экономики, так и с коренной модернизацией традиционного сектора, в котором к 2020 г. будет сосредоточена основная часть занятости и доходов.

Долгосрочный прогноз социально-экономического развития Российской Федерации разработан на вариантной основе с учетом из-

менения внешних и внутренних условий и факторов экономического развития. Разрабатываемые варианты предусматривали реализацию с 2006 г. пакета инвестиционно-ориентированных налоговых новаций.

Базовый сценарий (вариант 1) предполагает сохранение умеренно-консервативной динамики развития, характеризующейся снижением конкурентоспособности отечественных обрабатывающих производств, недостаточным улучшением инвестиционного климата, и не предусматривает реализацию новых масштабных национальных проектов или стратегий. Государство обеспечивает стабильность бюджетной системы и поддержание инфляции на уровне целевых показателей, однако создание новых «институтов развития», связанных с активизацией государства в сфере экономики, не предполагается.

В первом варианте прогноза предполагается стабильный долгосрочный рост экономики со средним темпом роста ВВП около 5%, что обеспечит увеличение ВВП за 2006–2020 гг. (в сопоставимых ценах) в 1,6–1,66 раза.

Инновационно-активный сценарий (варианты 2 и 3) предполагает усиление инновационной компоненты экономического роста на основе реализации пакета институциональных преобразований и системы национальных проектов в рамках президентских инициатив и долгосрочных стратегий развития ключевых секторов экономики. Доля информационно-инновационного сектора в производстве ВВП в 2020 г. практически сравняется с долей нефтегазового сектора, тогда как сейчас она более чем втрое уступает ему. Ускорение развития обрабатывающих высокотехнологичных секторов и экономики знания позволит компенсировать резкое торможение роста нефтегазового сектора. При этих предположениях объем ВВП вырастет в 2006–2015 гг. в 1,85–1,9 раза.

Реализация целевого сценария экономического развития, обеспечивающего удвоение ВВП с 2006 по 2020 г., предполагает значительно более высокую, чем в первых двух вариантах, интенсивность структурных сдвигов в экономике и инновационную активность либо устойчивый позитивный рост трудоспособного населения. Развитие экономики приобретает форсированный характер, что позволит практически без потери темпа роста преодолеть барьеры, связанные с сокращением трудовых ресурсов, технологическим отставанием, торможением роста добычи и экспорта нефти.

В целевом сценарии экономического развития со среднегодовым темпом роста ВВП не ниже 7,2% в год частные инвестиции должны прирастать не менее чем на 15% в год. Объем иностранных инвестиций должен возрасти примерно до 40–50 млрд долл. в год к 2010 г. и выйти на уровень 3–4% ВВП к 2020 г. При этом необходима переориентация иностранных инвестиций от сырьевого сектора и сферы

услуг к сектору обрабатывающей промышленности, где импорт технологий и менеджмента в наибольшей степени будет способствовать росту производительности.

Негативным внутренним фактором экономического роста является ожидаемое сокращение численности населения на 4% к 2020 г., при этом наиболее интенсивно будет уменьшаться численность населения трудоспособного возраста (к 2015 г. — на 10,6%). Демографические потери стоят экономике не менее 1,5–2-летнего периода роста. Это придает особую актуальность разработке и реализации Правительством РФ активной демографической политики, направленной на повышение продолжительности жизни россиян и преодоление тенденции к сокращению населения и трудовых ресурсов.

Макроэкономические показатели, характеризующие это положение, сохраняют взаимообусловленность с тенденциями прошлых лет и одновременно показывают возникновение новых процессов, развитие которых оказывает существенное влияние на ход экономического развития страны.

В этих условиях прогнозировался рост ВВП на 25% за 2005–2008 гг. и на 75% до 2015 г., промышленности — соответственно на 17 и 51%, доходов населения — на 38 и 112% (табл. 35).

В отраслевой структуре российской экономики назревает смена лидера роста. Отрасли, доминирующие в структуре производства (ТЭК, металлургия, АПК), утрачивают свой динамизм и не смогут расти в долгосрочной перспективе темпами выше 5%. Отрасли, которые могут развиваться темпами выше 7% (пищевая, химическая, лесная, строительных материалов, часть машиностроительной и высокотехнологичные отрасли промышленности, а также строительство и связь), занимают в структуре экономики менее $\frac{1}{3}$. Пока доля этой динамичной группы отраслей не станет доминирующей, российская экономика не сможет выйти на устойчивый темп роста в 7% и более.

По прогнозным расчетам, необходимые изменения в структуре производства могут произойти в основном на рубеже 2010–2011 гг., и только при реализации инновационно-активного сценария развития, опирающегося на развитие программного подхода к инвестиционным и инновационным проектам, а также реализации комплекса регулирующих мер по повышению конкурентоспособности и темпов роста отдельных ведущих секторов экономики.

В целом секторы, которые охватывают стратегии, производят около 43–44% ВВП, и в них концентрируется до 70–74% всех капиталовложений в экономике (при этом на государственные капиталовложения приходится около $\frac{1}{4}$ всех инвестиций).

В динамике отраслевой структуры промышленного производства с учетом эффекта реализации стратегий и общего повышения кон-

Таблица 35

Основные социально-экономические показатели (темп роста, %)

	Вариант	Отчет	Оценка			Прогноз (средне-годовой темп роста)		2012 к 2003, %	2015 к 2004, %
			2004	2005	2006–2008	2009–2010	2011–2015		
ВВП	1	7,2	6,4	5,6	5,1	4,9	163	176	
	2			5,8	6,0	6,7		172	
	3			6,0	6,2	6,8		174	198–200
Производство промышленной продукции	1	6,1	4,1		3,9	3,6	144	151	
	2				5,2	5,6		156	173
	3				5,3	5,6		156	173
Инвестиции в основной капитал	1	10,9	10,3	3,9	8,1	8,4	215	246	
	2			4,6	9,8	11,1		244	297
	3			4,6	10,8	11,2		260	315
Реальные располагаемые денежные доходы населения	1	9,9	9,1	8,0	6,6	6,2	195	211	
	2			8,9	7,4	7,2		206	230
	3			9,1	7,4	7,2		207	231
Оборот розничной торговли	1	12,5	11,8	8,5	7,0	6,7	210	227	
	2			9,7	7,6	7,2		221	242
	3				7,8	7,3		226	248
Экспорт товаров	1	21,9	4,2	10,0	1,0	1,6	146	126	
	2			3	2,2	4,4		158	148
	3			3	2,0	3,8		158	144
Импорт товаров*	1	18,5		3,5 13,3	7,6	6,0	272	275	

Примечание: первый сценарий — базовый, второй — инновационно-активный, третий — инновационно-активный с высокими ценами на нефть.

* Темп роста экспорта и импорта в физическом выражении.

курентоспособности бизнеса прогнозируется опережающий рост отраслей, выпускающих инвестиционную и конечную продукцию. Предполагалось, что в рамках базового (первого) сценария доля отраслей этого комплекса возрастет с 33,1% в 2005 г. до 43,3% в 2015 г., а по инновационно-активному (второму) сценарию — соответственно с 35,5 до 45–46%. Доля отраслей, производящих сырье и материалы, снизится в базовом сценарии с 31,6% в 2005 г. до 30,5–31% и до 29–30% в целевом сценарий. Ожидалось, что в 2005–2010 гг. ослабление вклада нефтяной промышленности в экономический

Таблица 36

Показатели реализации национальных проектов и стратегий (в процентных пунктах прироста ВВП в год)

	2006–2010	2011–2015	2006–2015
Традиционный сектор экономики	0,8–1,0	1,3–1,6	1,1–1,2
Стратегия развития ТЭК	0,4–0,5	0,7–0,9	0,6–0,7
нефтедобывающий сектор	0,2–0,3	0,5–0,6	0,4
газовый сектор	0,15–0,2	0,3	0,2
Транспортная стратегия	0,2–0,3	0,4–0,5	0,3
Агропромышленный комплекс	0,2	0,2	0,2
Сектор новой экономики	0,6–0,7	1–1,45	0,8–1,1
Стратегия в области развития науки и инноваций	0,15–0,2	0,3–0,55	0,3–0,4
Информатизация и связь	0,2–0,25	0,4–0,5	0,3–0,4
Оборонно-промышленный комплекс и авиационное строительство	0,2–0,25	0,3–0,4	0,25–0,3
Развитие человеческого капитала	0,2	0,3	0,25
Ипотека и жилищное строительство	0,1	0,15	0,15
ВКЛАД СТРАТЕГИЙ	1,6–1,7	2,6–3,3	2,2–2,5
ТЕМП РОСТА ЭКОНОМИКИ	6,0–6,2	6,7–6,8	6,3–6,5

Источник: Юдаева К., Ясин Е. Стратегия развития // Вопросы экономики. — 2004. — № 5.

рост будет во многом компенсироваться развитием сырьевых секторов (металлургического, химического, лесобумажного комплекса), которые имеют значительный потенциал увеличения как экспорта, так и внутреннего спроса и уже стали активно наращивать инвестиции. После 2008–2009 гг. можно ожидать значительного повышения роли автомобилестроения и высокотехнологичных производств на основе роста отечественных и иностранных инвестиций и развития международной кооперации.

Стратегической целью социально-экономической политики государства в долгосрочной перспективе является новое качество экономического развития — как по составу ориентиров и факторов роста, так и по динамике его конечных результатов.

Наиболее общим выражением этой целевой установки является достижение значительного прироста эффективности производства, масштабов ресурсосбережения через проведение активной промышленной политики, направленной на развитие конкурентоспособных средне- и высокотехнологических производств.

Конкурентоспособная экономика должна быть сформирована при поддержке и развитии ключевых отраслей, которые станут «ло-

комотивом» роста и создадут заделы для качественных изменений во всей хозяйственной системе. Выделяются две группы отраслей-лидеров:

- конкурентоспособные отрасли российской промышленности на внутреннем рынке, имеющие определенные экспортные возможности (автомобилестроение, тракторостроение, сельскохозяйственное машиностроение, судостроение);
- конкурентоспособные на мировом рынке, могущие стать очагами формирования постиндустриальных укладов (авиакосмический комплекс, атомная энергетика, приборостроение, программное обеспечение).

Россия обладает рядом конкурентных преимуществ, на базе которых должна формироваться современная динамическая экономическая структура. В их числе:

- крупные потенциальные природные ресурсы (минерально-сырьевые, топливно-энергетические, земельные, водные, лесные), имеющие по некоторым видам мировое значение;
- значительный трудовой потенциал с высоким образовательным уровнем и хорошей профессиональной подготовкой;
- большие масштабы накопленных основных производственных фондов народного хозяйства;
- наличие в некоторых отраслях промышленности (главным образом в военно-промышленном комплексе) уникальных передовых технологий, опирающихся на достижения российской науки.

В настоящее время по мировым стандартам конкурентоспособны ресурсные отрасли российской промышленности (нефте-газовая, энергетика, черная и цветная металлургия, лесная, алмазная промышленность), где работают более 4% всех занятых в экономике и около 18% — в промышленности. В этих отраслях создается около 50% добавленной стоимости в индустрии и примерно 15% ВВП по внутренним ценам, значительно больше — по мировым. В 1990-е гг. сырьевые отрасли обеспечивали более 75% всего российского экспорта.

Отрасли обрабатывающей промышленности, имеющие большой научно-технический потенциал, способные производить конкурентоспособную продукцию не только на внутреннем, но и на внешнем рынке (атомная, авиакосмическая промышленность, станкостроение, энергетическое машиностроение, биотехнологии), нуждаются в инвестициях и протекционистской политике государства для поддержания своей конкурентоспособности.

Успех экономического роста определяется как реализацией программно-стратегического подхода к развитию ведущих секторов экономики, так и модернизацией традиционных секторов (особенно автомобилестроения, пищевой промышленности, металлургии, ле-

сохимического комплекса), ведомых действием сил конкуренции и частных стратегий корпораций, при совершенствовании общей системы государственного регулирования.

Макроэкономический эффект государственных программ во многом зависит от изменения их структуры в пользу программ «локомотивов», ядра экономического роста, включающего в первую очередь программы, определяющие развитие высокотехнологичных секторов и транспортной инфраструктуры.

Таким образом, структура российской промышленности станет более прогрессивной и приблизится, хотя и недостаточно, к структуре развитых европейских стран.

В решении этих и целого ряда других достаточно сложных проблем на товарном и финансовом рынках на рынке ценных бумаг, банковских и страховых услуг и других видах внешнеэкономической деятельности большую роль может сыграть вступление России в ВТО. Переговоры ведутся давно, однако выполнение основных обязательств и правил ВТО Россией сегодня не реально, к этим целям скорее следует идти поэтапно, через решение внутренних социально-экономических проблем.

На совещании «Россия, международная экономика и ВТО», прошедшем в Москве 30 марта 2001 г., генеральный директор этой организации Майк Мур, придавая большое значение присоединению России к ВТО, отметил, что ВТО не будет действительно всемирной организацией, пока Россия и другие присоединяющиеся организации не вступят в нее¹.

В своем послании Федеральному Собранию Президент РФ Д.А. Медведев отметил, что Россия продолжает открываться, вращаться в цивилизованный мир, в мировую экономику. Но готовы ли мы к этому и что нам необходимо сделать, чтобы процесс вращения был не только максимально безболезненным, но и максимально эффективным?

Нужно отметить, что при осуществлении крупных внешнеполитических шагов необходимо учитывать фактор времени. Известно, что Китай более 15 лет вел упорный торг за условия своего членства в ВТО, причем на фоне стабильного экономического роста внутри страны. Обговаривался каждый пункт, каждое условие, сотни китайских экономистов просчитывали все вплоть до юаня в поисках оптимальных условий вступления.

В результате многолетних переговоров в России в настоящее время решена значительная часть спорных вопросов, согласованы им-

¹ Загашвили В., Шишков Ю. Мировая торговля и международные инвестиции // МЭ и МО. — 2000. — № 8. — С. 24; Независимая газета. — 2001. — 31 марта.

портные таможенные тарифы на более чем 90% товаров, однако нерешенные проблемы сохранились:

- внутренние энергетические тарифы и цены на газ, которые, по мнению противоположной стороны, искусственно занижены и основаны на государственном субсидировании;
- либерализация рынка финансовых услуг, связи, транспортных услуг;
- права интеллектуальной собственности и т.д.

В мае 2004 г. все основные спорные вопросы в данной области были решены на переговорах с представителями ЕС, но предстоит решить целый ряд сложных вопросов, стоящих в данной области, на переговорах с другими странами — членами ВТО (США, Китай и т.д.).

Вступление России в ВТО станет важным стимулом для экспортно-ориентированных отраслей отечественной экономики. Согласно прогнозу, после вступления в эту влиятельную международную организацию Россия только от снятия антидемпинговых барьеров получит около 18 млрд долл. Спорными моментами остаются условия доступа иностранцев на российский рынок услуг, уровень государственной поддержки АПК, готовность отечественных предприятий к эффективной конкуренции и ряд других вопросов, от решения которых будут зависеть сроки вступления в страны в ВТО.

Россия могла бы воспользоваться преимуществом режима наибольшего благоприятствования, распространяющегося на страны — члены ВТО, что означало бы снижение таможенных пошлин на экспортные товары, улучшение инвестиционного климата в стране. Приобретя членство в ВТО, Россия стала бы и де-юре и де-факто полноправным партнером других стран, что очень важно.

Структурная перестройка экономики, составляющая основное содержание нового этапа преобразований, охватывает продолжительный период реализации ее основных направлений.

«Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу» в качестве главной цели выдвигают последовательное повышение уровня жизни населения на основе самореализации каждого гражданина, снижения социального неравенства, сохранения независимости и культурных ценностей России, восстановления экономической и политической роли страны в мировом сообществе.

Огромный интеллектуальный потенциал, созданные основы рыночных институтов, обширные природные ресурсы, основные элементы производственной и коммуникационной инфраструктуры, накопленные финансовые сбережения — все эти факторы создают позитивные предпосылки для обновления страны. Главная задача заключается в том, чтобы ускорить этот процесс. В среднесрочной

перспективе необходимо предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе — восстановить и упрочить позиции России как одной из стран — лидеров мирового развития.

Реализация такой масштабной программы предусмотрена в несколько этапов.

Основным направлением структурной политики государства является повышение конкурентных преимуществ экономики страны посредством достижения четырех взаимосвязанных целей:

1) содействие повышению конкурентоспособности отечественных производителей товаров и услуг на внутреннем и мировом рынках и обеспечение структурного маневра в сторону повышения доли отраслей, производящих продукцию с высокой степенью переработки и отраслей сферы услуг;

2) исправление накопленных структурных деформаций — реструктуризации убыточного сектора экономики искусственно поддерживаемого системой бюджетных субсидий, решение проблем монопрофильных городов;

3) завершение трансформации малоэффективных институтов экономики «переходного типа» (структуры государственной собственности, товарных и финансовых рынков, инновационных механизмов, системы государственного регулирования и др.) в институты, отвечающие требованиям современной рыночной экономики;

4) ускоренное развитие и перестройка экономической системы предприятий и рынков в процессе общемировой экономической трансформации, проходящей на базе новых информационных технологий, усиления глобальных и региональных интеграционных процессов.

Одним из основных факторов реализации такой стратегии является перевод экономики на инновационный путь развития. Основные направления развития деятельности, приоритеты инновационной политики и этапы ее реализации определяются потребностями промышленных производств в технологическом перевооружении и наличием инвестиционных ресурсов.

Принципиально важными направлениями социальной политики в условиях модернизации экономики становятся, во-первых, поддержка социально уязвимых групп населения, во-вторых, инвестиции в развитие человека, прежде всего в образование, которое является непременным условием конкурентоспособности нашей страны в глобальной, информационной, динамично развивающейся мировой экономике.

Главная цель государственной внешнеэкономической политики — дальнейшая эффективная интеграция России в систему международного разделения труда как важнейшее условие стабильности

функционирования национальной экономики, экономического роста и завершения реформ.

Последовательная реализация этой цели должна изменить характер интеграции России в мировую экономику, сделать этот процесс управляемым, подчиненным долгосрочным экономическим задачам.

Внешнеэкономическая политика России будет направлена прежде всего на обеспечение:

- наилучших условий доступа российских товаров, услуг и рабочей силы на мировые рынки;
- разумного уровня защиты внутреннего рынка товаров, услуг и рабочей силы;
- доступа к международным ресурсам, имеющим стратегическое значение для экономического развития (таким как капиталы и технологии, товары и услуги, национальное производство которых отсутствует или ограничено);
- безопасности государства и потребителей.

Однако вследствие либеральных реформ в России все еще сохраняется неэквивалентная система внешнеэкономических отношений с ведущими экономическими державами мира, свойственная слабо развитым странам — отрасли сырьевого сектора и продукция первичной переработки.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы основные направления структурно-отраслевых сдвигов Российской экономики за годы реформ?
2. Охарактеризуйте основные причины слабой эффективности основных секторов экономики.
3. Назовите ключевые задачи структурной политики государства на долгосрочную перспективу.
4. Каковы основные положительные моменты вступления России в ВТО и ВЭД?

ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ

Трансформация экономики.

Структурная перестройка.

Макроэкономическая стабилизация.

ВТО — Всемирная торговая организация.

Дерегулирование.

Самореализация.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Читатель, ознакомившись с книгой, безусловно, получит определенный объем информации по важнейшим параметрам развития мирового хозяйства — понятие мирового хозяйства, важнейшие структуры и сущность, их соотношение в различных социально-экономических единицах, важнейшие макроэкономические показатели развития мирового хозяйства, современный макроэкономический анализ стран и регионов.

Ряд проблем, связанных с глобальными трансформациями в различных регионах современного мира, остался на уровне общего анализа, что потребует дальнейшего глубокого изучения процессов и противоречий в рамках отдельных национальных экономик.

Тем не менее в пособии достаточно убедительно раскрыты основные теоретико-методологические основы и общие тенденции развития современного мирового хозяйства:

- мировое хозяйство на рубеже XXI в. — глобальная по своим масштабам система; она всецело основывается на принципах рыночной экономики, в чем заключается сложность и противоречивость многих процессов, а также на объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации и интеграции национальных экономик;
- в своем становлении и развитии мировое хозяйство прошло сложный и долгий путь. Имеется множество взглядов и воззрений на этот процесс. Одни ученые ведут становление мирового хозяйства со времен великих географических открытий XV–XVII вв., которые положили начало ускоренному развитию международной торговли драгоценностями, благородными металлами, пряностями, шерстью, рыбой. Однако мировое хозяйство этого периода было ограниченным в рамках торговли. Другие исследователи относят его возникновение еще ко времени Римской империи, считая ее по основным параметрам целостной системой всемирного хозяйства того времени;
- современное мировое хозяйство охватывает более 200 государств и территорий, где $\frac{1}{2}$ мирового валового внутреннего продукта приходится на долю развитых государств с рыночной экономикой, более 52% населения проживает в странах развивающегося мира, где выражена сильная дифференцированность по уровню экономического развития и по сложившейся структуре хозяйства;
- все страны мира в определенной степени вовлечены в международное разделение труда (МРТ), которое играет возрастающую роль в реализации процессов расширенного воспроизводства и определяет место отдельной страны, группы стран в мировом хозяйстве по показателям;

- любое экономическое исследование проводится на основе расчета и сопоставления важнейших макроэкономических показателей отдельной страны и мира в целом;
- экономическая интеграция — высший этап интернационализации хозяйственной жизни, т.е. объединение государств в международные экономические союзы. Это объективное, долговременное, многоплановое явление, охватывающее производительные силы, производственные отношения, надстроечные структуры, идеологию. Экономическая интеграция обеспечивается концентрацией и переплетением капиталов, проведением согласованной межгосударственной экономической политики;
- полноправное вхождение национальных хозяйств в систему всемирного хозяйства зависит, во-первых, от экономической политики национального хозяйства, а во-вторых, от степени координации деятельности ведущих экономических держав как во внутреннем плане, так и в области выработки внешнеэкономической политики. Процессы интернационализации производства и финансового капитала требуют углубления координации и выработки общей глобальной экономической политики;
- по заключениям важнейших международных организаций положение в странах с развитой рыночной экономикой характеризовалось всеобщей стагнацией в начале 90-х гг., глубокий экономический спад характерен для стран с переходной экономикой как следствие проводимых экономических реформ;
- высокие дифференциации характерны для стран развивающегося мира, где в ряде латиноамериканских стран и государств Юго-Восточной Азии обозначены высокие темпы развития, в то время как ряд государств Африки и Южной Азии представляют собой беднейшие страны;
- совершенно очевидно, что не существует универсальной модели общеэкономического развития и социально-экономического прогресса, и каждая страна должна следовать тем путем, который наилучшим образом отвечает ее историческим, политическим и культурным традициям. Проводя радикальные реформы, нельзя не учитывать того громадного опыта, который накопила мировая цивилизация.

Россия имеет реальный шанс, используя положительный мировой опыт, избежать известных ошибок и негативных последствий развития цивилизации.

Назрела необходимость разработки принципиально новой государственной концепции экономического развития страны, адекватной ее общественно-государственным интересам, целям реформ и долгосрочным перспективам экономики. Именно экономический потенциал и его дальнейшее наращивание в условиях реформ позволят России занять достойное место в международном разделении труда и станут основой ее интеграции в мировую экономику.

ГЛОССАРИЙ

- Акциз** — вид косвенного налога на товары массового потребления.
- Акция** — ценная бумага, удостоверяющая участие ее владельца в формировании средств акционерного общества и дающая право на получение соответствующей доли его прибыли — дивиденда.
- Антиинфляционное регулирование** — охватывает прежде всего два основных метода борьбы с инфляцией: сокращение бюджетного дефицита, регулирование цен и доходов. Используются и другие методы.
- Аренда** — наем помещения, производственных площадей, земли, машин и оборудования во временное пользование.
- Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)** — группировка, возникшая в 1967 г. Объединяет Индонезию, Малайзию, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней.
- Баланс народного хозяйства** — система экономических показателей, характеризующая в свободном виде основные пропорции и соотношения во всем народном хозяйстве.
- Банкротство** — неспособность осуществлять платежи по долговым обязательствам, удостоверенная судебной инстанцией.
- Бартерная сделка** — товарообменная операция с передачей права собственности на товары без платежа деньгами (натуральный обмен).
- Безработица** — социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы не занята в общественном производстве.
- Беспатентная лицензия** — лицензия на использование ноу-хау без патента на изобретение.
- Беспошлинный ввоз** — импорт товаров, свободных от обложения таможенными пошлинами.
- Бизнес** — любой вид деятельности, приносящий прибыль.
- БИКИ (Бюллетень иностранной коммерческой информации)** — периодическое справочное издание ВНИКИ МВСС России. Содержит подробную оперативную информацию о состоянии экономики отдельных стран мира, основных товарных рынков, биржевых ценах и курсах валют, публикует аналитические обзоры состояния и динамики внешней торговли отдельных стран мира, обзоры мирохозяйственной конъюнктуры.
- Биржа** — государственная или акционерная организация, предоставляющая помещение, определенные гарантии, расчетные и информационные услуги для сделок с ценными бумагами или товарами, получающая за это комиссионные от сделок и накладывающая определенные ограничения на торговлю. Организует оптовую, в том числе международную, торговлю массовыми товарами, имеющими устойчивые и четкие качественные параметры, или систематические операции по купле-продаже ценных бумаг, золота, валюты.
- Биржа фондовая** — организованный и регулярно функционирующий рынок по купле-продаже ценных бумаг.

- Бюджет** — денежное выражение сбалансированной сметы доходов и расходов на определенный период. Если расходная часть превышает доходную, то бюджет сводится с дефицитом. Превышение доходов над расходами образует положительный остаток бюджета.
- Валовая прибыль** — вся сумма прибыли предприятий до вычетов и отчислений.
- Валовая продукция** — общий объем продукции в стоимостном выражении, произведенной за какой-либо определенный период.
- Валовой национальный продукт (ВНП)** — валовой отечественный продукт, валовой внутренний продукт — общая сумма товаров и услуг в денежном выражении и рыночных ценах, находящаяся в распоряжении данной страны за определенный период времени.
- Валовой общественный продукт (ВОП)** — сумма материальных благ, произведенных обществом за определенный период. Общий объем ВОП определяется как сумма валовой продукции всех предприятий сферы материального производства без учета внутризаводского оборота продукции, но с учетом оборота готовых изделий и услуг между предприятиями.
- Валюта** — денежная единица страны, участвующей в международном экономическом обмене и других международных связях, влекущих за собой денежные расчеты.
- Валютная политика** — совокупность экономических, правовых и организационных мер и форм, осуществляемых государственными органами, центральными банковскими и финансовыми учреждениями, международными валютно-финансовыми организациями в области валютных отношений.
- Валютная система** — совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, исторически сложившихся на основе интернационализации хозяйственных связей.
- Валютный курс** — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран.
- Внешняя задолженность** — сумма финансовых обязательств страны иностранным кредиторам, подлежащих погашению в установленные сроки.
- Внешнеэкономические связи (ВЭС)** — совокупность направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, валютно-финансового, производственного и научно-технического сотрудничества между странами.
- Внешний государственный долг** — задолженность государства по непогашенным внешним займам и не выплаченным по ним процентам.
- Всеобщая система преференций (ВСП)** — система таможенных льгот, предоставляемых развитыми капиталистическими странами развивающимся.
- Гарант** — лицо, организация, государство, предоставляющие определенные гарантии и наблюдающие за их осуществлением.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — международная организация, действующая на базе межправительственного многостороннего договора, в котором содержатся принципы и правила международной торговли, обязательные для стран-участниц. Действует с 1 января 1948 г.

Горячие деньги — краткосрочные средства, получаемые в результате спекулятивных или арбитражных операций, быстро переводимые из одной страны в другую в целях получения прибыли от изменения валютных курсов или разницы в доходах в этих странах.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) в условиях рыночного хозяйства — система хозяйственно-политических мер, осуществляемых государственными органами в интересах укрепления и приспособления к новым условиям существующей социально-экономической системы и обеспечения благоприятных условий воспроизводства.

Государственный сектор (ГС) — комплекс хозяйственных объектов, принадлежащих (полностью или частично) государству.

Девальвация — уменьшение официального золотого содержания денежной единицы страны или снижение ее курса по отношению к валютам других стран, осуществляемое в законодательном порядке.

Демпинг — вывоз товаров из стран за границу по ценам более низким, чем цены внутри этой страны или на мировом рынке, в целях устранения конкурентов и захвата внешних рынков.

Денонсация, денонсирование — уведомление одним государством другого о расторжении заключенного между ними договора, сделанное в порядке и в сроки, предусмотренные в нем.

Дефицит государственного бюджета — превышение расходов бюджета над его доходами.

Добавленная стоимость — стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятия в создание стоимости выпускаемого конкретного продукта.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) — вторая европейская интеграционная группировка, существует с 4 января 1960 г. на основе подписанной в Стокгольме конвенции. Представляет собой зону свободной торговли. Ее членами на начало 1994 г. являлись Австрия, Финляндия, Исландия, Норвегия, Швеция, Швейцария.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) — международный банк, созданный в 1991 г. для финансирования экономических реформ в странах Восточной Европы с целью ускорения их перехода к рыночной экономике.

Европейский союз (ЕС) — официальное название ведущей интеграционной группировки западноевропейских стран (до 1 января 1993 г. — Европейское сообщество).

Зона свободной торговли — форма экономической интеграции, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами и прежде всего таможенные пошлины.

- Импорт** — закупка и ввоз иностранных товаров, технологий и услуг в страну из-за границы для реализации их на внутреннем рынке страны-импортера.
- Инвестиция** — долгосрочное вложение капитала в какое-либо предприятие, дело, различные отрасли хозяйства с целью получения прибыли.
- Инфляция** — обесценение бумажных денег, находящихся в обращении, т.е. падение их покупательной способности, проявляющееся в повышении цен на все товары и услуги.
- Лицензия** — разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения технологии, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, торговой марки, необходимой для производства коммерческой или иной информации в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение.
- Международный банк реконструкции и развития (МБРР)** — межправительственная финансовая организация, основной задачей которой является стимулирование частных иностранных капиталовложений, в настоящее время главным образом в развивающихся странах, и содействие развитию международной торговли и поддержанию платежных балансов. Международный банк реконструкции и развития был образован в 1945 г.
- Мораторий** — отсрочка выполнения обязательств, объявляемая правительством в связи с наступлением чрезвычайных обстоятельств (стихийное бедствие, война, нарушение договоров).
- Налог на добавленную стоимость** — налог на стоимость, добавленную в процессе производства товара или услуги.
- НИОКР** — научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, имеющие целью разработку и реализацию научных идей.
- Ноу-хау** — совокупность различных знаний, научного, технического, производственного, административного, финансового, коммерческого или иного характера опыта, практически применяемых в деятельности предприятия или в профессиональной деятельности, но которые еще не стали всеобщим достоянием.
- Открытая экономика** — экономика страны с высокой степенью включенности в мировые хозяйственные связи.
- Платежный баланс** — статистический отчет о состоянии внешнеэкономических связей страны за определенный период.
- Преференциальный режим** — особый льготный экономический режим, предоставленный одним государством другому без распространения на третьи страны.
- Разгосударствление** — ликвидация механизмов прямого государственного управления экономикой путем передачи соответствующих полномо-

- чий на уровень предприятия, но без изменения характера собственности.
- Ревальвация** — повышение курса национальной или международной валютно-денежной единицы по отношению к валютам других стран, международным денежным единицам.
- Реимпорт** — приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнувшегося там переработке товара.
- Реинвестиция** — повторные, дополнительные вложения средств, получаемых в форме доходов от инвестиционных операций.
- Рестрикция** — ограничение производства, продажи и экспорта производителем с целью повышения цен на производимые товары и получение более высокой прибыли. **Реэкспорт** — продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергнувшегося переработке товара.
- Рынок капиталов** — рынок средне- и долгосрочных кредитов, акций и облигаций.
- Сальдо** — разность между денежными поступлениями и расходами за определенный промежуток времени.
- Свободная экономическая зона, специальная экономическая зона** — зона свободной торговли, в которой действуют особо льготные экономические условия для иностранных и национальных предпринимателей.
- Система национальных счетов (СНС)** — система взаимосвязанных показателей на макроуровне; иначе говоря, СНС — это универсальный экономико-статистический язык, на котором общаются экономисты, политики, государственные деятели всех школ и направлений.
- Спонсор** — организация, фирма, частное лицо, которые финансируют какое-либо мероприятие безвозмездно или частично безвозмездно.
- Ссудный капитал** — предоставление средств займы ради получения процента.
- Стагнация** — застой в производстве, торговле и других элементах экономики.
- Стагфляция** — состояние экономики страны, характеризующееся застоем при развитии инфляционных тенденций, т.е. сочетанием экономического кризиса с инфляцией.
- Субвенция, субсидия** — вид государственного финансового пособия местным органам власти или отдельным отраслям хозяйства, предоставляемого в отличие от дотации на определенные цели.
- Таможенные пошлины** — денежный сбор, взимаемый государством через сеть таможенных учреждений с товаров, имущества и ценностей при пересечении ими границы страны.
- Таможенный протекционизм** — повышение или занижение пошлины, дополнительные импортные и экспортные налоги и сборы. **Таможенный союз** — форма экономической интеграции, при которой наряду с отменой таможенных пошлин устанавливается единый внешнеторговый тариф и проводится единая внешнеторговая политика странами-участницами в отношении третьих стран.

Торговый баланс — соотношение между стоимостью вывоза и ввоза товаров в страну за определенный период.

Трансферт — 1) перенос сделки с одного счета на другой; 2) перевод денег из одного финансового учреждения в другое или из страны в страну; 3) перевод именных ценных бумаг с одного владельца на другого.

Фондовая биржа — организованная определенным образом часть рынка ценных бумаг, где с этими бумагами при посредничестве членов биржи совершаются сделки купли-продажи.

Фрахт — плата владельцу транспортных средств за перевозку грузов или пассажиров, а также за погрузку и выгрузку.

Чартер — договор между судовладельцем и фрахтователем на аренду всего судна или его части на определенный рейс или срок.

«**Шоковая терапия**» — экономическая политика периода перехода от административно-командной к рыночной экономике. Включает два основных направления: 1) антиинфляционную стабилизационную программу и 2) глубокие институциональные реформы, включая преобразования отношений собственности.

«**Эврика**» — совместная программа западноевропейских стран в области научных исследований и опытно-конструкторских разработок.

Экспорт — продажа и вывоз товаров, технологий и услуг за границу для реализации их на внешнем рынке.

ЭКЮ — региональная международная валютная единица, используемая странами-участницами европейской валютной системы с 13 марта 1979 г.

Эмбарго — запрещение государственной властью ввоза в страну или вывоза из нее валюты, золота, товаров, ценных бумаг.

Эмиссия — выпуск в обращение денежных знаков во всех формах. Эмиссия ценных бумаг может быть частной и государственной.

ЮНИДО (Организация ООН по промышленному развитию) — международная организация, цель которой — содействовать промышленному развитию и ускоренной индустриализации развивающихся стран путем мобилизации национальных и международных ресурсов. Создана в 1986 г. как автономный орган Генеральной Ассамблеи ООН. Насчитывает 137 государств-членов.

ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) — орган Генеральной Ассамблеи ООН, не являющийся международной торговой организацией. Конференция создана в 1964 г. по инициативе социалистических и развивающихся стран.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации: Учебник. М.: Экономика, 2007.
2. Гурова И.П. Мировая экономика: Учебник. — 2-е изд. М.: Омега-Л, 2008.
3. Ломакин В.К. Мировая экономика. М.: ЮНИТИ, 2005.
4. Макконнелл К., Брю Ст. Экономикс. М., 1993.
5. Миклошевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. М., 2000.
6. Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. М.: Юристъ, 2007.
7. Мировая экономика / Под ред. Б.М. Смитиенко. М.: ИНФРА-М, 2007.
8. Мировая экономика и экономика зарубежных стран/ Под ред. В. Колесова М., 2000.
9. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: Учеб. пособие М.: Финансовая академия, 2001.
10. Николаева И.П. Мировая экономика. М., 2000.
11. Погорлецкий А.И. Экономика зарубежных стран. — СПб., 2000.
12. Региональная экономика: Учеб. пособие/ Под ред. М.В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2000.
13. Раджабова З.К. Мировая экономика. М.: ИНФРА-М, 2007.
14. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. — 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2006.
15. Современная демография / Под ред. А.Я. Квашни. М.: МГУ, 1996.
16. Спиридонов И.А. Мировая экономика. М.: ИНФРА-М, 2005.
17. Справочник «Страны мира». М., 2000.
18. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 2006.
19. Экономика зарубежных стран. Капиталистические и развивающиеся страны / Под ред. В.П. Колесова. М., 2000.
20. Экономика / Под ред. А.С. Булатова. М., 2006.

Дополнительная

21. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: сравнительная конкурентоспособность // Международная жизнь. — 2000. — № 8–9.
22. Арбатов А. Минерально-сырьевая база страны // Экономист. — 2000. — № 2.
23. Бабанова К. Ориентиры конкурентоспособности ТНК// Экономист. — 2006. — № 9.
24. Баев И., Кожин С. Диверсификация промышленных предприятий в США // МЭиМО. — 2001. — № 10.
25. Байков М. Антидемпинговые пошлины в Европейском союзе // Вопросы экономики. — 2006. — № 12.
26. Батчиков С. Еще раз о поучительном опыте аргентинской реформы // РЭЖ. — 2006. — № 1, 2.

27. Брагина Е. Индия // МЭиМО. — 2002. — № 8.
28. Бушмарин И. Квалификация рабочей силы — ведущий компонент производительных сил // МЭиМО. — 1999. — № 10.
29. Ведущие транснациональные корпорации мира // Экономист. — 2006. — № 1.
30. Винокур Е. Проблемы создания общего экономического пространства ЕС—России // МЭиМО. — 2006. — № 3.
31. Вишневская Н. Проблемы перспективы рынка рабочей силы // МЭиМО. — 2000. — № 8.
32. Вишневский А., Андреев В. Население России в первой половине нового века // Вопросы экономики. — 2001. — № 1.
33. Водянов А. Производственные мощности российской промышленности в контексте задач экономического роста // РЭЖ. — 2006. — № 2.
34. Волконский В., Кузовкин А. Нефтяной комплекс: финансовые потоки и ценообразование // Экономист. — 2002. — № 5.
35. Володин Д. США, Китай и новое военно-стратегическое уравнение в АТР // МЭиМО. — 2006. — № 2.
36. Гельбрасс В. Китайский общий рынок!?! // МЭиМО. — 2002. — № 6.
37. Гитин А. Деятельность европейских промышленных ТНК в ЦВЕ и СНГ // МЭиМО. — 2006. — № 9.
38. Глазьев С. Нужно ли нам становиться глобальным энергетическим гарантом? // РЭЖ. — 2006. — № 1.
39. Губанов С. Пути России в базисных координатах эпохи // Экономист. — 2006. — № 7.
40. Гутник В. Германия: дорога к подъему // МЭиМО. — 2000. — № 8.
41. Даниелов А. Промышленная специализация США в мировом разделении труда // США: Экономика, политика, культура. — 2000. — № 2.
42. Дейкин А. Экономика США после «эпохи бюджетных дефицитов» // США и Канада: экономика, политика и культура. — 2000. — № 1—2.
43. Дементьев В. Финансово-промышленные группы в стратегии реформирования российской экономики // Российский экономический журнал. — 2000. — № 11—12.
44. Демьяненко В. и др. Проблемы и противоречия агропродовольственной системы // МЭиМО. — 2000. — № 8.
45. Десять лет системной трансформации в странах ЦВЕ и в России: итоги и уроки // МЭиМО. — 2000. — № 5.
46. Дмитриев С. США // МЭиМО. — 2002. — № 8.
47. Доманин А. Экономика и рациональное природопользование на рубеже веков // Вестник МГУ. — 2000. — № 3.
48. Емельянов С. Международная конкурентоспособность производителей США: методика анализа // МЭиМО. — 2002. — № 3.
49. Ершов М. О формировании приоритетов промышленной политики и механизмах их реализации // РЭЖ. — 2006. — № 1.
50. Ефанов А. Тенденции развития телекоммуникационных ТНК // МЭиМО. — 2006. — № 11.

51. Зотова Л. Высокотехнологичный комплекс: проблемы интеграции // Экономист. – 2006. – № 1.
52. Иванов С. Промышленная политика Китая: очередное достижение // Экономист. – 2006. – № 1.
53. Иноземцев В. Старая экономика в новом столетии: опыт и уроки (может ли Япония быть конкурентоспособной) // МЭиМО. – 2000. – № 12.
54. Кабиров Р. Возобновляемая энергия // Вопросы экономики. – 2000. – № 3.
55. Канаев Е. АСЕАН и Россия: отношение после холодной войны // МЭиМО. – 2007. – № 2.
56. Кашин В., Бобоев М., Возможности мобилизации средств для развития ТЭК // Экономист. – 2002. – № 8.
57. Ковалев Е. Мексика // МЭиМО. – 2002. – № 8.
58. Коков В. Как управлять миграцией в России // Экономист 2002. – № 2.
59. Кормнов Ю. Внешнеэкономические связи России в условиях глобализации мировой экономики // Экономист. – 2000. – № 9.
60. Красильщиков В. Развитие России и стран Латинской Америки // МЭиМО. – 2004. – № 4.
61. Кудров В. Место России в мировой экономике в начале XXI века // МЭиМО. – 2000. – № 5.
62. Кудров В. Модели и механизмы рыночной трансформации в странах ЦВЕ // МЭиМО. – 2006. – № 8.
63. Кудров В. Страны Центральной и Восточной Европы: опыт системной трансформации // Вопросы экономики. – 2006. – № 5.
64. Кузовкин А. и др. Цены на энергоресурсы в России и зарубежных странах // Экономист. – 2000. – № 11.
65. Лебедева Э. Тропико-африканская цивилизация в современном мире // МЭиМО. – 2004. – № 4.
66. Леонтьев Е. Япония: преодоление кризиса // МЭиМО. – 2000. – № 8.
67. Леонтьева Е. Япония // МЭиМО. – 2002. – № 8.
68. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес // Вопросы экономики. – 2006. – № 12.
69. Майданик К. «Четвертая волна» (О новом цикле социально-политического развития Латинской Америки. Взгляд слева) // МЭиМО. – 2006. – № 11, 12.
70. Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. М., 2006.
71. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран/ Под ред. В.П. Колесова М., 2000.
72. Миронов В. Пухов С. Российская экономика в контексте развития мировых энергетических рынков // Вопросы экономики. – 2006. – № 8.
73. Морозов В. Об «утечке мозгов» из России в Америку // США и Канада: экономика, политика и культура. – 2000. – № 2.

74. Островская Л. Франция: тенденция к росту сохраняется // МЭиМО. — 2002. — № 8.
75. Островский Е., Подколзина И., Щедрин А. Европейский союз // МЭиМО. — 2002. — № 8.
76. Паша В. Восприятие Японии в Германии // МЭиМО. — 2002. — № 7.
77. Пивоваров Э. Усиление социальной ориентации — неперемное условие углубления рыночных преобразований в КНР: новые свидетельства // РЭЖ. — 2006. — № 2.
78. Подколзина И. Единая Европа: эксперимент в реальном времени // МЭиМО. — 2000. — № 8.
79. Потапов М., Салицкий А. КНР // МЭиМО. — 2002. — № 8.
80. Рашковский Е. Тропическая Африка: земля отчаяния, земля надежды // МЭиМО. — 2004. — № 4.
81. Романова З. Латинская Америка в глобальной системе мирохозяйственных связей // МЭиМО. — 2002. — № 4.
82. Симонян Р. Страны Балтии в Евросоюзе // Вопросы экономики. — 2006. — № 11.
83. Смитиенко Б.М. Россия в мировой экономике к началу XXI века: что впереди? // Вестник Финансовой академии. — 2000. — № 1.
84. Современная демография / Под ред. А.Я. Квашни. М.: МГУ, 1996.
85. Спицын А. Влияние миграции на демографические процессы и социально-экономическую обстановку в стране // Экономист. — 2002. — № 3.
86. Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности // Вопросы экономики. — 2006. — № 2.
87. Суэтин А. 2006 год: мир сегодня и завтра (обзор основных положений доклада «Состояние планеты-2006») // Вопросы экономики. — 2006. — № 4.
88. Тамов А. Роль АПК в реализации региональных интересов // Экономист. — 2002. — № 4.
89. Терентьев А. «Новый мировой порядок» США или Европейское мироустройство? // МЭиМО. — 2003. — № 7.
90. Тиммерманн Х. Германо-российские отношения в европейском контексте // МЭиМО. — 2006. — № 3.
91. Титов К. ТНК и региональная экономическая интеграция в ЕС // МЭиМО. — 2000. — № 10.
92. Тихонов А. К вопросу о роли транснациональных ФПГ в глобализации мирохозяйственных связей // Внешнеэкономический бюллетень. — 2000. — № 1.
93. Трушин Ю. Национальный проект АПК // Экономист. — 2006. — № 10.
94. Устиан И. Эффективность экономической реформы Китая // Экономист. — 2006. — № 8.
95. Устиан И. Эффективность экономической реформы Китая // Экономист. — 2006. — № 8.
96. Федеровский А. Республика Корея // МЭиМО. — 2002. — № 8.

97. Федоровский А., Димитров Д. Развитие интеграционных процессов в АТР: роль и приоритеты Южной Кореи // МЭиМО. — 2002. — № 6.
98. Харитонов Н. Основные направления стратегии развития АПК // Экономист. — 2002. — № 6.
99. Хесин Е. Великобритания: седьмой год подъема // МЭиМО. — 2000. — № 8.
100. Чеклина Т. Польша // МЭиМО. — 2002. — № 8.
101. Черковец О. Китай и США: новые грани противостояния // Экономист. — 2006. — № 2.
102. Черная И. Приграничное сотрудничество России и Китая на Дальнем Востоке // Вопросы экономики. — 2006. — № 5.
103. Чернов А.Ю. Что происходит с современным НТП? // ЭКО. — 2006. — № 4.
104. Чугров С. Япония — США: искаженное взаимовосприятие // МЭиМО. — 2007. — № 2.
105. Чугров С. Япония — США: искаженное взаимовосприятие // МЭиМО. — 2007. — № 2.
106. Шопина И. АСЕАН как механизм интеграции // Экономист. — 2006. — № 9.
107. Шопина И. АСЕАН как механизм интеграции // Экономист. — 2006. — № 9.
108. Экономика/ Под ред. А.С. Булатова. М., 2006.
109. Экономика зарубежных стран. Капиталистические и развивающиеся страны/ Под ред. В.П. Колесова. М., 2000.
110. Экономический подъем в США — второе дыхание // МЭиМО. 1997. — № 1.
111. Эльянов А. К вопросу интеграции России в мировую экономику // МЭиМО. — 2001. — № 10.
112. Эльянов А. НТП и экономическая политика на периферии мирового хозяйства // МЭиМО. — 2005. — № 4.
113. Эльянов А. Развивающиеся страны в мировой экономике: тенденция и проблемы // МЭиМО. — 2007. — № 2.
114. Яковлев А. Аравийские монархии на пороге эпохи глобализации // МЭиМО. — 2002. — № 5.

Экономическая периодика

Мировая экономика и международные отношения.

Вопросы экономики.

РЭЖ.

Экономист.

Коммерсант.

Россия и современный мир.

Финансовые известия.

Международная торговля.

Экономическая газета.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
-------------------	---

Раздел I

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА — КАК ЦЕЛОСТНАЯ СИСТЕМА

ТЕМА I.1

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО, ЧЕРТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ 6

1.1.1. Понятие мировой экономики, ее сущность	6
1.1.2. Основные этапы развития мировой экономики	8
1.1.3. Некоторые особенности современного этапа.....	10
1.1.4. Основополагающие теории развития мировой экономики	11

ТЕМА I.2

ВАЖНЕЙШИЕ ЧЕРТЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 14 |

1.2.1. Экономический рост и развитие как закономерность. Предпосылки, факторы и движущие силы мировой экономики.....	14
1.2.2. Неравномерность как закономерность развития мировой экономики.....	18
1.2.3. Виды экономической деятельности.....	23
1.2.4. Развитие — как основной закон мировой экономики.....	26

ТЕМА I.3

ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА НА МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО..... 29 |

1.3.1. Сущность международного разделения труда. Основные факторы международного разделения труда.....	29
1.3.2. Основные формы международного разделения труда.....	32
1.3.3. Количественные показатели характеристик основных форм международного разделения труда — специализации и кооперирования	37
1.3.4. Современные тенденции международного разделения труда. Транснациональная корпорация — как наиболее выраженная форма современного международного разделения труда.....	40

ТЕМА I.4	
ВАЖНЕЙШИЕ СТРУКТУРЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	45
I.4.1. Структура мировой экономики и национального хозяйства, их сущность.....	45
I.4.2. Отраслевая структура	46
I.4.3. Воспроизводственная структура	49
I.4.4. Территориальная структура.....	50
I.4.5. Социально-экономическая структура	50
ТЕМА I.5	
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ, ИХ МЕСТО И РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ.....	52
I.5.1. Сущность и структура внешнеэкономических связей.....	52
I.5.2. Количественные показатели внешнеэкономических связей.....	54
ТЕМА I.6	
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	62
I.6.1. Система национальных счетов.....	62
I.6.2. Важнейшие макроэкономические показатели мировой экономики	63
I.6.3. Механизм расчета валовой продукции	64
I.6.4. Валовой национальный продукт и окружающая среда	69
ТЕМА I.7	
МЕСТО И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ	71
I.7.1. Сущность и принципиальное отличие классической и неокейнсианской теории занятости.....	71
I.7.2. Государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства	73
I.7.3. Государственный сектор экономики.....	75
I.7.4. Некоторые направления государственного регулирования экономики	77

Раздел II

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

ТЕМА II.1	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ – ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	81
II.1.1. Сущность международной экономической интеграции. Концептуальные подходы	81
II.1.2. Предпосылки и факторы международной экономической интеграции.....	84

II.1.3. Типы интеграционных группировок	86
II.1.4. Экономические выгоды и издержки региональных интеграционных соглашений	90
ТЕМА II.2	
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	94
II.2.1. Современные тенденции интеграционных процессов	94
ТЕМА II.3	
ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК НАИБОЛЕЕ «КЛАССИЧЕСКИЙ» ВАРИАНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	96
II.3.1. Предпосылки и этапы западноевропейской интеграции.....	96
II.3.2. Пути и проблемы становления Европейского экономического и валютного союза	99
II.3.3. Расширение Европейского союза на Восток. Место России в системе западноевропейской интеграции	107
ТЕМА II.4	
АМЕРИКАНО-КАНАДСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ.....	111
ТЕМА II.5	
КРУПНЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРАЦИИ В ЗОНАХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН.....	114
II.5.1. Интеграционные процессы в Латинской Америке	114
II.5.2. Экономическая интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе.....	118
II.5.3. Интеграционные процессы в Африке	122
II.5.4. Арабские страны в интеграционных процессах	125
ТЕМА II.6	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ.....	127
II.6.1. Предпосылки и необходимость развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве.....	127
II.6.2. Основные задачи и этапы интеграционного развития СНГ	129
II.6.3. Проблемы развития интеграционных процессов стран СНГ	132

Раздел III
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ
ЭКОНОМИКИ. КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН

ТЕМА III.1

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: КОНЕЦ 1990-х — НАЧАЛО 2000-х гг. 137

- III.1.1. Общая оценка экономической ситуации 137
III.1.2. Черты и тенденции развития мировой экономики 142

ТЕМА III.2

**КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН ПО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМ
ПОКАЗАТЕЛЯМ..... 149**

- III.2.1. Группа стран с развитой рыночной экономикой 150
III.2.2. Классификация стран группы экспертов ООН 151
III.2.3. Классификация стран мира на базе исследований и расчетов
учреждений и ООН 151
III.2.4. Классификация стран ЮНКТАД 153
III.2.5. Классификация Международного валютного фонда 154
III.2.6. Классификация ЮНИДО 156

Раздел IV
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ
РАЗВИТЫХ СТРАН

ТЕМА IV.1

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕРЖАВЫ МИРА В СОВРЕМЕННОМ
МИРОВОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА 159**

- IV.1.1. Экономическое развитие США 161
IV.1.2. Приоритеты экономической политики США (Клинтон — Буш — Обама) 162
IV.1.3. Приоритеты устойчивого развития США. Феномен лидерства 168

ТЕМА IV.2

ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА 174

- IV.2.1. Место Западной Европы в мировой экономике 174
IV.2.2. Западная Европа: особенности экономической политики 176

ТЕМА IV.3

**ЯПОНИЯ — ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА;
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ 182**

- IV.3.1. Япония в системе международного разделения труда, черты
и особенности развития 182
IV.3.2. Современная Япония, проблемы и перспективы развития 186

Раздел V
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО
ХОЗЯЙСТВА

ТЕМА V.1	
МЕСТО РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	193
V.1.1. Важнейшие черты и особенности развития экономики развивающихся стран	195
V.1.2. Региональные особенности развития развивающихся стран	202
ТЕМА V.2	
НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СТРАНЫ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	208
V.2.1. Место новых индустриальных стран в системе развивающихся стран	208
V.2.2. Особенности становления новых индустриальных стран	210
V.2.3. Новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии – региональные особенности	213
V.2.4. Новые индустриальные страны Латинской Америки	219
V.2.5. Арабский регион	224
ТЕМА V.3	
ИЗРАИЛЬ.....	229
ТЕМА V.4	
КНР.....	233
V.4.1. Место Китая в мировой экономике	233
V.4.2. Стратегия китайских реформ.....	235

Раздел VI
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАН С НЕРЫНОЧНОЙ
ЭКОНОМИКОЙ

ТЕМА VI.1	
ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ «СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВА», ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ РАСПАДА	245
VI.1.1. Последствия распада СЭВ для системы мировой экономики и международных отношений	248

ТЕМА VI. 2

ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН С ЦЕЛЬЮ ПРИБЛИЖЕНИЯ К МИРОВОМУ ХОЗЯЙСТВУ	251
---	------------

Раздел VII

**СОВРЕМЕННАЯ РОССИЯ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

ТЕМА VII.1

ПРИЧИНЫ КРИЗИСА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ	261
---	------------

VII. 1.1. Оценка экономического развития за годы реформ (90-е гг.)	261
VII. 1.2. Переход к реформам и обострение экономической ситуации.....	264
VII. 1.3. Состояние и перспективы экономического развития России	272

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	286
-------------------------	------------

ГЛОССАРИЙ	288
------------------------	------------

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	294
--------------------------------------	------------

