V.K. LOMAKIN

WORLD ECONOMY

Second Edition

Textbook

Moscow •2002

В.К. ЛОМАКИН

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Второе издание,
переработанное и дополненное

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

Москва • 2002

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73
Л74

Рецензенты:
кафедра экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;
д-р экон. наук, проф. ***А.В. Ветров;***
д-р экон. наук, проф. ***Б.М. Смитиенко***

Главный редактор издательства ***Н.Д. Эриашвили***

Ломакин В.К.
Л74 Мировая экономика: Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 735 с.
ISBN 5-238-00317-7

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

Учебник построен на основе *логического* и *исторического* изложения основных вопросов развития и состояния мирового хозяйства.

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

ББК 65.5я73

ISBN 5-238-00317-7

© В.К. Ломакин, 1998, 2001
© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 1998,2001
Воспроизведение всей книги или любой ее части запрещается без письменного разрешения издательства

ВВЕДЕНИЕ

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

Существенно изменил конфигурацию мировой экономической системы, соотношение социально-политических сил в мире развал СССР. Перестал существовать один из центров мировой деловой активности, в мировом хозяйстве практически стал доминировать один полюс — США. Почти повсеместно возобладали капиталистические товарно-денежные отношения.

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

Огромные сдвиги произошли в развитии производительных сил. Мировое производство почти в два раза обгоняло рост населения. Под влиянием НТП произошли глубокие сдвиги в отраслевой структуре экономики, в промышленно развитых странах Запада в основном возобладал интенсивный тип развития.

Эти коренные изменения в структуре и функционировании мирового хозяйства способствовали ускорению процессов интернационализации и мировизации, глобализации производительных сил, факторов производства, в основе которых — международное перемещение предпринимательского капитала. Транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ) превратились в один из основных структурообразующих факторов мирового хозяйства. Транснациональный капитал действует глобально за пределами государств происхождения, широко используя сравнительные преимущества в размещении производительных сил. Под его воздействием рост внешней торговли значительно опережает увеличение производства. Расширение международного разделения труда теснее связывает национальные хозяйства отдельных стран, происходит усиление их взаимозависимости и взаимодействия.

На региональном уровне интернационализации мирового хозяйства способствуют процессы интеграции. 90-е годы ознаменовались образованием

зоны свободной торговли на Североамериканском континенте, прогрессируют переплетение капиталов и концентрация торговых потоков в районе Восточной Азии.

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

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

80—90-е годы характеризовались кризисом международной задолженности. Десятки стран оказались не в состоянии производить платежи по долгам. И хотя наиболее острый период долгового кризиса миновал, общая сумма международной задолженности развивающихся и восточноевропейских стран растет. На оплату долговых обязательств идет значительная часть экспортных поступлений этих стран, что оказывает дестабилизирующее влияние на развитие экономики стран-должников, повышает неустойчивость воспроизводственных процессов в мировом хозяйстве.

Беспрецедентное развитие производительных сил сопровождалось ухудшением экономического положения в ряде регионов мира. Огромной проблемой остается нищета и бедность. Голод ежегодно уносит свыше 200 млн. жизней. Растет безработица, миллионы людей оказываются не у дел. Только в развитых странах их свыше 30 млн.

Превращение нашей планеты в арену практической деятельности людей усилило нагрузку на природные системы, которым становится все труднее поддерживать свою жизнеспособность за счет собственных сил. Угрожающими темпами растет загрязнение окружающей среды, сокращение природных ресурсов. Со всей остротой в повестке дня стоит вопрос о стабильном экономическом развитии, о выработке новых подходов к регулированию общемировых хозяйственных процессов.

Последние десятилетия отмечены нарастанием противоречий между уровнем развития мирового хозяйства и развитием человека. Революционные изменения в средствах производства не сопровождались соответствующими переменами в положении человека. Многие миллионы людей остаются неграмотными, не могут ощутить себя созидательной силой. Приходит понимание того, что социальные услуги выступают объективно необходимой предпосылкой функционирования мировой экономической системы. Они

создают условия для поддержания воспроизводства населения, повышения квалификации рабочей силы, что требует не меньших, а иногда больших затрат по сравнению с капиталовложениями в средства производства.

Особенности современного мирового развития неразрывно связаны с процессами, происходящими в развивающихся странах, которые составляют большинство государств мира. Последние два десятилетия разрыв в уровнях экономического развития индустриальных и развивающихся стран еще больше увеличился. Наличие «золотого миллиарда» и большей части прозябающего мирового населения оказывает деструктивное влияние на развитие всей мировой хозяйственной системы. В свою очередь процессы углубления дифференциации проходят в подсистеме развивающегося мира. Основной прирост обрабатывающей промышленности, экспорта готовых изделий обеспечивался группой *новых индустриализующихся стран (НИС).* Их возвышение — не только результат различий в факторах и условиях развития этих стран, но и целенаправленного воздействия на них внешних обстоятельств.

Центром экономического роста в мировом хозяйстве стала Восточная Азия. В число крупнейших экономических держав мира вошел Китай.

Ослабившая свои позиции Западная Европа изыскивает возможности сохранения и укрепления своего места в мире на пути создания экономического союза и его расширения. Укрепившие свои позиции в мировом хозяйстве в 50—60 годы. Япония и Германия пересматривают направления дальнейшего своего развития. Они достигли определенных порогов в торговой экспансии в силу ухудшения условий воспроизводства в мире, резких сдвигов в торговых и платежных балансах, повышения курсов их валют к американскому доллару.

Произошли изменения в характере хозяйственного механизма. В регулировании общехозяйственных процессов усилилась роль Международного валютного фонда (МВФ), ведущие позиции в котором занимают США, и снизилось значение совещаний руководителей семи ведущих в экономическом отношении государств Запада. В 80-е годы в правящих кругах Запада активизировались настроения в пользу ограничения коллективного регулирования мирохозяйственных процессов. На практике это привело к ослаблению обязательности принимаемых решений, расширило возможности ведущих государств для определения собственной линии поведения. Однако глубокие экономические неурядицы, обострение глобальных проблем стимулируют поиск более эффективных форм и методов международного регулирования.

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

Предлагаемый вниманию читателя учебник, строится на основе логического и исторического изложения основных вопросов развития и состояния мирового хозяйства. Он состоит из разделов, в логической последовательности рассматривающих систему функционирования мирового хозяйства, мировые рынки факторов производства, проблемы роста и

распределения, положение и развитие подсистем и отдельных стран в мировом хозяйстве. Рассматриваемый материал дается в единстве, раскрывающем сложную, разноуровневую систему.

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

Рассмотрение и анализ тенденций развития мирового хозяйства основывается на обширном статистическом материале, отечественных и зарубежных исследованиях, а также официальных публикациях международных организаций. В написании учебника участвовал **В.Н. Шитов** (гл. 32).

Раздел I

МИРОВАЯ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА

Глава 1

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО — ЦЕЛОСТНАЯ СИСТЕМА

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

1.1. Понятие мирового хозяйства

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

1. Наиболее распространено понимание мирового хозяйства как совокупности национальных хозяйств, взаимосвязанных системой международного разделения труда, экономических и политических отношений.

В этом определении основными составными частями выступают национально обособленные страны вне зависимости от того, идет их производство на внутренний или внешний рынок. При таком подходе затушевываются причины, которые определяют взаимосвязи, состояние и перспективы развития мирового хозяйства.

2. Согласно другой точке зрения, мировая экономика трактуется как система международных экономических взаимоотношений, как общая, универсальная связь между национальными хозяйствами. Подобной концепции придерживаются многие западные исследователи, в частности, считая, что международная экономическая система включает и торговлю, и финансовые отношения, а также неравное распределение капитальных ресурсов и рабочей

силы. В данном случае из поля зрения исследователей выпадает производство, которое во многом определяет международные экономические взаимосвязи.

3. Более полное толкование мирового хозяйства определяет его как глобальную экономическую систему, самовоспроизводящуюся на уровне производительных сил, производственных отношений и определенных аспектов правовых и политических отношений в той мере, в какой входящие в него хозяйствующие субъекты обладают определенной совместимостью на каждом из трех названных уровней. В этом определении находят отражение основные составные части хозяйства, включая материальную базу, реализацию различных форм собственности и определенный порядок функционирования воспроизводственных процессов.

Характерные черты мировой экономики. Все исследователи признают, что мировое хозяйство представляет собой определенную систему.

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

• Мировая экономика относится к числу сложных систем, характеризующихся множественностью составляющих ее элементов, *иерархичностью, многоуровневостью, структурностью, неравномерностью* экономического развития.

• Иерархичность предполагает, что функционирование мировой хозяйственной системы прежде всего на удовлетворение спроса высшего системного уровня. Экономическая мощь распределяется в мире очень неравномерно. Три государства — США, Япония и Германия, с 8% населения планеты, — аккумулируют половину мирового дохода и обладают более чем 1/3 покупательной способности всех стран мира. В этой связи распространяемый тезис о том, что в условиях открытой экономики каждая страна, преследуя свои интересы, действует для общего прогресса в мире, лишь маскирует удовлетворение интересов определенного числа стран.

• Основу системы составляет международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление. Каждая из этих фаз мирового воспроизводственного процесса как в глобальном масштабе, так и в рамках отдельных государств в зависимости от их места и роли в целом оказывает влияние на функционирование всей мировой хозяйственной системы. Последняя имеет и присущие ей как целому определенные направления своего развития, но она не развивается вне национальных хозяйств.

• Система понимается неоднозначно. При одном подходе она должна иметь общую цель, которая выступает как движущая сила ее развития. Внутри

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

• Мировая экономика как система имеет *общую цель.* В конечном счете ее функционирование направлено на удовлетворение потребностей (спроса), но в разных подсистемах эта цель модифицируется в силу различных социально-экономических условий. Создание новых предприятий не может быть самоцелью. Оно может быть оправдано, если способствует увеличению предложения и спроса, улучшению условий жизни населения.

• Мировая экономика как система не может развиваться без определенного *порядка,* основанного на нормах международного публичного и частного права, которые регулируют экономические отношения между государствами, экономическими объединениями, юридическими и физическими лицами. Соблюдение установленных конвенционных и обычных норм обеспечивается самими государствами и коллективными формами контроля за соблюдением международного права, которым занимаются различного рода международные организации. Эти правила уточняются и пересматриваются в соответствии с потребностями развития мировых производительных сил и отдельных подсистем и элементов.

• Мировое хозяйство является исторической и политико-экономической категорией. Это объясняется тем, что каждому конкретному историческому этапу присущи определенные масштабы и уровень производства, интернационализации хозяйственной жизни и социально-экономическая структура.

• Мировое хозяйство представляет собой сложную экономическую систему, состоящую из отдельных элементов, субъектов, которые сами являются системами с присущим только им регулированием.

Отношения между отдельными элементами мирового хозяйства составляют *уровни.* Отношения между государствами составляют *международный* уровень, который регулируется международными правилами и нормами. Отношения потоков, выходящих за пределы национальных границ, образуют *транснациональный* уровень — сфера деятельности фирм и групп с их внутренними системами информации. Он все больше становится автономным, все меньше поддается регулированию.

Транснациональный уровень включает также сеть потоков неформальной деятельности: торговля наркотиками, оружием, подпольная миграция.

Множество элементов, из которых состоит мировая хозяйственная система, действуют там одновременно. Между центрами силы существуют столкновения, договоренности, объединения. Возникают черты олигополии,

которые распространяют свою стратегию либо на весь мир, либо на отдельные районы.

• В *социально-экономическом* плане мировое хозяйство неоднородно. Ведущее место в нем принадлежит промышленно развитым западным странам. Особое место занимают развивающиеся страны, у которых во многом сохраняется зависимый характер их экономик от индустриальных стран. Большую специфику в своем развитии имеют восточноевропейские страны с переходной экономикой и целый ряд других государств. В целом мировое хозяйство представляет собой сложное социально-экономическое образование.

• В производственном и социальном плане мировое хозяйство представляет собой арену противоречий, конкурентной борьбы, которые развертываются как внутри стран, так и в планетарном масштабе. Они охватывают факторы производства (производительные силы), национальные образования и экономические объединения, группы предпринимателей, предпринимателей и рабочую силу.

• В мировом хозяйстве, как и в любой сложной системе, имеются узкие места или аттрактары, обладающие такими свойствами, что даже слабые воздействия на них способны вызывать существенные, а иногда и катастрофические изменения в состоянии и поведении всей сложной системы.

1.2. Субъекты мирового хозяйства

Целенаправленная хозяйственная деятельность в мировом хозяйстве осуществляется субъектами, которые определяют состояние и развитие факторов производства, а также способы их соединения. *Субъектами мирового хозяйства являются хозяйствующие единицы, обладающие необходимым капиталом, способными организовать производственную деятельность на международном хозяйственном пространстве и обладающие определенными международными правами и обязанностями.* В число таких основных хозяйствующих субъектов входят национальные государства, ТНК, региональные интеграционные хозяйственные объединения, международные экономические организации.

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

Развитие государства тесно связано с национальным хозяйством. Национальная экономика обычно представляет собой разветвленный, сбалансированный комплекс, поэтому государство должно защищать пропорциональность хозяйства, сохранять или вновь создавать

структурообразующие производства, обеспечивать их защиту от разрушающего внешнего воздействия, способствовать улучшению структуры экономики и повышению ее эффективности.

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

В течение длительного времени происходит увеличение финансовых средств, мобилизуемых государством. Данные по 14 развитым странам показывают, что только правительственные расходы у них возросли с 8,35 в 1870 г. до 47% в 1996 г. Норма текущих поступлений в развитых странах за 80—90-е годы XX в. поднялась с 34 до 37,5% ВВП, в развивающихся странах — до 25%. За последние десятилетия за исключением восточноевропейских стран практически нигде не происходило сокращение перераспределительной роли государства.

• Мобилизуемые государством финансовые средства позволяли обеспечивать подготовку рабочей силы, которой в основном занимается государство. Расходы на образование только за 80—90-е годы увеличилась с 3,9 до 4,8% ВМП, расходы на здравоохранение составили 2,5% ВМП, в том числе в промышленно развитых странах — 6% их совокупного ВВП.

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

• Государство является активным участником хозяйственной деятельности. Приобретая товары и услуги, оно создает спрос, осуществляет капиталовложения, предоставляет субсидии. В течение прошлого века происходило снижение доли частного потребления и повышение государственного. В 1820 г. частное потребление в ныне развитых странах, очевидно, составляло 85% ВВП, в конце XX в. — порядка 60% (табл. 1.1). Наибольшая доля государственного потребления отмечается в странах с высоким уровнем дохода и самых бедных странах.

Таблица 1.1

Потребление правительственных организаций, % ВМП

	1980	**1999**
Потребление правительств	15	15
Частное потребление	61	62
Капиталовложения	25	22
Экспорт товаров и услуг	20	22
Баланс	—1	0

И с т о ч н и к: World development report. 1999/2000; 2000/2001. World Bank.

В общегосударственное потребление входят также расходы местных органов власти, соответственно его показатели будут значительно выше.

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

• Государство прямо и косвенно влияет на размеры и структуру капиталовложений. Роль государственных капиталовложений в конце века сократилась, но она остается значительной, колеблясь в пределах 0,7 — 14% ВВП.

• Государственное кредитование и субсидирование — важный инструмент воздействия на инвестиционный процесс и потребление частного сектора. По оценкам, субсидии, предоставляемые предпринимательскому сектору, в среднем составляют 2,5% ВМП. Развитие целого ряда отраслей напрямую зависит от государственных капиталовложений и субсидий. Ярким примером этого является сельское хозяйство и научно-исследовательская сфера в развитых странах.

• Государство выступает крупным работодателем, обеспечивая до 20% занятых.

• Государство непосредственно занимается предпринимательской деятельностью. Поскольку прямое огосударствление производства ограничивает частную собственность, правящие круги используют его, когда с помощью других мер не удается справиться с противоречиями в воспроизводственном процессе, с возникшими трудностями. Обычно усиление предпринимательской функции государства и расширение государственной собственности характерны для решения социально-политических задач, для мобилизационного типа развития (во время войн, кризисов, послевоенного восстановления) и для догоняющего типа развития. В промышленно развитых странах Запада в 70-е годы государственные предприятия обеспечивали до 20 % ВВП. В настоящее время экономическая роль государства в большей мере сводится к воздействию на производственные процессы через перераспределение национального дохода, регулирование воспроизводства.

В целом государство, используя свою властную монополию, определяет национальную стратегию, разрабатывает правовые основы развития общества, регулирует денежно-кредитные отношения, развитие инфраструктуры, социальной сферы, обеспечивает внешнюю безопасность. Объектом его воздействия выступают все пропорции национального производства. Направленность и характер решения этих задач зависят от соотношения между различными группами населения, целенаправленной деятельности правящих групп, ее соответствия интересам всего общества.

Обеспечение общенациональных, общегосударственных интересов исторически означало предпочтение собственной территории. Для собственных хозяйствующих субъектов, населения создавались предпочтительные

возможности хозяйственной деятельности. В рамках национальной хозяйственной системы государство обеспечивало определяющее место внутренним экономическим, национальным и культурным связям. Это предопределяло самостоятельную роль национального хозяйства в мировой экономической системе. Государственное воздействие на другие субъекты мирового хозяйства и на систему в целом соизмеряется с хозяйственным потенциалом государства и ролью национальных хозяйствующих субъектов на международных рынках.

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

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

К многонациональным, транснациональным компаниям относят хозяйственные предприятия, действующие в двух или более странах и в операциях которых содержится определенный зарубежный компонент (экспорт и зарубежное производство составляют 25% оборота). Они имеют такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять согласованную политику и общую стратегию из одного или нескольких центров, оказывать соответствующее воздействие на других участников общей хозяйственной структуры. Обычно эти компании представляют собой разросшиеся в международном масштабе производственные комплексы, внутренние связи между составными частями которых носят не рыночный, а производственный характер.

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

В учебнике вышеупомянутые типы компаний, имеющие прямые капиталовложения за границей, отнесены к ТНК.

Формирование ТНК в основном относится к 60-м годам XX в., когда ведущие компании западных стран начали осуществлять массированный вывоз капитала. Углубление общественного разделения труда и внедрение новых технологий создали возможности пространственного разделения отдельных технологических процессов, а появление новых средств транспорта и связи

способствовало реализации этих возможностей. Ранее единый процесс производства в рамках отдельных производственных единиц стал дробиться и размещаться с учетом различий в ценах национальных факторов производства. Получила развитие пространственная децентрализация производства в планетарном масштабе при концентрации капитала.

Роль ТНК в мировой экономике. Влияние и масштабы деятельности ТНК растут. В 1998 г. насчитывалось свыше 63 тыс. подобных объединений, а в 1970 г. — 7 тыс. В сферу их деятельности входит около 700 тыс. дочерних компаний и отделений за границей. В целом ТНК обеспечивают 25% мирового производства, но при этом следует иметь в виду, что основная их хозяйственная деятельность сосредоточена в странах базирования. На страны базирования приходится 2/3 объема их производства.

Экономическая мощь ТНК высоко концентрирована. На 100 крупнейших ТНК (0,16% их общего числа) приходится 15% зарубежных активов всех международных компаний и 22% их международных продаж. Странами базирования почти всех крупнейших ТНК являются США, Япония и ЕС. Крупнейшие транснациональные компании по объему оборота нередко превосходят ВВП целого ряда развивающихся и малых развитых стран. Так, оборот американской «Дженерал моторз» превышает объем ВВП Норвегии и Финляндии.

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

Все транснациональные компании проводят широкую внешнеэкономическую экспансию. Внешнеэкономические операции ТНК развиваются на основе широкой сети их заграничных предприятий. Продажи филиалов и дочерних компаний превышают объем мирового экспорта. В результате их международных торговых операций более трети мировой торговли осуществляется в рамках транснациональных комплексов.

Стратегия ТНК. В основе стратегии ТНК находится мировой подход, предусматривающий оптимизацию результатов не каждого отдельного звена, а для объединения в целом. С этой целью используются различные внутрифирменные переводные, (трансфертные) цены. Принимая решение увеличить выпуск готовых товаров или полуфабрикатов на каком-либо зарубежном рынке, корпорация учитывает такие условия, как важность данного рынка с точки зрения перспектив его роста, способность заграничных предприятий конкурировать с местными производителями однотипной продукции, курс валюты, торговые ограничения, транспортные расходы. Мировая стратегия исходит также из конфигурации отрасли и ее координации. При решении проблемы географии, территориального размещения предприятий возможен выбор от предельной концентрации до дисперсного размещения по

многим странам различных функциональных блоков — исследования и разработки, материальное снабжение, производственный процесс, маркетинг, послепродажное обслуживание.

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

ТНК и государство. ТНК обладают большими возможностями воздействия на экономику стран пребывания. Приток их прямых инвестиций достигает 5% мировых валовых вложений в основной капитал. Операции между подразделениями ТНК, расположенными в разных странах, представляют собой существенную часть внешнеторговых оборотов и расчетов даже крупных западных стран.

На торговлю в рамках ТНК и связанную с ними торговлю между независимыми компаниями приходится в общей сложности примерно 2/3 мирового торгового оборота. Доля ТНК в экспорте промышленной продукции некоторых малых стран .превышает 50% (Венгрия, Малайзия)

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

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

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

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

принимающей страны.

ТНК как субъект хозяйствования в мировой экономике занимает своеобразное положение. На международной арене они де-факто имеют экономические права, но не имеют международных обязательств. Попытки регулирования деятельности ТНК были предприняты еще в 70-е годы. В рамках ООН велись переговоры о заключении многостороннего соглашения по регулированию деятельности ТНК, которое поставило бы их деятельность в определенные рамки. Эти усилия встретили сопротивление ведущих западных стран. В последующие годы страны стали определять свои отношения с конкретными ТНК на двухстороннем уровне. Эта практика создает определенные противоречия между интересами транснационального капитала и национального государства. Конкретное проявление этих противоречий зависит от экономической мощи субъектов отношений, положения дочерних компаний ТНК в стране пребывания.

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

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

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

В 80—90-е годы Фонд превратился в крупный финансовый центр. Основное место в его деятельности стало занимать кредитование, направленное на цели экономического развития и структурной перестройки хозяйства. МВФ стал преимущественно предоставлять кредиты на осуществление конкретных экономических программ. Финансирование программ экономического развития практически превратило его в международный банк Средства на осуществление экономических программ и регулирование валютной сферы образуются за счет взносов стран-членов на основе определенных квот и за счет займов на частных рынках ссудного капитала.

Со второй половины 80-х годов объектом воздействия МВФ выступают только развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Развитые страны перестали пользоваться кредитами МВФ.

Мировой банк, являясь признанным субъектом мирового хозяйства, выступает крупнейшим инвестиционным учреждением. В последние десятилетия он осуществляет кредитование конкретных проектов в

развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Кредиты Мирового банка покрывают в основном около 30% общей стоимости проектов. Основную часть расходов несет страна-заемщик. За более чем полувековую деятельность Банк выдал кредиты на сумму свыше 300 млрд долл. Его деятельность координировалась МВФ.

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

Региональные экономические интеграционные группировки. Участниками мирового хозяйства выступают региональные интеграционные объединения. Их насчитывается свыше 20. *Они представляют собой межгосударственные экономические образования*, *ставящие своей целью постепенное объединение их хозяйств путем сближения и изменения хозяйственных механизмов прежде всего во внешнеэкономической сфере.*

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

ЕС организован в наднациональной форме. Он обладает рядом полномочий, которые были присущи только национальным государствам. На их основе действует целый ряд органов экономического и другого управления, имеющих межгосударственный (Европейский совет, Совет министров) и наднациональный характер (Европейская комиссия, Европейский парламент, Европейский суд, Палата аудиторов). Данное деление органов ЕС отражает разделение компетенции между институтами ЕС и национальными правительствами. Наднациональные органы реализуют общесоюзные цели, межгосударственные органы отражают национальные интересы. Главной особенностью организационно-правовой системы ЕС выступает превосходство права Европейского Союза над национальным правом в пределах основных договоров. ЕС выступает самостоятельным субъектом международного права, заключает торговые соглашения, соглашения о сотрудничестве с другими странами, является крупным центром предоставления экономической помощи.

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

1.3. Критерии выделения подсистем мирового хозяйства

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

Для выделения подсистем мирового хозяйства применяют целый ряд критериев:

- характер социальной структуры хозяйства;
- уровень экономического развития;
- тип экономического роста;
- уровень и характер внешнеэкономических связей.

1. Одним из важнейших критериев выделения экономических подсистем выступает ***социально-экономическая структура хозяйства,*** основывающаяся на формах реализации собственности. Формы реализации собственности выступают важным фактором развития мирового сообщества, оказывая определяющее влияние на формирование общественных отношений. Различные формы собственности отражают различные ступени в разделении труда, а отношения индивидов к средствам труда определяют их отношения друг к другу. Экономическая реализация собственности проявляется прежде всего в условиях соединения средств производства с рабочей силой, при этом важную роль играют конкретные организационно-правовые формы предприятий и хозяйственной деятельности. Собственность на средства производства определяет не только характер экономических взаимосвязей между людьми в процессе производства, но и формы распределения произведенного продукта, его обмена и потребления. Она показывает, в каком качестве в этом процессе выступает личный фактор производства, каковы степень и характер развития рыночных отношений.

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

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

технические сдвиги.

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

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

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

• страны с высоким уровнем национального дохода на душу населения — свыше 9 тыс. долл. (цены 1995 г.). Это свыше 30 стран. В их число входят большая часть стран Западной Европы (за исключением Албании, Греции и Югославянских республик и др.), США, Канада, Япония, а также Израиль, Южная Корея, Сингапур, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты;

• страны со средним уровнем национального дохода на душу населения — от 750 до 8,5 тыс. долл. В эту группу входят свыше 80 стран. Это Греция, ЮАР, целый ряд латиноамериканских стран, в числе которых Венесуэла, Бразилия, Уругвай, Тринидат и Тобаго и др. К ним примыкает большая группа государств стран Центральной и Восточной Европы, отдельные страны Азии и Африки. Они в свою очередь делятся на две подгруппы — выше среднего (17 стран) и ниже среднего уровня дохода;

• страны с низким уровнем дохода, в которых ВВП на душу населения не превышает 750 долл. Это около 60 государств, в том числе Индия, Китай, Пакистан, население каждой из них превышает 100 млн чел. Эта группа включает 6 бывших республик СССР (центральноазиатские, Азербайджан, Молдавия). Эту группу замыкают Эфиопия, Танзания, Сомали, ЦАР, Сьера-Лионе.

3. Немаловажным критерием определения подсистем мирового хозяйства выступает ***тип экономического развития,*** выражающий не только количественные изменения в производстве товаров и услуг, но и определенные качественные сдвиги.

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

• *Интенсивный тип* экономического развития базируется на увеличении масштабов выпуска продукции путем качественного совершенствования факторов производства. Это предполагает совершенствование средств и предметов труда, повышение квалификации рабочей силы, улучшение организационных параметров производства, благодаря чему прирост производства обеспечивается преимущественно за счет увеличения общественной производительности труда.

В реальной действительности нет «чистых» типов экономического развития, тем не менее применительно к отдельным подсистемам можно говорить о преимущественно экстенсивной иди преимущественно интенсивной формах производства, сменяющих друг друга в течение послевоенных лет. Так, развитие экономики индустриальных стран до середины 60-х годов по многим признакам относится преимущественно к экстенсивному, а в последние двадцать лет — преимущественно к интенсивному типу развития.

4. Характеристика и место подсистем в мировом хозяйстве неразрывно связаны с ***ролью в национальных хозяйствах внешнего сектора,*** который находит свое выражение в экспорте и импорте товаров и услуг, движении капитала. Он затрагивает направления, меру и формы участия страны в международном разделении труда.

Мировой уровень развития производительных сил, интернационализация производства исключают возможность эффективного ведения хозяйства в рамках замкнутых комплексов. Международный обмен обеспечивает приток недостающих или более дешевых потребительских и капитальных товаров и услуг, а также доступ к дополнительным рынкам сбыта. К основным показателям, характеризующим роль внешнеэкономических связей, относятся экспортные и импортные квоты товаров и услуг, товарная структура внешней торговли, характер участия в международном движении капитала, технологии, рабочей силы, степень открытости (интернационализованности) хозяйства.

Открытость экономики обычно рассматривается в функциональном и организационном, институциональном аспектах. Функциональный подход определяет степень вовлеченности страны в международное разделение труда или зависимость национального воспроизводства от внешнеэкономических связей. На практике функциональная открытость оценивается чаще всего размерами экспортной и импортной квот, т.е. отношением экспорта и импорта к ВВП.

Институциональная открытость измеряется уровнем либерализации торгового и валютного режимов страны. Принимается в расчет значение торговых субсидий, косвенных налогов, валютных, лицензионных и других ограничений.

Под открытой экономикой понимается такое хозяйство, направление развития которого определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве, а внешнеэкономические связи усиливаются, при этом внешнеторговый оборот достигает такого уровня, когда он начинает стимулировать или тормозить общий экономический рост. Считается, что он начинает оказывать стимулирующее и тормозящее влияние на хозяйство с того момента, когда он достигает уровня около 25% к валовому внутреннему продукту (*Y*)

$$\frac{X + IM}{Y} = 0{,}25$$

Другим критерием открытого характера экономики является *коэффициент эластичности внешнеторгового оборота по отношению к ВВП*

$$E = \frac{\Delta\ (X + IM)}{\Delta\ Y},$$

E — коэффициент эластичности внешней торговли к ВВП;

$\Delta\ (X+IM)$ — прирост экспорта и импорта за определенный период;

$\Delta\ Y$ — прирост ВВП за тот же период.

Коэффициент эластичности спроса на импорт по доходам свидетельствует, насколько возрастает импорт в случае увеличения ВВП на 1%. Коэффициент эластичности спроса на экспорт показывает зависимость между темпами роста экспортной продукции данной страны и ВВП государств, импортирующих эту продукцию. Разумеется, чем больше «откликается» экспорт на рост экономической активности в мире, тем лучше это для экономики страны-эспортера. Коэффициент эластичности экспорта или импорта больше единицы свидетельствует об увеличении открытого характера экономики, коэффициент, меньший единицы, — о его уменьшении.

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

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

На основании прежде всего первого из рассмотренных критериев в мировом хозяйстве выделяется определенное количество подсистем. Наиболее крупными подсистемами, или метасистемами, являются три группы национальных экономик:

• промышленно развитые (капиталистические) страны;

• страны с переходной экономикой (в прошлом социалистические или страны с централизованным планированием экономики);

• развивающиеся страны.

Фактически из этих трех групп стран единой подсистемой являются промышленно развитые страны.

Международные организации не имеют единых подходов к определению подсистем мирового хозяйства. ООН и МВФ выделяют выше названные подсистемы мирового хозяйства, но их состав различается. Так, статистика ООН включает в развивающиеся страны Южную Корею, Сингапур, которые достигли высокого уровня развития и имеют сходную с западными странами

социально-экономическую структуру экономики.

Исследователи Мирового банка основным критерием выделения групп стран считают уровень ВВП на душу населения. В учебнике состав подсистем ближе к классификации МВФ.

1.4. Основные показатели развития мирового хозяйства

Общие понятия и категории. Для анализа экономического положения мира используется целый ряд показателей, характеризующих динамику и состояние мировой экономики. Основной из них — ***валовой мировой продукт.*** Этот показатель выражает общий объем конечных товаров и услуг, произведенных на территории всех стран мира, независимо от национальной принадлежности действующих там предприятий в определенный период времени. Учет конечной продукции предусматривает исключение повторного счета сырья, полуфабрикатов, других материалов, топлива, электроэнергии и услуг, использованных в процессе ее производства.

В каждой отдельно взятой стране валовой внутренний продукт подсчитывается на основе системы национальных счетов, которая построена на концепции производительного характера всех видов деятельности. Она представляет собой совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности и отражает основные макроэкономические связи внутреннего и внешнего секторов национальных хозяйств. Подсчет результатов хозяйственной деятельности проводится по трем принципам: производству, использованию и доходам.

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

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

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

Исходя из того, что объем мирового производства подсчитывается как совокупность производств национальных хозяйств, то мирового производства выражается

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

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

Со стороны доходов ВВП рассчитывается как сумма зарплат (*W*), операционного избытка (*OS*), включая амортизацию, чистую прибыль, ренту, процент и косвенных налогов минус субсидии (*ITS*):

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

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

Сумма доходов, поступающая в распоряжение данной страны (национальный личный доход), подсчитывается как разница между чистым внутренним продуктом и сальдо доходов предприятий и граждан данной страны за рубежом и доходами иностранцев в этой стране. Этот показатель примерно соответствует понятию использованного национального дохода.

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

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

По методу производства ВВП подсчитывается по добавленной стоимости и условно чистой продукции отдельных отраслей. Она представляет собой разность между стоимостью валовой продукции суммой текущих производственных затрат, т.е. стоимость, привнесенную в процессе производства на том или ином этапе производства. Последняя слагается из перенесенной на продукт амортизации основных фондов, заработной платы, прибыли, налогов, которые учитываются в текущих ценах. Другими словами, ВВП на основе производства может быть определен как сумма валовой добавленной стоимости, произведенной резидентами во всех секторах экономической деятельности стран (*O*), минус их промежуточные издержки (*i*)

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

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

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

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

Исчисление ВВП и ВМП. На национальных уровнях объем ВВП измеряется в *текущих* и *постоянных ценах* какого-либо года. Различие между этими измерениями может быть весьма существенным. Количественный ВВП, или ВВП в текущих ценах, растет быстрее, чем реальный ВВП, или ВВП в постоянных ценах. Разница в темпах роста связана с изменением цен. При подсчете в неизменных ценах происходит элиминирование (устранение) ценностных колебаний. Рост реального ВВП широко рассматривается как показатель экономического развития. Высокие темпы часто считаются признаком силы экономики.

Подсчет ВМП проводится в единой валюте — долларах США по текущим и неизменным курсам, хотя эти показатели не могут претендовать на точное количественное измерение в отдельных странах и регионах. Многочисленные исследования показывают, что обменные курсы валют приближаются к фактическому соотношению национальных цен на товары и услуги, поступающие в каналы международной торговли. Но даже если валютная ставка непосредственно определяется рынком, она только относительно отражает цены международно реализуемых товаров и услуг, поскольку сама часто определяется другими видами международных сделок, такими, как иностранные инвестиции и займы, переводы доходов и средств,

движение учетной ставки, ожидания на финансовых рынках и другие условия, которые также могут вызывать краткосрочные колебания в валютных курсах, даже когда действительные изменения в экономической обстановке не происходят. Значительные краткосрочные отклонения в валютных курсах от средних и долгосрочных, крупные колебания в относительных стоимостях товаров и услуг понижают полезность подсчетов в единой валюте мирового производства, определения его уровня и распределения ВМП по странам и регионам. Изменения в валютных курсах ведут к соответствующим вариациям в распределении и объеме ВМП.

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

Исследования, проведенные в рамках Проекта ООН по международным сравнениям, показывают, что в менее развитых странах использование текущих валютных курсов может занижать объем ВВП до трех и более раз. Этим и обусловлена тенденция занижения доли развивающихся стран в мировом производстве. Соответственно при использовании текущих валютных курсов оказывается влияние на подсчет темпов роста ВМП, так как развивающиеся страны включаются в него с меньшими удельными весами.

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

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

где $S_{t\text{-}1}$ — текущий валютный курс;
P_d — индекс внутренних цен в рассматриваемой стране;
P_f — индекс цен в зарубежной стране.

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

Объемы ВВП, подсчитанные на основе указанных методов, значительно отличаются между собой. Подсчет на основе паритета покупательной

способности приводит к занижению показателей ведущих промышленно развитых стран на 20—40%. Оценки по паритету покупательной способности существенно меняют позиции основных подсистем в мировом хозяйстве. На развитые страны, по оценке ВМФ, приходится 57,4% ВМП (по текущим валютным курсам — свыше 75%,), а вклад развивающихся стран составляет 36,8% (по текущим валютным курсам — свыше 20%).

Этот метод подсчета существенно меняет оценку экономических показателей отдельных стран. На первом месте остаются США — 21,9% ВМП (28% по текущему валютному курсу), далее: КНР — 12% (4,4%), Япония — 7,6% (15,7%), ФРГ — 4,7% (5,6%), Индия — 4,6% (1,5%). За ними следуют Франция, Италия, Британия, Канада, Бразилия.

Использование различных методов подсчета приводит к заметным различиям в темпах ВМП. Это объясняется тем, что азиатские развивающиеся страны, в которых сосредоточена большая часть ВВП развивающихся стран, имеют более высокие темпы роста, чем остальной мир, и их удельный вес при подсчете на базе паритета покупательной способности должен быть выше, чем при подсчете на базе текущих курсов. Главная причина этого заключается в том, что существует тенденция занижения цен товаров и услуг в менее развитых странах в связи с более низким уровнем заработной платы в них. Поэтому, когда происходит переоценка товаров и услуг в общих ценах, их стоимостной объем возрастает, особенно в малых странах, на 9— 13%.

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

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

Таблица 1.2

Темпы прироста ВМП в 1980—1995 гг.
на основе валютных курсов и покупательной способности валют

Подсистемы	Валютные курсы (долл. 1988г.)		Покупательная способность валют	
	1981-1990	1991-1995	1981-1990	1991-1995
Мир	2,9	1,4	3,2	2,5
Развитые страны	2,9	1,5	2,9	1,6
Страны с переходной экономикой	2,0	-7,7	2,0	-7,7
Развивающиеся страны	3,1	4,8	4,0	5,5

И с т о ч н и к: World Economic and Social Survey 1996. UN., p. 307.

В статистике ООН при подсчете ВВП и ВМП используются валютные курсы, *очищенные от колебания цен* (курсы определенного года). Этот метод позволяет получать показатели без учета относительных колебаний валютных курсов и цен и более точно оценивать вклад каждой страны в мировой продукт в сравнении с использованием текущего валютного курса.

Метод подсчета ВВП на основе покупательной способности валют (ППС) используется Международным валютным фондом и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Статистика Мирового банка дает макроэкономические показатели, основанные на двух вышеотмеченных подсчетах.

Вопросы к теме

1. Существуют ли различия в понимании мирового хозяйства, и если да, то каковы они?
2. Раскройте основные черты мировой хозяйственной системы. Охарактеризуйте каждый из основных хозяйствующих субъектов мировой экономики.
3. Есть ли противоречия в положении хозяйствующих субъектов мировой экономики, в чем они проявляются? Определите основные критерии выделения подсистем в мировой экономике.
4. Каковы различия в подсчете ВМП на основе валютных курсов и паритетов покупательной способности валют, почему они возникают?

Глава 2

ОБРАЗОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

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

2.1. Предыстория мирового хозяйства

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

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

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

Азиатский способ производства. Существование мощных хозяйственных систем обеспечивалось тем, что центр власти занимал положение распорядителя всех ресурсов. Государю принадлежали основные

земли и ирригационные системы, что составляло основу государственной собственности. Используя внеэкономическое принуждение, государство обеспечивало строительство основных общенациональных и региональных хозяйственных и ритуальных объектов. Важным физически обусловленным способом использования почвы было орошение. Создавать и поддерживать сложные ирригационные системы можно было лишь коллективным трудом больших масс населения, организуемых государственным аппаратом. Государство обеспечивало безопасность территории от внешних сил и содержало мощные вооруженные формирования. Оно осуществляло также военно-присваивающие формы активности.

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

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

Государство в большинстве случаев было верховным собственником земли. Отношения с необщинниками и общинниками строились на личной и хозяйственной зависимости, продиктованной необходимостью получить для непосредственного производителя доступ к основному средству производства — земле, которая была ограниченным ресурсом. В этих условиях «незакрепленность» крестьянина была равносильна исключению человека из системы воспроизводства. Были исключения. В частности, в Китае при сословной системе существовала значительная степень социальной мобильности, отсутствовали сословные ограничения на землевладение.

Чиновники, военно-служилая знать сосредотачивалась в городах, которые полностью зависели от государства. Ремесленное производство было в основном подчинено обслуживанию императорских, царских дворов, знати, армии. Рынок в таких городах был ограничен потребностями и вкусами двора и знати, поэтому развитие ремесленного производства совершенствовалось

крайне медленно; как в земледелии, так и в ремесле государство изымало производимую продукцию не через обмен, а фактически через отчуждение готовых изделий в форме ренты-налога.

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

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

Биполярность социально-экономической системы обусловливала повышенную самостоятельность государства. Город был встроен в общую систему и не имел особого статуса. Полная зависимость города от государства, жесткая регламентация трудовой деятельности населения ограничивали накопление торгового капитала и промышленно-предпринимательскую деятельность. Поэтому развитие торгово-ростовщического капитала и связанных с ним структур, наличие свободной рабочей силы не соединялись в единый хозяйственный механизм. Они ограничивались двуединой системой. Развитие товарно-денежных отношений могло осуществляться на базе частной собственности, что означало ослабление централизующей роли государства и появление феодальной раздробленности. Это в свою очередь вело к подрыву в стране порядка и других условий, необходимых для нормального развития товарно-денежных отношений.

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

Развитие производительных сил ограничивалось недостаточным производством продовольствия, что жестко лимитировало занятость рабочей силы и приводило к неэквивалентности обмена между ремеслом и сельским

хозяйством в пользу последнего. В результате отрасли ремесленного производства не имели достаточно накоплений и влачили жалкое существование. Из века в век производились однотипные орудия труда. В конечном итоге несельскохозяйственные отрасли мало предъявляли спрос на орудия труда при отсутствии или слабой заинтересованности в новых орудиях, экономящих труд, прежде всего из-за бедности заказчиков. Избыток рабочих рук, соотношение живого и овеществленного труда, живого труда и земли в определенной мере предопределяли заниженную роль человека в системе производительных сил.

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

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

Уровни экономического развития Востока и Запада. Древние экономические системы развивались поступательно в рамках длительных спиральных циклов. Это проявлялось в усовершенствовании технологий, в использовании новых идей. Сохранившиеся до наших дней остатки гигантских государственных и культовых сооружений свидетельствуют о высоком уровне строительства и строительной техники. Из них выделяются «семь чудес света», в числе которых своей грандиозностью и практичностью отличался Александрийский маяк (высота 120 м). Были построены огромные каналы, водоемы, дамбы. На высокие поля, расположенные выше определенных уровней, вода подавалась с помощью специальных журавлей. Велики были достижения в области математики и физики, астрономии. Многие идеи опережали время, другие, имеющие практическое значение, не находили применения в силу отмеченных выше социально-экономических условий и давления человеческого фактора.

В древневосточных и античных государствах купцы совершали весьма далекие путешествия. Однако несмотря на развитие торговли, хозяйство древних государств было в основном натуральным, замкнутым.

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

В начале второго тысячелетия уровень развития в странах Востока был в 1,5—2 раза выше, чем в странах Западной Европы. По оценкам, в XI в. ВВП на душу населения мог достигать в Китае 600—700 долл., в Индии — 550—650 долл., в Египте — 470—530 долл. в относительных ценах 1980 г. Это подтверждается другими социально-экономическими показателями. Если в Китае в тот период в городах с числом жителей более 2 тыс. человек проживало около 20% населения, в мусульманском мире — 15—20%, то в Западной Европе этот показатель не превышал 11—13%. По уровню развития производства Китай вполне сопоставим с позднесредневековыми европейскими обществами. В XI— начале XII вв. железа в Китае выплавлялось в 2,5—5 раз больше, чем в Англии в 1640 г., и примерно столько же, сколько во всей Европе в начале XVIII в. Превосходство Востока над Западом было особенно заметно в интеллектуальных компонентах производительных сил — по уровню грамотности в 8—20. Уровень Европы был ниже уровня классического периода Римской империи VIII в. до н. э. — II в. н. э.

2.2. Развитие Западной Европы и образование мирового рынка

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

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

В VII—VIII вв. произошло потепление климата, что способствовало снижению распространения эпидемий и повышению хозяйственного и демографического развития. Такие природные сдвиги сопровождались социальными изменениями. Общинное землевладение было подорвано. В результате аграрной и военной реформ VIII в. в империи франков большинство крестьян попало в личную зависимость от королевских воинов, превратившихся в наследственных владельцев земли — феодалов.

Особенно важное значение имело развитие ремесленного производства, которое к XI в. привело к отделению ремесла от земледелия и образованию феодальных городов, что содействовало усилению товарного производства.

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

В сельском хозяйстве получили распространение трехпольная система вместо двухпольной (VI в.) и использование в качестве тягловой силы лошадей. Применение подковы, хомута (IX в.) увеличили коэффициент полезного действия лошадей в четыре-пять раз. К числу крупнейших нововведений можно отнести использование в Северо-Западной Европе тяжелого плуга (с XII в.), позволившего сократить число многократных перепашек земли. Особое значение имели распространение в XI—XII вв. водяных мельниц, изобретенных еще римлянами, и внедрение верхнебойного водяного колеса. Видимо, условия умеренного пояса подталкивали европейские народы на эксперименты, тогда как тропики и естественное плодородие сдерживали инициативу земледельцев Востока и Латинской Америки.

За XI—XIII вв. энерговооруженность труда в Западной Европе увеличилась почти вдвое и превзошла уровень Китая. *Начал осуществляться процесс накопления,* распашка земель увеличилась примерно на 1/3, объем сельскохозяйственного производства — в 1,5—2,6 раза, промышленное производство — в 1,1—2,8 раза. Ряд исследователей предполагает, что подушевой национальный продукт в тот период увеличивался в среднем в год на 0,13—0,16%.

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

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

В XIII в. во Фландрии возникли ремесленные города, в которых сложилось производство шерстяных тканей почти для всей Европы. Источником поступления шерсти стала Англия. Характерной особенностью средневекового ремесла была цеховая организация, т.е. корпорации

ремесленников по профессиональному признаку. Производственной единицей была мастерская. Поскольку внутри мастерской не было разделения труда, то специализация ремесла приводила к разделению отдельных профессий на ряд более узких специальностей.

К XIV в. на севере Италии богатые города Венеция, Генуя, Флоренция стали центрами промышленного производства и торговли. Именно здесь появились зачатки рыночных и буржуазных отношений. Изготовленные в этих центрах суконные и шелковые ткани, стекло, оружие продавались по всей Европе и пользовались спросом в восточных странах. В свою очередь венецианские купцы перепродавали на европейских рынках восточные товары. Росту экономического и политического могущества итальянских городов способствовали крестовые походы.

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

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

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

Великие географические открытия, колониальная экспансия создали предпосылки для международного разделения труда, образования мирового рынка. Мореплавание позволило установить экономические связи между отдельными частями мира, а колониальные владения стали использоваться в качестве хозяйственной периферии европейских стран и послужили основой

расширения международного обмена.

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

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

В 1000—1300 гг. подушевой ВВП Северо-Западной Европы увеличился на 50—60%, в 1300—1500 гг. — на 5—10% и в 1500—1800 гг. — на 45—55%. Данные о подушевом доходе показывают, что в XV в. западноевропейские страны, возможно, отставали от ведущих стран Востока. В 1490—1500 гг. соответствующий показатель в Китае составлял 550—600 долл. в относительных ценах 1980 г., а во Франции — не более 450—490, в Флорентийской республике в 1420 г. — возможно, 440—470 долл. В начале XVI в. в Англии ВВП на душу населения поднялся до 500—550 долл., в Нидерландах — на 1/3 и составил 650—770 долл.

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

Утверждение капиталистического способа производства. XVI столетие было переломным в экономической истории Западной Европы: наступила эпоха *первоначального накопления капитала,* включавшая насильственное отделение работника от средств производства, изгнание крестьян с земли, колониальное ограбление. К этому времени были достигнуты серьезные успехи в развитии промышленного производства. Подъем промышленного производства начался с текстильных отраслей. Важнейшую роль в этом сыграли внутренние факторы, связанные с трансформацией

экономической и культурной жизни, а также организации производительных сил. Сначала во Флоренции, а затем в Англии шерстяное производство стало развиваться на основе *мануфактуры* — предприятия, основанного на разделении труда и ручной технике, что резко повысило производительность труда по сравнению с мастерской. Она свела рабочий процесс к однородным, автоматически повторяющимся, простейшим операциям.

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

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

Уничтожив индейские племена, колонизаторы обратились к Африке как новому источнику рабочей силы для Америки. В XIV в. началась работорговля — существенное явление начала капиталистического производства. С использованием рабов были созданы плантационные хозяйства. По оценкам, до 1870 г. из Африки в Америку было вывезено около 10 млн рабов. Западная Европа нажила на работорговле огромные средства. Только за 1680—1775 гг. британцы вывезли из Африки в Вест-Индию около 3 млн человек. Каждый доставленный в Америку раб приносил работорговцу до 3000% прибыли.

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

Объектами внеэкономического ограбления были колониальные владения. Метрополии облагали колониальные народы данью для содержания аппарата угнетения. В колониях предпринимательскую деятельность осуществляли колонизаторы, концентрировавшие у себя огромные экономические возможности. В результате сбережения колоний сосредоточивались у иностранных жителей, осуществлявших к тому же постоянный перевод средств в метрополии в качестве пенсий и других отчислений. Из Индии перевод достигал примерно 1,5% ВВП, из Индонезии — около 13% национального дохода.

Материальные богатства, которые присваивались колонизаторами в колониях, поступая в метрополии, превращались в капитал. По отдельным расчетам, доходы от эксплуатации новых территорий в XVI в. были в среднем эквивалентны 1% валового продукта стран Западной Европы. По другой оценке, доходы от торговли со странами Азии, Африки и Латинской Америки в

1492—1739 гг. едва ли достигали 1/5 валовых капиталовложений, реализованных в Западной Европе в XVI—XVIII вв.

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

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

Большое значение среди мероприятий первоначального накопления капитала имела *протекционистская политика.* Прежде чем стать проводником и экспортером доктрины экономического либерализма, Англия достигла торговой гегемонии не операциями на свободном рынке. Начиная со знаменитых «Навигационных актов» 1651 г., существовавших два столетия, вся международная политика страны была нацелена на устранение конкурентов любыми возможными средствами. Фритредерские идеи А. Смита мало затрагивали поведение капитанов британской промышленности и вершителей экономической политики. В XVI—XVII вв. были введены высокие пошлины на импорт готовых изделий, запрещен экспорт сырья продовольствия. Они существовали до 20-х годов XIX в. Например, пошлины на хлопчатобумажные товары составляли 75% их стоимости, на полотно — 183%. Подобными мерами на внутреннем рынке Англия удерживала высокие цены на свои товары.

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

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

К концу XVIII в. страны Запада по уровню экономического развития уже значительно (в 1,6 — 1,8 раза) превзошли страны Востока. По другим оценкам,

даже к началу XIX в. Запад сумел лишь не намного обогнать Азию по ВВП на душу населения — в пределах 1,2 раза. Наиболее развитые страны Востока обладали полным набором отраслей и производств докапиталистической промышленности, знали отношения скупщик — кустарь — наемный работник, имели развитые виды «допотопного капитала» и были не более аграрными и натуральными, чем государства Европы. До начала XIX в. они экспортировали на европейские рынки не только пряности, экзотические предметы, но и готовые изделия (ткани, продукцию ремесел), имели активный торговый баланс со странами Запада. Европейское хлопчатобумажное производство не могло конкурировать с индийским, китайским, основанным на дешевой рабочей силе и мастерстве. Заметным оставался перевес Востока по уровню урбанизации в XIII—XIX вв. Он свидетельствовал о существовавшем разделении ремесленного труда, наличии купеческого и ростовщического капиталов.

Промышленная революция и образование мирового рынка. Резкий сдвиг в соотношении сил и в развитии производительных сил произошел в XVIII в., когда в Британии осуществился переход от мануфактурной к фабричной системе производства, основанной на машинной технике. Он ознаменовал промышленный переворот, или промышленную революцию. Первые фабрики были организованы в хлопчатобумажной промышленности. Суконные мануфактуры находились в рамках всесторонней государственной регламентации, которая препятствовала внедрению новых технологических усовершенствований, а более молодая хлопчатобумажная промышленность была свободна от этих ограничений.

Промышленная революция охватила различные отрасли производства. Механизация производства развивалась в металлургии, которая была основной отраслью для изготовления машин. Усовершенствования в этой отрасли активизировали процесс получения железа и стали из чугуна. Важнейшим звеном промышленной революции было изобретение в 1784 г. Дж. Уаттом паровой машины, которая нашла широкое применение в различных отраслях промышленности и на транспорте. В Египте эпохи Птолемеев была известна сила пара, однако она служила лишь забавой.

Технический переворот привел к крутой ломке общественных отношений в хозяйстве. Главное место в обществе занял фабрикант, *промышленный капитал.* В то время как в Британии, Северной Америке происходил переход к фабричному производству, в странах континентальной Европы еще господствовала аграрная экономика. Только в 20-х годах XIX в. в Германии и Франции ручное прядение и ткачество стали медленно заменяться машинным производством. Сложились национальные рынки. Применение машин и пара вывело разделение труда за национальные рамки, крупная промышленность оторвалась от национальной почвы и стала зависеть от международных рынков. На смену местной и национальной замкнутости, существованию за счет собственного производства приходили расширение международных экономических связей, зависимость одних наций от других. Внешняя торговля стала расти ускоряющимися темпами. Объем мирового экспорта за 1720—1820 гг. увеличился в 2,4 раза.

Результаты опережающих темпов развития Западной Европы и Северной Америки сказались на взаимоотношениях Запада и Востока. В XIX в. Восток не мог противостоять натиску Запада. С новой волной изобретений превосходство европейской продукции уже в середине XIX в. стало очевидным.

2.3. Формирование мирового хозяйства

Образование мирового хозяйства. Развитие производительных сил и национальных хозяйственных систем во второй половине XIX в. привело к коренным изменениям в их взаимосвязях. Образование мирового рынка способствовало повышению уровня обобществления производительных сил в международном масштабе. Но возникновение мировой хозяйственной системы не могло произойти без *развития международного производства,* в основе которого были выпуск продукции одним хозяйствующим субъектом в разных странах и развитие экономических обменов с различными странами и территориями. Развитие международного производства было тесно связано с *распространением колониального и полуколониального господства* небольшого числа стран на новые территории и насильственным подключением их к всеохватывающему воспроизводственному процессу. Колониализм явился одним из условий, содействующих насильственному экономическому объединению мира.

Колониальная экспансия. Колониальные захваты достигли огромных размеров во второй половине XIX в. К1914 г. территория колониальных владений превысила 65 млн кв. км с населением в 523 млн человек. Помимо крупнейших колониальных держав — Британии, Франции, Испании, Португалии, Нидерландов, крупными колониальными метрополиями стали Германия, США, Бельгия, Япония. Практически весь мир оказался территориально и политически поделенным между небольшой группой стран. Политические и юридические формы отношений были различными — от сохранения более или менее полной государственной независимости эксплуатируемой страны через различные промежуточные формы зависимости до полного политического подчинения. При этом использовались самые разные средства и методы, включая заговоры, подкуп, военные перевороты, открытые интервенции и агрессии.

Колониальная система консервировала отставание колониальных владений и зависимых стран, обрекала их на прозябание и отсталость. В XVI—XVIII вв. до промышленного переворота колониальная политика сводилась в основном к расхищению местных богатств, рабочей силы, а неэквивалентная торговля с колониями носила исключительно потребительский, примитивный характер. Для первого периода колонизации было характерно почти полное отсутствие какой-либо созидательной деятельности колонизаторов. Даже ирригационное строительство не поддерживалось. Сельское хозяйство разрушалось. Результатом ограбления были голод и смерть миллионов людей. По данным британской Ост-Индской компании, в Бенгалии в начале 70-х годов XVIII в. от голода умерло 10 млн человек, или треть населения.

Установление регулярных экономических связей между метрополиями и колониями привело к изменению организационных форм эксплуатации колоний. Промышленный капитал постепенно добился ликвидации привилегий могущественных торговых компаний. Колонии были подчинены непосредственному контролю государства-метрополии. Однако чисто меркантилистские традиции преобладали до конца XIX в.

По мере развития машинного производства метрополии превращали колониальные владения в рынки сбыта своих товаров. Например, британский экспорт хлопчатобумажных тканей в Индию с 1618 по 1835 гг. увеличился в 65 раз. В середине XIX в. туда направлялась 1/4 экспортируемых тканей. Дешевые промышленные товары западных стран разоряли местное ремесленное производство. Так, Индия, бывшая экспортером хлопчатобумажных тканей, изделий из стекла и металла, превратилась в их импортера, поглощая значительную часть британского экспорта. Колонизаторы ввели дискриминационные внутренние налоги на производство, транспортировку и торговлю товарами местного производства (15—17%), подрывая национальное производство.

Превратив колонии в рынки сбыта товаров метрополий, колонизаторы нарушили органическую связь между ремеслом и земледелием в общине. Разрушение ремесленного производства в городе и деревне не сопровождалось соответствующим увеличением мануфактурной промышленности, а приводило к росту аграрного перенаселения, к консервации и укреплению общинных отношений.

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

Вывоз капитала. С середины XIX в. из европейских стран в широких масштабах начался вывоз капитала. Чуть больше половины всех вывозимых средств шло в страны Севера, причем в Северную Америку — 24%, около половины средств — в страны Азии, Латинской Америки, Океании, Африки. Большую часть составляли облигационные займы, идущие на развитие инфраструктуры, прежде всего железных дорог. Одной из примечательных черт рынка капитала в тот период было преобладание правительственных займов.

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

Капитал, размещенный в колониальных странах, имел свои особенности.

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

Характерной чертой мирового развития этого периода стало международное движение предпринимательского капитала. В его вывозе преобладали портфельные инвестиции, на прямые капиталовложения приходилась 1/3 общего объема зарубежных инвестиций. Их совокупный объем в 1913 г. превысил 9% ВМП.

Процесс движения прямых капиталовложений приобрел систематический характер после 1875 г. Примерно 55% прямых капиталовложений направлялось в ныне развивающиеся страны, среди которых крупнейшим объектом была Латинская Америка. В индустриальной подсистеме примерно равные потоки шли в Европу и Северную Америку (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Направление потока иностранных прямых капиталовложений

Страны	1914,		1938,		1960,	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд. долл.	%
Промышленные страны	5,2	37,2	8,3	34,3	36,7	67,3
США	1,5	10,3	1,8	7,4	7,6	13,9
Россия	1,0	7,1	—	—	—	—
Развивающиеся страны	8,9	62,8	16,0	65,7	17,6	32,3
Латинская Америка	4,6	32,7	7,5	30,8	8,5	15,6
Африка	0,9	6,4	1,8	7,4	3,0	5,5
Китай	1,1	7,8	1,4	5,8	—	—
Индия, Цейлон	0,5	3,2	1,4	5,6	1,1	2,0
Всего	14,1	100	24,3	100	54,5	100

И с т о ч н и к: International Investment. Ed. by P.J. Buckley. Werment, 1990, p.7.

Большая часть прямых капиталовложений (55%) была направлена в

сырьевые отрасли, 20% — в железные дороги, 10% — в торговлю и распределительную сеть. Обрабатывающая промышленность занимала скромное место — 15%; инвестиции в обрабатывающую промышленность концентрировались в Европе и Северной Америке. Особое значение имели капиталовложения в горно-добывающую промышленность и в сельское хозяйство, где был «медовый» период плантационного хозяйства.

Экспорт предпринимательского капитала привел к возникновению *международного производства.* Международные экономические отношения обмена дополнились сферой производства, что означало вступление мира в качественно новую стадию хозяйственного развития. В результате начала происходить дальнейшая ломка экономической обособленности стран и усиливаться международное разделение труда на отраслевом уровне.

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

Международный обмен. Расширение международного движения предпринимательского капитала сопровождалось *усилением торгового обмена.* Объем мирового экспорта с 1840 по 1870 гг. и с 1870 по 1913 гг. увеличивался в четыре раза за каждый период. Его доля в ВВП западных стран поднялась до 12,9% в 1913 г. (Западная Европа — 18%, США — 6,4%). Наибольшими темпами торговый оборот увеличивался у стран, в которых позже происходила промышленная революция.

Основными экспортными рынками в конце XIX — начале XX вв. были индустриальные страны. Доминирующее положение занимала Европа — 66,7% в 1870 г. В 1913 г. ее доля в мировом экспорте снизилась до 62%. На развивающиеся страны приходилось около 20%. Торговля с колониями не занимала большого места в экономике западных стран и составляла около 15% всего экспорта. В экспорте продукции обрабатывающей промышленности роль нынешних развивающихся стран была значительно выше. Эти показатели значительно различались по странам. В частности, около 60% своего экспорта Британия направляла в развивающиеся страны.

В товарной структуре мировой торговли преобладали сырьевые товары (1890 г. — 68%, 1913 г. — 62,5%). Торговая политика в начале XIX в. характеризовалась *протекционизмом.* Обеспечив промышленное превосходство в мире после наполеоновских войн, Британия начала борьбу за свободу

торговли и отмену пошлин. Уменьшение торговых барьеров в Западной Европе началось с 1860 г. после заключения англофранцузского торгового соглашения, когда в подобные договоры стали включаться положения о режиме наиболее благоприятствуемой нации. США после Гражданской войны перешли к политике замещения импорта. Уровень среднего тарифа на обработанные товары у них составлял 45% в 1866—1883 гг. В 80-е годы началось постепенное усиление протекционистских мер в европейских странах.

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

Свобода торговли для западных стран нередко обеспечивалась с помощью орудий и канонерок. Так, свободная торговля с Китаем была обеспечена военной силой в ходе опиумных войн Британии в 1839—1842 гг., а затем Британии и Франции в 1856—1860 гг. Британские купцы в 1767 г. ввозили в Китай по 1000—1200 мешков опиума из Бенгалии, превращенной англичанами после ее завоевания в опиумную плантацию. В начале XIX в. хотя ввоз опиума был запрещен в Китае, но его поставки туда возросли в три раза. После того как контрабанду стали пресекать, была применена вооруженная сила против Китая. С тех пор начал развиваться «кокаиновый капитализм», масштабы которого достигли огромных размеров.

Экономический рост. Последняя треть XIX в. характеризовалась резким усилением экономического развития. Бурный подъем науки и техники вызвал существенные изменения в производительных силах западных стран. Прежде всего изменилась энергетическая база производства, где пар был вытеснен электричеством. Темпы прироста ВМП на душу населения увеличились с 0,1% в 1830—1870 гг. до 1,4% в 1890—1913 гг.

Двигателем экономического роста было промышленное производство, его объем за 1870—1913 гг. возрос в четыре раза. К началу XX в. тяжелая промышленность стала обгонять по темпам роста легкую. Если в 1850 г. отношение легкой и тяжелой промышленности составляло в западных странах 4,7:1, то в 1900 г. оно уже сократилось до 1,7:1. Промышленность в силу сырьевой направленности внешней торговли в незначительной мере участвовала во внутриотраслевом разделении труда. В этот период экономический рост в основном вызывал расширение торговли.

Хозяйственное развитие мира проходило разнопланово. В странах Юга в 1830—1870 гг. производство на душу населения сокращалось. Происходила резкая поляризация промышленной активности — Юг деиндустриализировался. За 1860—1913 гг. доля развивающихся стран упала с 1/3 до 7—8% мирового промышленного производства. В 1913 г. объем ВВП промышленных стран в два раза превзошел объем производства

развивающихся стран, а на душу населения — в 3,5 раза.

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

Главной причиной процесса дезурбанизации на Востоке послужили разрушение и упадок торгово-промышленной деятельности под влиянием импорта товаров. Неизбежным спутником этих изменений была аграризация населения, переход части мелких производителей к возделыванию экспортных культур. Втягиваясь в международное разделение труда, зависимые страны лишались высших форм и отраслей традиционной структуры (мануфактурно-ремесленная деятельность) и приобщались к низким аграрно-сырьевым сферам деятельности. Решающей причиной такого отставания явилось их колониально-зависимое положение, которое лишало их возможностей принять регулирующие меры для защиты своего рынка и развития отечественной промышленности. Это подтверждается примером экономического развития Индии.

Данные о структуре индийского экспорта после наполеоновских войн и до конца 50-х годов XIX в. показывают превращение Индии из страны с обрабатывающей промышленностью в страну, экспортирующую сырье (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Товарная структура экспорта Индии в 1814—1857 гг.

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

И с т о ч н и к: Rostow W. The World Economy: History and Prospeskt. L., 1978, p. 515.

С конца XVIII в. в Индии первостепенное значение приобрел экспорт опиума и хлопка. Гражданская война в США перекрыла поток американского хлопка на Британские острова. В конце 60-х годов XIX в. Индия давала 42% всего английского импорта хлопка. Если изменение структуры внешней торговли и производства в 1860—1885 гг. обеспечивало прирост ВВП 0,55% в среднем в год, то в 1880—1900 гг. динамика экономического роста стала уже отрицательной. К этому времени сформировавшееся колониальное разделение труда стало инерционным.

Попытки вырваться из аграрно-сырьевого состояния, опираясь на политические рычаги, встречались колониальными властями как нарушение

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

В итоге, последняя треть XIX в. завершила длительный исторический процесс формирования мирового хозяйства. В этот период закончился территориальный раздел мира между империалистическими державами. Международный обмен, экспорт предпринимательского капитала приняли всемирный характер, сформировалось мировое хозяйство.

Сложившаяся мировая хозяйственная система состояла из промышленно развитых капиталистических стран и огромной массы аграрно-сырьевых колониальных и зависимых стран. Закономерности развития промышленно развитых (западных) стран стали определять основные направления всей совокупности мирохозяйственных отношений, импульсы экономического развития исходили от них. Они заняли практически монопольное положение. Мировое хозяйство представляло собой систему дифференциации и интернационализации.

2.4. Этапы развития мирового хозяйства

В дальнейшем развитии мирового хозяйства по принципу вовлеченности в мировую хозяйственную систему национальных хозяйств выделяются несколько периодов.

1. Это 20—30-е годы XX в., которые характеризовались кризисными явлениями в развитии мирового хозяйства. Они проявлялись в общей неустойчивости экономических связей, дезинтеграции хозяйства западных стран. Начало этому периоду было положено Первой мировой войной и революцией в России. Перевод национальных экономик на военные рельсы, физическое уничтожение огромных производственных и людских ресурсов в ходе войны, экономическое разграбление захваченных территорий нарушили прежние хозяйственные связи, привели к сокращению подушевого дохода в промышленно развитых странах и в мире в целом. Революция 1917 г. создала альтернативу развитию капитализма и внесла в мировой порядок принцип биполярности.

За 1913—1929 гг. ВМП практически не увеличился. Огромные потери понесла Россия в результате мировой и гражданской войн. Ее промышленное производство в 1922 г. составило только 13% от уровня 1913 г., а сельскохозяйственное — 55%. Экономическая блокада Советского Союза со стороны западных стран не могла привести к восстановлению мирохозяйственных связей на прежней основе. В Германии уровень производства составил в 1919 г. 55% от уровня 1913 г. Экономический кризис

(Великая депрессия) конца 20-х — начала 30-х годов сопровождался резким снижением (на 18%) производства в промышленно развитых странах. За 1929—1932 гг. валовой продукт США сократился на 28%, промышленное производство — на 44,7%, во Франции — соответственно на 11 и 25,6% в Германии — на 15,8 и 40,8%, в Британии — на 5,1 и 11,4%. Как видно из приведенных данных, наименьшее сокращение производства отмечалось у крупных колониальных стран.

В 20—30-е годы темпы роста подушевого мирового продукта оставались на уровне 1900—1913 гг. — порядка 1,5—1,6% в год. В развивающихся странах они составляли примерно 0,2% в год (табл. 2.3). Разрыв в уровнях развития западных стран и нынешних развивающихся государств превысил 4,2 раза.

Таблица 2.3

Темпы экономического роста
(ВВП на душу населения, средние трехлетние показатели), *%*

Годы	Мир	Развитые	Развивающиеся страны
1830-1870	0,1	0,6	—0,2
1870-1890	0,7	1,0	0,1
1890-1913	1,4	1,7	0,6
1913-1920	—0,8	—1,3	0,2
1920-1929	2,4	3,1	0,1
1929-1950	0,8	1,3	0,4

И с т о ч н и к: Bairoch P., Kozul- Wright R. Globalisation Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialisation and Growth in the World Economy. March 1996. UN. /OSG/DP13, p.20.

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

Темпы мирового экспорта в рассматриваемый период резко упали; в ряде стран отмечалась отрицательная динамика (единственное исключение составлял Советский Союз). Экономический кризис вызвал сильные тенденции к автаркии, привел к общему снижению экспорта товаров в мировом хозяйстве, усилил значение национальных сфер производства и сбыта. Экспортная квота ведущих стран в их ВВП в 30-е годы была в 1,5—2 раза ниже по сравнению с 20-ми годами. В 1938 г. доля экспорта в ВВП промышленно развитых стран понизилась до 3,8%. В этот период Британия и страны стерлинговой зоны, а также США отказались от золотого стандарта. Другие страны (Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды, Швейцария — золотой блок) сохранили его,

третьи — использовали валютный контроль и заключили двухсторонние расчетные соглашения. В результате внешняя торговля стала сокращаться быстрее производства. Разъединительная тенденция продолжалась до середины 40-х годов.

2. После Второй мировой войны произошла новая ломка социальной структуры хозяйства в связи с образованием мирового социалистического хозяйства, развивавшегося на иной социально-экономической основе с огосударствлением промышленности, сферы услуг, коллективизацией сельского хозяйства, с централизованной системой управления в рамках национальных хозяйств. Координация внешнеэкономических отношений, основанная на классовом подходе, сузила сферу прежде единого всемирного хозяйства, но не разрушила всемирный рынок.

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

Начало второго периода характеризовалось резким превосходством США в экономической мощи над всеми другими государствами мира. Второй период развития мирового хозяйства протекал в условиях интенсивного роста вывоза предпринимательского капитала в мировой капиталистической экономике. За это время рост зарубежного производства оказал основное влияние на организационно-экономические параметры мирового хозяйства. Главной силой в производственных связях стали ТНК, являющиеся носителями единичного разделения труда. Они образовали интернациональные производственные комплексы, включающие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование.

В условиях дальнейшего сужения хозяйственной территории, противостояния двух общественных систем произошло усиление взаимосвязей между капиталистическими странами. Резко усилившиеся по своей экономической мощи в годы Второй мировой войны США оказали помощь в экономическом возрождении Западной Европы. Не последнюю роль в этом процессе сыграли геополитические соображения. После завершения плана Маршалла (1951 г.) по мере распада колониальных империй программы помощи были переориентированы на развивающиеся страны с целью сохранения их в системе взаимоотношений западных стран.

Ликвидация колониальной системы в середине 60-х годов вывела на авансцену международной жизни большую группу развивающихся стран, которые до сих пор занимают особое место в мировом хозяйстве. На смену отношениям колониального типа, существовавшим между колониями и метрополиями, пришли связи другого характера. Острейшие внутриэкономические проблемы развивающихся стран, их экономическая

отсталость, угроза разрыва сложившихся хозяйственных связей между бывшими колониями и метрополиями оказались решающими факторами поддержания и развития отношений «Север — Юг». Это осуществлялось через вывоз в освободившиеся страны предпринимательского капитала, осуществление программ помощи на двухсторонней и многосторонней основах.

В 50—70-е годы произошло сближение уровней развития США и других промышленно развитых стран — Японии, стран Западной и Восточной Европы. В 1955 г. совокупный ВВП шести ведущих стран (после США) составлял 74% ВВП США, а уже в 1970г. — 114%. Однако каждая отдельная страна не смогла достаточно близко подойти к уровню развития американской экономики. Латинская Америка и большинство азиатских стран в основном сохранили свое положение, а африканские страны продолжали увеличивать свое отставание. Вместе с тем общемировое экономическое доминирование США перерождалось в многополюсную систему.

Кризисная полоса в мировой экономике в 70—80-е годы не сопровождалась тенденцией к экономической автаркии, как было в 20—30-е годы. За 60-е — первую половину 80-х годов экспортная квота промышленно развитых стран возросла с 11 до 21%, а развивающихся стран — с 18 до 26%.

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

Возрастание хозяйственной целостности мира обеспечивается новыми параметрами социально-экономического развития. В восточноевропейских странах произошли процессы формирования и складывания близких западным государствам экономических и политических структур. Изменилась социальная структура восточноевропейских стран и бывшего Советского Союза, она приспособилась к существующей в западных странах, развалена мировая социалистическая система и Советский Союз. Вступление мирового хозяйства в новую фазу социально-экономического развития сопровождалось усилением разрывов в уровнях развития отдельных стран и подсистем, о чем свидетельствуют данные табл. 2.4. За прошедшее столетие ВМП увеличился примерно в 19 раз по ППС, ВВП на душу населения — в 4,7 раза. Столь значительное увеличение экономической деятельности частично объясняется переводом прежней домашней деятельности в рыночную. Крупные сдвиги в развитии мирового производства произошли за вторую половину XX в. В этот период мировое производство возросло более чем в 6,5 раза, производство продукции обрабатывающей продукции — в 9 раз, а объем внешней торговли — в 31 раз.

Таблица 2.4

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

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

И с т о ч н и к: World economic outlook. October 2000. IMF.

2.5. Концепции глобальной экономической системы

Мировое хозяйство как глобальная система является категорией исторической, развивающейся и динамической. Его эволюция, переход из одной фазы развития в другую выдвигала на передний план теоретические концепции, объясняющие эти изменения. Исторически мировое хозяйство рассматривалось как система национальных хозяйств или определенных их групп. Поэтому в внимания анализа многих концепций находится *положение национальных хозяйств в мировой системе.* Общая посылка этих теорий состоит в том, что национальные хозяйства занимают в мире неравное положение. В число ведущих концепций глобальной системы входят теории империализма и неоимпериализма, модернизации и неоэволюционизма, теории зависимости, стадий роста, теории мировой системы, способов производства, взаимозависимости, партнерства.

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

О. Бауэр, Р. Гильфердинг, В. Ленин. Теория имеет несколько направлений, в частности, социал-либеральную, представителем которой был Дж. Гобсон, исследовавший процессы в Британской империи.

Марксистская теория империализма оказала влияние на многие мировые теории. После крушения колониальных империй популярность теории империализма сократилась. Тем не менее, если империализм — проявление экспансии капитала, а не просто система колониального подчинения, то тогда некоторые формы экономического империализма могут существовать и после распада колониальных империй.

2. *Теория модернизация* исходит из того, что все существующие в истории человеческие общества биполярны. Теория базируется на различиях в понимании традиционного и современного. Она связывает переход к современному экономическому росту с духовными ценностями, а не только с материальным интересом, с переходом социальной структуры к ее мобилизационному типу. Традиционные общества управляются индивидами, которые не подготовлены к новшествам, а современные общества управляются индивидами, обращенными вовне, которые применяют новые идеи и вещи под влиянием рационального мышления и практического опыта.

Теория модернизации представляет собой попытку теоретически раскрыть человеческие механизмы и социально-структурные процессы, которые влекут за собой внутренние перемены, обусловливающие переход различных обществ к современному виду и внутренние особенности возникающего социального устройства. Она охватывает различные аспекты культурно-политического и экономического развития, социальной и психологической мобилизации, интерпретируемые как самостоятельные тенденции развития, действующие в общем русле изменений международных взаимосвязей. Теория заменила такие понятия, как «европеизация», «американизация» или «западничество», потеснила этноцентристские представления о прогрессе. Методологическими предпосылками теории модернизации являются взгляды М. Вебера, Т. Пирсона, Ш. Эйзенштада. В частности, немецкий социолог М. Вебер пытался связать подъем капитализма с протестантизмом и показать, как системы других верований препятствуют подъему современного общества.

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

В последние годы теория модернизации имеет небольшое распространение. Различия между традиционным и современным теоретически

трудно использовать в связи с тем, что за традиционным и современным может стоять материальный интерес, также как и современные подходы к ценностям. Теория снижает роль классов или групп интересов, которые содействуют или тормозят развитие, не учитывает многие противоречия. Она содержит непоследовательности, обычно присущие объяснениям, основанным на индивидуальных характеристиках.

Теорию модернизации часто объединяют с ***концепцией неоэволюции,*** которая придерживается исторического подхода в анализе традиционных и современных обществ. Концепция неоэволюции исходит из того, что современное общество развивается от традиционного через процесс социальной дифференциации. Современные общества социально и институционально дифференцированы по аналогии с биологическими организмами, которые развиваются от простейших к относительно сложным, от «низшего» полюса к «высшему». В отличие от эволюционизма XIX в. неоэволюционизм отрицает линейную догму и утверждает, что существует много путей от традиционного к современному. Вместе с тем эта концепция содержит сильное допущение о том, что капиталистический путь через плюралистическую демократию, как в США и Западной Европе, является лучшей и наиболее эффективной из альтернатив, т.е. отождествляет модернизацию и вестернизацию.

Теории модернизации и неоэволюционизма доминировали в первой половине XX в. В соответствии с их логикой новые нации автоматически пополняют семью развитых стран после проведенных в них преобразований. С 50-х годов предложенные западными учеными схемы модернизации стали вызывать нарастающий скептицизм, поскольку сильно расходились с реалиями в освободившихся и колониальных странах. С развитием антиимпериалистической борьбы в странах Азии и Африки в 60-е годы другие концепции бросили вызов функциональной ортодоксии.

3. В 60—70-е годы наиболее влиятельной концепцией развития глобальной системы была ***теория зависимости*** или, точнее, — ***метатеория зависимости.*** Метатеория зависимости и периферийного развития была выдвинута группой латиноамериканских экономистов и социологов. Ее основатель — известный аргентинский экономист Р. Пребиш. В тот период под влиянием кубинской революции 1959 г. теряли влияние доктрины национального капитализма и интегральной модернизации, сторонники которых призывали массы к жертвам во имя созидания на национальной и независимой основе «идеального рыночного общества», свободного от недугов развитых капиталистических стран.

Метатеория делится на три направления: *зависимой неразвитости, зависимого развития и воспроизводства зависимости.* Ее исходный момент — посылка о том, что капиталистическая система в мировом масштабе одновременно порождает экономическое развитие и слаборазвитость на международном, национальном и локальном уровнях. Приверженцы концепций зависимой неразвитости утверждают, что капиталистическая система активно способствует недоразвитости развивающихся стран и что истинное развитие невозможно, пока эта система существует. Так, А. Франк указывал, что

метрополия присваивает экономический избыток своих сателлитов и использует его для собственного развития. Сателлиты же остаются слаборазвитыми, поскольку не имеют доступа к своему же избытку, а также вследствие поляризации общества и эксплуататорских противоречий, вносимых и поддерживаемых метрополией внутри страны-сателлита. Сочетание этих противоречий стимулирует процесс развития метрополий и обусловливает процесс «субразвития» сателлитов.

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

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

Концепция содержит также положение о государственной зависимости, согласно которому разрыв между центром и периферией определяет основное противоречие мировой системы.

Концепция мировой системы также тесно связана с теорией нового международного разделения труда (НМРТ) Ф. Оробела, которая обращает внимание на последствия изменений в глобальной производственной стратегии ТНК за последние десятилетия. Сторонники НМРТ также делят мировую систему на центр, периферию и полуферию, в которых разделение труда включает максимализацию прибыли ТНК и решение проблем ведущих промышленных стран. Они не видят перспектив настоящего развития

развивающихся стран, но обращают внимание на изучение интересов различных групп стран.

5. В 60-е годы получила известность ***концепция стадий роста*** У. Ростоу, рассматривающая развитие стран по стадиям. Общество по уровню экономического развития делится на несколько категорий: традиционное общество; период предпосылок или переходное общество, в котором закладываются основы преобразований; общество подъема или сдвига; зрелое или индустриальное общество; общество высокого уровня массового потребления.

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

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

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

Теория стадий роста индустриального общества сводит социальный прогресс к переходу от отсталого аграрного традиционного общества, в котором господствуют натуральное хозяйство и сословная иерархия, к промышленно развитому обществу с массовым рыночным хозяйством. Главным критерием прогрессивности считается достигнутый уровень производства.

6. С середины 70-х годов проблематика мировой экономики все теснее увязывается с концепциями ***взаимозависимости*** национальных хозяйств, которые основываются на интернационализации производства, на дифференцированном воздействии научно-технического прогресса на структурную перестройку. Проблема взаимозависимости и партнерства рассматривается на различных пересекающихся уровнях — глобальном, между центрами и периферией, внутри подсистем. Термин *глобальная взаимозависимость* был введен американским политологом С. Хоффманом, а концепция раскрыта Р. Купером. Рост взаимозависимости подвергает платежный баланс все более частым и сильным воздействиям извне, в результате чего правительства должны уделять все большее внимание проблеме сохранения внешнего равновесия, координировать использование всей совокупности инструментов, находящихся в распоряжении государств.

7. К началу 70-х годов утвердилась ***концепция равного партнерства.***

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

Данная концепция нередко связывается с проблемами экономического роста, при этом нередко указывается, что не сбалансированный и разобщенный рост экономики приводит к острым проблемам мирового развития. Основной выход — в органическом росте мирового хозяйства, в разрешении проблем взаимозависимости подсистем и стран с различными уровнями социально-экономического развития. Это предполагает создание глобальной системы управления производственными ресурсами.

Трактовка органического роста сменила прежнюю концепцию развития — как перехода от традиционного производства к современному и роста в пределах индустриального общества на качественно иное развитие — как системное взаимодействие. Это направление указывает на необходимость долговременной структурной перестройки западных стран, сокращение разрыва между высоко развитыми и слаборазвитыми странами.

Вопросы к теме

1. Охарактеризуйте социальные и производственные системы организации производства в древние и средние века, укажите их основные черты.
2. Когда стало проявляться экономическое отставание ныне развивающихся стран от Западной Европы? Какие условия и факторы предопределили это?
3. Различаются ли понятия «мировой рынок» и «мировое хозяйство»? Обоснуйте свою точку зрения.
4. Раскройте основные черты отдельных периодов развития мирового хозяйства, предварительно выделив их.
5. Проанализируйте основные концепции, объясняющие развитие мирового хозяйства.

Глава 3

МИРОВОЙ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС

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

3.1. Международное производство

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

Понятие международного производства. *Под* ***международным производством*** *понимается производство товаров и услуг с участием иностранного предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных капиталовложений.* К *прямым капиталовложениям* относятся вложения в компании в размере не менее 10% акционерного капитала и которые дают право хозяйствующим субъектам других стран оказывать существенное влияние на формирование совета директоров и управление производственной деятельностью компании. Иностранные капиталовложения в ценные бумаги, не обеспечивающие право контроля, относятся к *портфельным.* Прямые капиталовложения образуются в результате притока капиталов, включающего приобретение акций, получение межфирменных займов и реинвестирование прибылей зарубежных дочерних компаний.

Международное производство определяется рядом показателей, в том числе объемом накопленных *иностранных прямых капиталовложений* (ИПК), их динамикой и относительными величинами.

Вывоз ИПК резко возрос в 80—90-е годы. Если в первой половине 80-х годов их объем составлял в среднем 50 млрд долл. в год, то во второй половине 90-х годов — около 600 млрд долл. Накопленный в мировом хозяйстве объем ИПК в конце 90-х годов превысил 4,7 трлн долл. (1980—507 млрд, 1990 г. — 1,8 трлн долл.). Возможности для усиления вывоза прямых капиталовложений были созданы возрастанием открытости национальных рынков. Усилению международной деятельности компаний способствуют технические сдвиги на транспорте и в связи, а также распространение информации. Это расширило

возможности для создания международного производства средними компаниями. В результате объемы ИПК, число ТНК существенно увеличилось. Столь значительное увеличение объема накопленных ИПК отражало не только реальное движение прямых капиталовложений, но и изменение в ряде стран методов их подсчета.

Основными экспортерами производительного капитала выступают ТНК развитых стран. На долю только пяти стран — США, Японии, Британии, Германии, Франции — приходится 60—70% вывоза иностранных прямых капиталовложений.

Экспорт капитала осуществляется не только ведущими развитыми странами, он вывозится также из продвинувшихся в экономическом отношении стран Азии и Латинской Америки (Бразилия, Индия, Мексика). Крупнейшие компании этих стран экспортируют капитал с целью расширения сфер своей деятельности, использования трудовых ресурсов или научно-технических достижений принимающих стран для извлечения более высоких прибылей. С середины 70-х годов капитал вывозится из стран Ближнего и Среднего Востока — крупных экспортеров нефти. В целом на долю развивающихся стран приходится порядка 6% общего объема вывоза прямых капиталовложений.

Таблица 3.1

Движение иностранных прямых капиталовложений (млрд долл. в среднем в год)

Страны и регионы	**1981-1985**	**1986-1990**	**1990-1995**	**1995-1999**
Мир				
приток	50,0	155,0	220,6	599,0
отток	48,0	168,0	230,0	587,4
Промышленные страны				
приток	37,0	130,0	139,4	403,0
отток	47,0	163,0	176,0	529,9
Развивающиеся страны				
приток	13	25	75	177
отток	1	6	26,4	55,4
Центральная и Восточная Европа				
приток	0,02	0,1	6,4	18,3
отток	0,004	0,02	0,2	2,3

И с т о ч н и к: UNKTAD. World investment report. 1994, 1996, 2000.

Отраслевая и региональная концентрация международного производства. Приоритетность отраслей и сфер развития международного производства меняется под воздействием НТП. В последние десятилетия усилилась активность ТНК в сфере услуг. На ее долю в конце 90-х годов приходилось свыше 48% прямых капиталовложений (1970 г. — 31%). Обрабатывающая промышленность отошла на второе место. Основная часть промышленных активов сосредоточена в четырех отраслях: химическая, электромашиностроение, пищевая и металлургическая промышленность. Резко сократилась международная активность компаний в первичном секторе (6,3% против 23% в 1970 г.). В основном этот сдвиг произошел за счет вложений в развитые страны. Отраслевая структура иностранных инвестиций в развивающихся странах претерпела менее радикальные изменения. Здесь доля всей промышленности составляет 62%, но доля добывающих отраслей уменьшилась до 9%.

В региональном отношении движение предпринимательского капитала шло в основном между промышленно развитыми странами. В них сосредоточено около 75% иностранных прямых капиталовложений. Интенсивное взаимопроникновение капитала привело к концентрации международного производства прежде всего в развитых странах, перекрещиванию структур предпринимательства этих государств, хозяйственной деятельности их компаний. За исключением Японии, в хозяйстве которой роль иностранного капитала невелика, экономики других стран служат сферой наиболее интенсивного взаимодействия и соперничества своих и «чужих» компаний. Это прежде всего страны Северной Америки — США и Канада, страны ЕС. В развивающихся странах инвестировано порядка 25% мирового объема ИПК.

Иностранный предпринимательский капитал, глубоко внедрившись в экономику многих стран мира, стал составной частью их воспроизводственного процесса. Для оценки его позиций используется *индекс транснационализации* того или иного национального хозяйства. Он представляет собой среднее значение в процентах четырех показателей: отношение притока ИПК к валовым вложениям в основной капитал; отношение общего объема накопленных ИПК к ВВП; отношение объема продаж иностранных компаний к общему объему продаж и отношение числа занятых на иностранных фирмах к общей численности работников принимающей страны.

Индекс транснационализации промышленно развитых стран равен 12,8%, но страны значительно отличаются друг от друга по месту, занимаемому в их хозяйствах иностранным капиталом. Выделяется группа с высоким индексом транснационализации — свыше 20%, в которую входят Новая Зеландия, Бельгия, Греция. Это в основном малые промышленно развитые страны, в некоторых из них индекс превышает 30%. Самую многочисленную группу составляют страны с индексом транснационализации в 12—20%. В нее входят Австралия, Нидерланды, Британия, Канада, Испания и др. Некоторые страны имеют низкий уровень транснационализации: в Японии и Южной Корее он не

превышает 2%. Эти страны достигли высокого уровня развития без привлечения в широких масштабах иностранных прямых капиталовложений.

Большую роль международное производство играет в хозяйстве многих развивающихся стран. Индекс транснационализации развивающихся стран превышает 14%. В Малайзии он составляет более 35%, в Индонезии — 15%, в КНР — 12%, в Египте — 10%.

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

• По оценкам, совокупный объем производства заграничных компаний в 1999 г. составил 10% ВМП (5% в 1980 г.), около 18% производства обрабатывающей промышленности, 4% — сферы услуг.

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

• Развитие международного производства приводит к перераспределению сбережений в рамках мирового хозяйства. Косвенным показателем этого процесса служит отношение притока ИПК к валовым вложениям в основной капитал. Оно возросло за последнюю треть XX в. Если в 70-е годы это отношение составляло 2,2% против 3,8% в 80-е годы, то в 90-е годы — 8%.

• Международное производство в качестве механизма поставки товаров и услуг на иностранные рынки играет более значительную роль, чем международная торговля. Объем продаж зарубежных предприятий почти в 82 раза превосходит объем мирового экспорта (табл. 3.2).

Развитие международного производства связано не только с прямыми инвестициями, но и с целым рядом других форм международного сотрудничества. Это лицензионные соглашения, которые дают возможность ТНК участвовать в делах зарубежных компаний и получать прибыли и отчисления за пользование патентом; соглашения об управлении, по которым ТНК организует управление и техническое обслуживание зарубежных компаний в обмен за плату и долю в капитале; международная субконтракция, при которой ТНК заключает субконтракты с иностранными компаниями на выполнение особых работ или поставку отдельных товаров и др.

Таблица 3.2

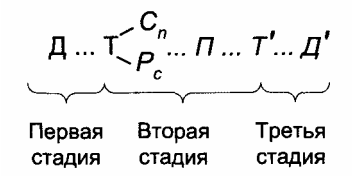
Роль иностранных прямых капиталовложений в мировом хозяйстве, %

	1975	**1985**	**1999**
Производство зарубежных предприятий к ВМП	4,5	6,4	10,1
Прирост ИПК к ВМП	0,3	0,5	5,7
Прирост ИПК к валовым капиталовложениям	1,4	1,8	8,5

Продажи зарубежных предприятий к мировому экспорту	97,0	99,0	196,0

И с т о ч н и к: UNCTAD. World investment report. 1994, 1996, 2000.

Влияние ИПК на функционирование мировой хозяйственной системы. Движение иностранных прямых капиталовложений и основанное на них международное производство являются основой интернационализации, мировизации всего кругооборота капитала. Если при обращении денежного капитала (**Д**) и товарного капитала (**Т**) производительный капитал (**П**) может в своем обороте оставаться в пределах национального хозяйства, то при его интернационализации две другие фазы обращения также становятся международными.



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

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

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

партнеров.

3.2. Интернационализация обмена

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

МРТ — основа международного обмена. В процессе конкурентной борьбы между странами сложилась система международного разделения труда (МРТ), которое находит выражение в устойчивом производстве определенных товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международный рынок и проявляется в обособлении отдельных видов трудовой деятельности по территориям.

МРТ основывается на международной специализации, предполагающей наличие пространственного разрыва либо между отдельными стадиями производства, либо между производством и потреблением в международном масштабе. В настоящее время основными видами международной специализации является *частная* (между отраслями и подотраслями) и *единичная* (внутри отраслей и подотраслей) или потоварная, подетальная и технологическая. Единичная специализация предполагает пространственную концентрацию производственного процесса по отдельным стадиям производства (детали, узлы, комплектующие компоненты) и используемым технологиям.

Международная специализация выступает предпосылкой *международного кооперированного производства.* Оно является необходимым условием налаживания узкоспециализированного производства и реализации крупномасштабных проектов, которые нередко неосуществимы усилиями одной страны. В условиях кооперации международная торговля сводится к заранее согласованным поставкам товаров и услуг между участниками кооперации. В этом случае «торговля выступает уже не как такая деятельность, которая совершается между самостоятельными предприятиями и служит для обмена их излишков, а как существенная всеохватывающая предпосылка и момент самого производства».

Международные кооперированные поставки достигают более 30% товарооборота между компаниями индустриальных стран. Кооперированные поставки играют заметную роль в экспорте целого ряда развивающихся стран с высокой долей международного производства в их отдельных отраслях. Коэффициент их внутриотраслевой торговли составляет 0,15.

Уровни развития МРТ. Степень развития производительных сил — важный фактор, определяющий интенсивность участия стран в международном разделении труда. На нее оказывают влияние также природно-географические факторы, различия в масштабах производства национальных хозяйств, достигнутых Уровнях и имеющихся возможностях внутристранового

разделения труда. Так, относительная узость внутренних рынков, ограниченные возможности разделения труда в рамках национальных хозяйств стимулировало малые страны и их компании к более активному участию в международном разделении труда, повышала значение специализации национального производства, ориентированного на мировой рынок.

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

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

Развитие международной специализации определяется участием отдельных компаний, стран, подсистем в международной торговле. Показателями участия в МРТ служат: объем внешней торговли по отношению к валовому продукту; доля экспортируемой продукции в общем объеме производства (экспортная квота); удельный вес страны, подсистемы в международной торговле, в том числе в торговле отдельными товарами; внешнеторговый оборот на душу населения.

Промышленно развитые страны имеют наиболее высокий удельный вес в мировой торговле. В конце 90-х годов на их долю приходилось свыше 2/3 мировой торговли (табл. 3.3).

Следует отметить, что удельный вес той или иной подсистемы в мировой торговле сам по себе не дает полной картины участия в МРТ. Степень участия подсистемы, страны в международном разделении труда более полно характеризуется долей экспорта в ВВП — *X/Y*.

Таблица 3.3

Доля подсистем в мировом экспорте, %

Подсистемы	**1970**	**1980**	**1990**	**1999**
Развитые страны	70,5	67,3	70,4	77,6
Развивающиеся страны	18,4	23,4	23,5	18,0
Страны с переходной экономикой	9,2	7,3	4,3	4,4

И с т о ч н и к: *Устинов И.Н.* Мировая торговля. Статистическо-аналитический справочник. — М., 2000. — С. 42; World economic outlook. IMF. October 2000. P. 187.

Роль сферы обмена в мировом хозяйстве значительно возросла по сравнению с началом 70-х годов. В 1998 г. она составила 23,3% против 18,9% в 1977—1986 гг. Это означает усиление процессов международного разделения труда.

Воздействие МРТ на национальное производство. Углубляющиеся специализация и кооперация лежат в основе развития конкурентных производств. Страны экспортируют все виды продукции, но не каждую разновидность товара. В каждой подотрасли, компании выбирают определенные группы изделий, узлов или деталей, в производстве которых они концентрируют свои усилия. Одни изделия экспортируются, а другие, необходимые той же отрасли, — импортируются. Благодаря снижению издержек производства, связанному с ростом масштабности и серийности выпуска изделий, компании получают большую массу прибыли. Данное явление в развитии производительных сил получило название *экономия масштаба, или возрастающая отдача.* Это такое развитие производства, при котором рост затрат на единицу приводит к росту выпуска больше чем на единицу. Экономия масштаба наиболее ярко проявляется при внутриотраслевой специализации.

Межотраслевые сопоставления динамических рядов производственных затрат, производительности труда и торговых потоков по таким видам продукции, как автомобили, бытовая электротехника, персональные компьютеры, показывают, что экономия на масштабах производства является решающим фактором в повышении их конкурентоспособности. Подсчитано, что в отраслях обрабатывающей промышленности удвоение выпуска в среднем обеспечивает снижение удельных затрат более чем на 10%. Это достигается за счет накопления опыта, обучения работающих, более экономного использования материалов и услуг, улучшения технологии, ускорения окупаемости капиталовложений в оборудование при расширении размеров выпуска продукции. Значение экономии масштаба в последние десятилетия не ослабло, а даже возросло во многих наукоемких отраслях.

Внешняя торговля в условиях масштаба производства в рамках отраслей не обязательно является взаимовыгодной для всех стран-участниц. Более низкие издержки имеет страна, где выше объем производства в конкретной отрасли. В свою очередь, страна, которая может дешево продать какой-то товар, как правило, выпускает его в больших количествах. Экономия на масштабе на уровне отрасли закрепляет направление внешней торговли. Страны, которые исходно были крупными производителями того или иного товара, остаются таковыми почти постоянно, т.к. они все время имеют низкие издержки производства. Исторически сложившаяся специализация может воспроизводиться, даже если новые производители могли бы произвести товар дешевле.

Торговля на основе масштаба производства оказывает более сильный эффект на благосостояние страны, чем торговля на основе сравнительных преимуществ. Концентрация каких-то отраслей в нескольких странах позволяет увеличивать масштаб производства и повысить его эффективность. Она может

приводить к ухудшению благосостояния других стран. Цена давнего производителя обычно ниже издержек начинающегося, что блокирует начало производства в другой стране в условиях открытой экономики. Этому способствует не только эффект накопленного объема производства, но и накопление опыта и знаний. Экономия на масштабе производства на уровне отрасли обычно закрепляет исторически сложившуюся международную специализацию стран в тех или иных отраслях.

Однако это положение не носит абсолютного значения. На усиление процесса специализации, изменение ее структуры огромное влияние оказывает обновление номенклатуры выпускаемой продукции под воздействием НТП. Новое качество науки проявляется в сокращении периода между созданием научных разработок и их практическим применением, в быстром моральном старении промышленных изделий. В современных наукоемких отраслях (полупроводники ЭВМ) цикл жизни продукции составляет 3—5 лет, во всех отраслях обрабатывающей промышленности он не превышает 8—9 лет (по сравнению с 20 годами в среднем в начале прошлого века). По оценкам, только в 80-е годы было обновлено около 80% товаров. В связи с неравномерным развитием НТП в мировом хозяйстве появляются новые производители, которые создают себе новые «ниши» или теснят конкурентов. Прежде всего этот процесс происходит на микроуровне уже доминирующих на международных рынках стран.

Внутриотраслевое разделение труда способствует тому, что все больше экономический обмен развивается между индустриальными странами, близкими по уровню экономического развития. В этих странах происходит выравнивание структур потребления. Если в 1980 г. 64,5% импорта промышленно развитых стран поступало из этих же стран, то в 1998 г. — уже 73%. Однако эта тенденция не действует прямолинейно, на нее оказывают влияние другие факторы. В частности, международная торговля удлиняет «жизненный цикл» промышленной продукции, сдерживает ее моральный износ. Появление на международных рынках новых изделий дает возможность менее развитым странам импортировать их. Импорт новой продукции сокращается с появлением местного производства аналогичных изделий. Производство продукции обычно передается ТНК в страны с более низкой стоимостью рабочей силы на стадии насыщения рынка в стране освоения изделия.

МРТ и интернационализация национальных хозяйств. Усиление международного разделения труда ведет к повышению роли внешней сферы в современной экономике. Это проявляется прежде всего в быстром расширении традиционной формы внешнеэкономической деятельности — торговли по сравнению с производством, в том числе в связи с тем, что многие товары в рамках хозяйственных комплексов ТНК неоднократно пересекают национальные границы.

Достигнутый уровень МРТ уже практически не оставил страны, хозяйственная жизнь которых была бы изолирована от внешнего мира, а экономические процессы замкнулись в пределах национального государства.

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

Таблица 3.4

Прирост производства и внешней торговли в мире (ППС, %)

	1981—1990	1991—2000
ВВП	3,4	3,1
Экспорт	4,7	6,1

И с т о ч н и к: World Economic Outlook. May 1999.

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

3.3. Региональная экономическая интеграция — форма развития мирового производственного процесса

Региональная экономическая интеграция представляет собой процесс развития устойчивых экономических связей и разделения труда национальных хозяйств, который, охватывая внешнеэкономический обмен и сферу производства, ведет к тесному переплетению национальных хозяйств и созданию единого хозяйственного комплекса в региональном масштабе.

Процесс экономической интеграции сложен и противоречив. Он обусловлен не только экономическими, но и политическими причинами, хотя основной причиной интеграции являются требования высокоразвитых факторов производства, переросших рамки национальных хозяйств, исторически этот процесс складывался таким образом, что соотношение политических и экономических факторов на отдельных этапах менялось.

Практика и теоретические исследования (Вайнер Дж.) показывают, что расширение рынка через региональную интеграцию может приводить к значительной экономии на масштабе производства для стран-участниц. При этом они получают дополнительные выгоды в эффективности производства от усиления конкуренции, если страны-члены интеграционного объединения

выпускают одинаковый ассортимент продукции. В этих условиях сокращаются относительно неэффективные производства и расширяются более конкурентные.

Создание интеграционного объединения на определенных этапах его развития (таможенный союз) может вызывать и противоположный эффект в силу того, что производители третьих стран могли бы поставлять те же товары по более низкой цене. Если отрицательный эффект (эффект отклонения торговли) превзойдет по своей стоимостной величине положительный (эффект создания торговли), то благосостояние стран-участниц интеграционного объединения может ухудшиться.

Конкретные формы взаимодействия в рамках интеграционного объединения зависят от уровней хозяйственного развития стран-участниц. Особенности этих стран соответственно влияют на формы, характер и движущие силы объединительных процессов.

Типы и формы региональной экономической интеграции. Развитие экономической интеграции проявляется в нескольких типах и формах. Выделяются два типа региональной экономической интеграции — межгосударственная экономическая интеграция и интеграция на микроуровне, или интеграция, ведомая частными зарубежными прямыми капиталовложениями.

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

Процессы образования региональных интеграционных группировок в мировом хозяйстве возросли. В конце 90-х годов в мире насчитывалось более 30 интеграционных объединений различного типа в сравнении с 20 в 70-е годы. Большинство из них находятся на низших стадиях развития — либо преференциальных торговых соглашений, либо зон свободной торговли, которые не включают какие-либо обязательства по согласованию или унификации национальных экономических политик.

Интеграционные процессы вызывают острые противоречия объединяющихся стран в вопросах допустимых пределов ограничения

экономического и политического суверенитетов, что отражает прежде всего беспокойство правящих группировок капитала за свое положение на внутреннем рынке.

В промышленно развитых странах интеграционные процессы получили наибольшее развитие в Западной Европе (Европейский союз) и в Северной Америке (Североамериканская ассоциация свободной торговли — НАФТА). Наиболее далеко на пути межгосударственного хозяйственного объединения продвинулся ЕС, где развитие интеграционных процессов охватывает макроэкономическую сферу и средства структурной перестройки.

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

Развитие интеграционного комплекса в регионе идет в направлении, отвечающем интересам более сильной стороны — американским ТНК, капитал которых занимает ведущие позиции в целом ряде отраслей соседних стран. 75—80% канадского экспорта (что составляет до 30% ВВП Канады) направляется в США. Для США канадский рынок тоже самый крупный, но его роль несравнима. Туда идет около 25% американского экспорта, что составляет чуть более 1% ВВП США, но 15% ВВП Канады. Более 85% экспорта Мексики связано с США и только 7% американского экспорта — с Мексикой. Значительную часть канадско-американской и мексикано-американской торговли составляют поставки филиалов американских ТНК. Неравенство сил крупного капитала стран в сочетании со «свободой рук» для частного предпринимательства придают североамериканской интеграции неравноправный характер.

К числу особенностей процесса хозяйственного переплетения относится отсутствие ярко выраженной внешнеэкономической координации. В практике отношений североамериканских стран было мало двухсторонних соглашений, нет совместных регулирующих институтов, подобных органам ЕС. Слабость «институционального» начала в развитии регионального хозяйственного комплекса не является признаком незрелости экономической интеграции. Она осуществляется там в виде заграничного производства американских ТНК, играющего большую роль в воспроизводственном процессе Канады и Мексики.

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

К числу региональных группировок, имеющих по своим целям интеграционный характер, можно отнести общий рынок Южного Конуса (Меркосур) в Южной Америке. В Юго-Восточной Азии известной группировкой является ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Целый ряд торгово-экономических образований создан на Ближнем Востоке (5) и в Тропической Африке (13).

Влияние региональной интеграции на мировое хозяйство. Деление мирового хозяйства на интеграционные группировки оказывает противоречивое влияние на процесс глобализации, мировизации хозяйственной деятельности в мире. Образование международных экономических объединений и союзов содействует развитию международного производства в рамках таких объединений. Одновременно это создает препятствия экономическим отношениям между странами, принадлежащими к различным группировкам, приводит к концентрации товарных потоков внутри экономических объединений, о чем свидетельствуют данные внутри региональной торговли. Доля внутрирегиональной торговли в ЕС в 70—80-е годы поднялась с 60 до 66%, а затем снизилась до 62%, в НАФТА — с 36 до 51%, в Меркосур — с 9 до 21%. В АСЕАН не отмечалось продвижения в этом отношении (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Доля внутрирегиональной торговли, %

	1970	**1980**	**1990**	**1998**
ЕС-15	59,3	61,0	66,0	61,6
НАФТА	36,0	33,6	41,4	51,5
Меркосур	9,4	11,6	8,9	16,7
АСЕАН	21,1	16,9	18,7	20,6

И с т о ч н и к: Handbook of international trade and development statistics. UNCTAD. 1994; UNCTAD Handbook of statistics, 2000.

Действует и противоположная тенденция: изменение положения ряда стран в мировом хозяйстве, возросшая интенсификация их экономических связей подрывают их первоначальную заинтересованность поддерживать

отношения главным образом на блоковой основе. Отсюда из стремление расширить рамки отношений, выйти на контакты с другими объединениями самостоятельно или в составе всей группировки. В результате данных процессов возникают новые механизмы отношений между отдельными группировками.

Взаимоотношения интеграционных группировок, торговых блоков и отдельных стран в основном охватывают таможенную и кредитную сферы. Например, ЕС проводит беспошлинную торговлю продукцией обрабатывающей промышленности со странами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). Заключены соглашения об ассоциации с большинством стран, ранее входивших в колониальные империи европейских метрополий, оформлены отношения двухстороннего характера с рядом группировок развивающихся стран и с отдельными государствами.

Расширению международного сотрудничества способствует действие межрегиональных организаций, в частности Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АПЕК) — межправительственная организация, созданная в 1989 г. В основу ее концепции положен «открытый регионализм», т.е. распространение мер по либерализации внутрирегиональных экономических связей на третьи страны. При этом участники ориентируются на гибкие, сетевые по своему характеру формы сотрудничества, поощрение взаимодействия, в первую очередь в частном секторе. По составу участников АПЕК выделяется среди региональных экономических объединений. В нем участвуют индустриально развитые и развивающиеся страны.

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

Ассоциации стран-производителей создавались развивающимися странами, так как сырье играет важную роль в экономике многих из них, достигая 80% экспорта отдельных стран и являясь основным источником их валютных поступлений.

Ассоциации создавались с целью противостояния мощным ТНК, которые проводили политику низких цен на сырье. Право на их образование было подтверждено резолюциями Генеральной Ассамблеи ООН.

Подобную роль играют свободные экономические зоны, созданные в государствах, входящих в различные региональные экономические объединения. В конце 90-х годов в мире насчитывалось примерно 2000 СЭЗ. Их суммарный внешнеторговый оборот превышает 10% мировой торговли. В распространенном понимании под свободной экономической зоной разумеется беспошлинная торговая и складская зона, которая, оставаясь частью национальной территории, с точки зрения фискального режима рассматривается как находящаяся вне государственных границ. Наиболее характерная черта этих зон — практическое отсутствие каких-либо ограничений на деятельность иностранного капитала, и прежде всего, на

перевод прибылей и капитала. Свободные экономические зоны в наибольшей степени отвечают потребностям ТНК, поскольку принимающая страна обычно обеспечивает инфраструктуру и начальную подготовку рабочей силы.

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

Вопросы к теме

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

Глава 4

КОММУНИКАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

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

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

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

4.1. Связь и информационные системы

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

Усложнение структуры хозяйственных комплексов, высокая взаимозависимость отраслей хозяйства, отдельных предприятий на национальном и международном уровнях требуют оптимизации систем

управления. В быстро меняющихся условиях важное значение приобретают оперативность принятия экономических решений, точность и своевременность получения информации, что вызывает быстрый рост и совершенствование связи. Объем услуг международной связи за 1985—1995 гг. увеличился примерно в 5 раз. Темпы их прироста значительно выше, чем мирового продукта. Связь становится самым большим в мире предприятием. Сбыт средств связи и услуг, связанный с распространением сообщений и изображений, составляет 3,9% ВМП, причем на долю телекоммуникационных услуг приходится более 40%.

В зависимости от предоставляемых услуг и технической базы связь подразделяется на два основных вида: *почтовую* и *электрическую.*

Производственная деятельность предприятий почтовой связи — прием от отправителей, обработка, пересылка и доставка адресатам письменной корреспонденции, посылок, денежных переводов, периодических изданий и оказание других услуг — имеет подчиненный характер. Основное место в услугах связи занимает электрическая связь — передача и прием знаков, сигналов, письменного текста, изображений, звуков и сообщений любого рода по проводной, радио, оптической и другим электрическим системам. К электрической связи относятся телефонная, видеотелефонная, телеграфная, факсимильная связь, передача данных, радиовещание, телевидение, электронная почта.

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

Внедрение новой техники и технологии привело не только к росту объема услуг связи, но и к снижению издержек производства вследствие увеличения передающих мощностей. В результате конкуренция на мировом рынке информационных услуг усиливается, быстрыми темпами возрастают расходы крупнейших компаний на информационную технологию, составляя 1—4% их доходов. Опыт последних десятилетий показал, что ни одна даже крупная компания не способна развивать все элементы связи. В начале 90-х годов было положено начало образованию крупных международных телекоммуникационных союзов, которые делят рынок телекоммуникационных услуг и потенциально могут превратиться в картельные объединения.

Отмеченные изменения в инфраструктуре телекоммуникаций открыли дорогу многим новым возможностям использования информации. Первичные сети связи служат основой построения вторичных информационных сетей. Информационные сети, осуществляющие передачу данных между получателями и ЭВМ и ЭВМ между собой получили название компьютерных или информационно-вычислительных сетей. С их помощью передаются данные, обеспечивается доступ к информационным ресурсам компаний и банков. Развитие средств связи, создание информационных сетей способствуют формированию мирового информационного пространства.

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

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

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

1. Информационные системы и сети связи позволяют компаниям оперировать значительным числом данных по товарам, услугам, фирмам, рынкам. Они содействуют быстрому сбору, накоплению, систематизации и анализу данных для принятия оптимальных управленческих решений. По американским оценкам, вследствие качественного и оперативного использования связи издержки производства снижаются на 6—10%, издержки обращения — на 7—20%. Эффективность применения информационных систем на фирменном уровне выражается в сокращении материальных запасов в 3—4 раза, оборотных средств — на 7—10%. Можно сказать, что информатизация стала средством оптимального использования труда и капитала.

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

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

Международные телекоммуникационные системы позволяют привлекать подобных работников из других стран с дешевой рабочей силой. Внедрение телекоммуникаций требует новых подходов правительств к социальной защите

и обеспечению подобных категорий рабочей силы.

3. Появление международных электронных сетей создает новые возможности для международной торговли. Выделяется особый ее вид — электронная торговля (реклама и сбыт товаров и услуг посредством электронных средств связи). Она в наибольшей степени использует услуги и товары, которые могут быть переведены в цифровой формат и поставлены в виде файла, собрания информации по международной компьютерной сети. Это могут быть программное обеспечение, печатная, музыкальная и видеопродукция, услуги информационного характера.

Большую часть электронной торговли составляют сделки между предприятиями (70—85%). Почти все они происходят в рамках национальных хозяйств. Объем сделок, осуществляемых через электронные сети, невелик. В США закупки, проведенные через сеть Интернет, в 1999 г. составили примерно 0,75% всех розничных продаж. В некоторых секторах электронной торговли доля сделок заметна: более 2% брокерских услуг по сделкам с акциями в США и странах Западной Европы и продажи компьютерного оборудования, книг, музыкальных и видеодисков.

Условия информатизации хозяйства предопределяет тот факт, что она развивается прежде всего в индустриальных странах. В силу интернационализации хозяйственных процессов информатизация приобретает международный характер.

4.2. Транспорт

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

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

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

материалов, он влияет на загрузку производственных мощностей, на формирование ВВП.

Общая характеристика. Доля транспорта в ВВП большинства стран колеблется в пределах 4—9%, а в занятости — 3—8%. Эти данные не включают индивидуальный и внутрифирменный транспорт, который увеличивает значение транспортных услуг в экономике. Как правило, его доля в ВВП понижается по мере увеличения национального дохода. Наиболее высока она в странах Азии, затем Латинской Америки и Африки.

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

Резко возрастает мобильность людей. В 1900 г. в США средний гражданин передвигался на 698 км в год в основном на работу. В 80-е годы передвижение человека с учетом всех видов транспорта достигло 19,2 тыс. км в год, увеличившись с начала века почти в 27,5 раза. В Западной Европе данные показатели меньше в полтора-два раза. Все страны с высоким уровнем развития зависят от относительно большого числа поездок людей для обеспечения их экономической и социальной активности. В слаборазвитых странах перемещения людей не превышают 480—660 км в год — примерно 2 км в день, а в наиболее развитых странах мировой периферии — в 20 раз больше. Высокая мобильность людей начинается с достижения страной среднего уровня развития.

Для анализа роли перевозок в экономическом развитии используется ряд показателей: *соотношение ВВП и грузооборота, эластичность спроса на транспорт по отношению к доходу на душу населения и др.* Соотношение ВВП и грузооборота (т/км) — $\frac{Y}{tk}$ — наименьшее в развитых странах: на один доллар ВВП приходится примерно 2,4 т/км перемещения груза, в странах с низким уровнем развития — в 2 раза больше. Примерно такое соотношение отмечается и в эластичности спроса. Различия в показателях, как видим, довольно значительны. Они свидетельствуют о том, что равный экономический рост требует больших перевозок в менее развитых странах, чем в высокоразвитых. Дело в том, что в индустриальных странах больше развита сфера услуг, которая не требует больших перевозок на единицу производства, и меньше доля тяжелой промышленности, являющейся транспортно-интенсивной.

Различна роль транспорта в подсистемах мирового хозяйства при осуществлении внешнеторговых связей. Ее показателем выступает *транспортная составляющая, которая представляет собой отношение фрахта (T_c) к стоимости экспортируемых/импортируемых товаров*

$Q_T = \frac{T_c}{X_g}$. Транспортная составляющая активно влияет на специализацию и кооперирование производства. В случае когда величина дополнительных транспортных расходов превышает выгоды, получаемые от международной специализации и кооперирования производства, последнее становится неэффективным.

Транспортные расходы составляют заметную величину по отношению к объему международных поставок. Транспортные издержки в 90-е годы составляли порядка 4—5% мирового импорта, что примерно в два раза ниже уровня 70-х годов. В развитых странах доля фрахта ниже, в развивающихся — выше (РФ — 8%). Отмеченные соотношения объясняются прежде всего различной динамикой мировых экспортных цен и тарифов на транспортные услуги, а также относительно высоким удельным весом «транспортной составляющей» в ценах на сырье и относительно низким — в ценах на готовые изделия.

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

По количеству (весу) перевозимых грузов среди всех видов транспорта на первом месте находится автомобильный, далее следуют железнодорожный, морской, трубопроводный, внутренний водный и авиационный транспорт. Быстрый рост грузовых перевозок автомобильным транспортом приводит к сокращению других видов транспорта, особенно железнодорожного и внутреннего водного. Это объясняется многими причинами, в том числе меньшей густотой их сети, их неспособностью без перегрузки обеспечить доставку товара от «двери к двери».

Процессы концентрации промышленного производства до 60-х годов способствовали интеграции железных дорог и внутренних водных путей. Фрагментация производства, диверсификация спроса и увеличение номенклатуры изделий приводят к возрастанию роли автомобильного транспорта. Железнодорожный транспорт зависит от перевозок насыпных и массовых грузов. В США на их долю приходится 80% железнодорожных перевозок, при этом каменный уголь и сельскохозяйственные продукты составляют 38 и 12%.

Приоритеты отдельных видов транспорта в мировом грузообороте также меняются. По объему грузооборота (т/км) лидирует морской транспорт, на долю которого приходится порядка 60% мирового объема. Первое место, занимаемое морским транспортом в грузообороте, объясняется как значительным развитием товарооборота, так и средней дальностью морских перевозок, которые превышают 7 тыс. км.

Интенсивное развитие магистрального и местного транспорта привело к многовидовой транспортной структуре и взаимодействию между отдельными

видами транспорта. В огромной степени это достигается организацией контейнерных перевозок. Товары, загруженные в контейнеры, перевозятся прямо от отправителя к получателю без промежуточных складских операций, даже если на различных этапах перевозки осуществляются различными видами транспорта. Одновременно использование контейнерных перевозок позволило значительно повысить эффективность использования транспорта, резко поднять производительность труда.

Процесс контейнеризации и внедрение прогрессивных транспортных технологий привели к смешанным международным перевозкам (интермодальным, многомодальным или комбинированным). Были созданы интегрированные транспортные системы с участием различных видов транспорта, работа которых строго скоординирована и взаимоувязана. Смешанные перевозки получили огромное развитие, о чем можно судить по объему морских контейнерных перевозок. Смешанные перевозки подтолкнули транспортные компании к преодолению их сегментной разобщенности и способствовали процессу вертикальной интеграции всей транспортной индустрии. Наряду с другими причинами они привели к образованию многовидовых или общих, тотальных транспортных компаний, которые распространяют свои услуги не только на перевозку, но и на многие сопутствующие операции. Эти компании действуют теперь на расширенной географической основе, начиная с региональной и кончая глобальной.

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

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

Удельный вес тоннажа под «удобным флагом» значительно возрос: с 21,6 в 1970 г. до 34% в 1990 г. и свыше 60% в конце 90-х годов. Наиболее широко открытая регистрация используется судовладельцами индустриальных стран: 67% их тоннажа в начале 2000 г. Довольно длительное снижение уровня фрахтовых ставок и повышение стоимости рабочей силы привели к сокращению объема национальных флотов ведущих западных стран и перемещению их под удобные флаги. К самым крупным фактическим владельцам тоннажа под удобными флагами относятся США и Япония —

соответственно 75,4 и 88,4% их флотов. Этот тоннаж используется в транспортировке национальных внешнеторговых грузов: в США — до 70%.

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

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

Вопросы к теме

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

Глава 5

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И КАПИТАЛА

Образование и развитие мирового хозяйства сопровождаются выходом производительных сил, факторов производства за рамки национальных государств. Эти процессы в экономической науке характеризуются различными, но тесно связанными между собой понятиями — интернационализация и глобализация, мировизация, экономики, которые отражают различные стадии в развитии мировой хозяйственной системы.

5.1. Понятие и степень глобализации, мировизации хозяйственных процессов

Понятие мировизации. *Интернационализация национальных хозяйств прежде всего связана с развитием международных рынков. Она охватывает международную сферу обмена и потребления, образуя основу развития всех форм международных экономических отношений.* Интернационализация национальных хозяйств стала развиваться в возрастающих масштабах с промышленной революции, когда товары стали производиться в объемах, превышающих внутренние потребности стран. Это определило процессы углубления международного разделения труда, что в свою очередь создало устойчивую основу взаимодействия национальных хозяйств.

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

При данном подходе *под глобализацией, мировизацией, национальных хозяйств понимается создание и развитие международных, мировых производительных сил, факторов производства, когда средства производства используются на международном пространстве.* Мировизация проявляется в создании отдельными компаниями хозяйственных объектов в других государствах и развитии наднациональных форм производственных связей между различными национальными хозяйствами.

Процессы интернационализации и глобализации экономической жизни протекают взаимосвязанно, поэтому нередко не проводят четкого разграничения данных терминов, понимая под глобализацией пространственное объединение рынков, разделенных экономическими или государственными границами, или высшую на данный период степень интернационализации.

Анализ процессов глобализации, мировизации позволяет определить степень единства мировой хозяйственной системы, роль в ней национальных хозяйств, а также влияние этого процесса на положение национальных хозяйств.

Степень глобализации, мировизации хозяйственных процессов. При анализе процессов глобализации хозяйственной жизни используются абсолютные и относительные показатели. Прежде всего они касаются движения предпринимательского и ссудного капиталов и производства на предприятиях, контролируемых иностранным капиталом. Следует отметить, что поскольку мировое хозяйство является развивающейся, динамичной категорией в целом и ее составляющих частей, наиболее соответствующими цели анализа выступают относительные показатели.

Показатели движения ИПК. Основу процесса формирования планетарных факторов производства составляет движение предпринимательского капитала, и в основном — прямых капиталовложений. Как отмечалось в гл. 3, экспорт капитала в форме прямых инвестиций резко возрос во второй половине XX в. (за 1960—1980 гг. — в 7,6 раза, 1980—1998 гг. — в 8 раз). Объектом приложения ИПК были промышленные страны — 70% накопленного объема. Международное производство в основном сосредоточено в двух районах — Западной Европе и Северной Америке, а в других частях планет оно имеет очаговый характер.

Несмотря на некоторое повышение роста международного производства, ИПК обеспечивает относительно небольшую часть внутреннего производства. При этом деятельность зарубежных предприятий нацелена прежде всего на обслуживание внутреннего рынка принимающих стран или региона. Так, 63% продаж товаров и 82% услуг зарубежных предприятий американских ТНК имеют локальный характер. Лишь небольшое число корпораций располагает общемировой производственной и сбытовой сетью. Это в основном автомобильные и электронные компании.

Для понимания степени глобализации движения предпринимательского капитала важное значение имеют исторические сравнения масштабности этого процесса. Почти все относительные показатели международного производства конца XIX — начала XX в. были выше показателей последних десятилетий XX в. Это касается показателей мобильности капитала, потока капитала по отношению к ВВП, к валовым капиталовложениям принимающих и экспортирующих стран. Так, показатель мобильности капитала, рассчитываемый как среднее сальдо платежного баланса по текущим операциям к ВВП стран — экспортеров и импортеров капитала, в 1870—1914 гг. в среднем составлял 3,3%, а в 1960—1996 гг. был ниже — 2,6%. Только совокупный объем ИПК по отношению к ВМП в середине 90-х годов

превысил показатель 1913 г.

Показатели внешнеторгового обмена. Быстрыми темпами развивался внешнеторговый обмен. Его темпы во второй половине XX в. в 2,8 раза превышали рост ВМП. В тот период была восстановлена тенденция конца XIX — начала XX в., нарушенная в 20—30-е годы. По отдельным подсчетам, в 90-е годы XX столетия отношение объема экспорта к ВВП в полтора раза превысило показатели 1913 г. Однако быстрый рост мировой торговли во второй половине XX в. в значительной степени был обеспечен за счет внутрирегиональной торговли, которая обнаруживала несомненную тенденцию к росту. Так, доля внутрирегиональной торговли Западной Европы в мировом экспорте выросла с 23% в 1960 г. до 31% в 1995 г., доля Северной Америки при снижении ее в начале 80-х годов осталась практически неизменной, доля азиатско-тихоокеанского региона увеличилась с 5 до 12%.

Итак, усилилось ли производственное единство мировой хозяйственной системы в течение XX в.? Оценки экспорта прямых инвестиций по отношению к ВВП, к валовым капиталовложениям ведущих западноевропейских стран показывают, что эти доли в начале века были у них выше, чем в конце XX столетия. Ненамного изменились относительные показатели международного движения товаров. Отношение экспорта, импорта товаров к ВВП у ведущих промышленных стран лишь незначительно превысило уровень 1913 г., а для Японии он оказался ниже этого уровня. Подобное положение было характерно для многих развивающихся стран.

Показатели движения ссудного капитала. Следующий аспект взаимосвязанности мировой хозяйственной системы относится к движению ссудного капитала, к функционированию международных кредитных рынков. Абсолютный объем операций на международных рынках капитала за 80—90-е годы быстро увеличивался, и показатели росли по всем их секторам. При этом следует иметь в виду, что физическое увеличение сделок было меньше статистических данных, так как они включают повышение курсов ценных бумаг, процентных ставок.

Относительные показатели международных операций на рынках капиталов также быстро росли. Соотношение операций, пересекающих границы, подтверждает тенденцию к интернационализации рынков капиталов. Так, международные сделки с облигациями в США в 1999 г. достигли 126% ВВП, а в Германии — 250% ВВП (табл. 5.1).

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

Таблица 5.1

Международные сделки с облигациями и акциями, % ВВП

Страны	1975—1979	1980—1989	1990—1994	1999
США				
облигации	4,0	36,5	94,0	125,8
акции	1,9	6,7	14,7	53,1
Япония				
облигации	2,2	63,3	74,5	56,0
акции	0,6	9,7	9,8	29,1
Германия				
облигации	5,3	25,0	87,3	250
акции	1,6	7,3	15,2	83,4

И с т о ч н и к: Bank for international settlement. 70 th annual report. Basel. 5 June 2000. P. 90.

Движение рабочей силы. Одним из важнейших факторов производства любой хозяйственной системы выступает рабочая сила. Степень ее международного движения уступает интернационализации предпринимательского и ссудного капиталов, рынка товаров. Международная мобильность рабочей силы в конце XX в. намного меньше, чем во второй половине XIX в., в то же время возросла степень временного перемещения людей за пределы национальных границ — международный туризм.

Анализ данных формирования единого производственного процесса в планетарном масштабе показывает, что глобализация, мировизация хозяйственной жизни проявляется как тенденция. В течение прошлого века этот процесс проходил неравномерно, возможно, он развивается циклично. В 20—30-е годы преобладала тенденция к автаркии, а Вторая мировая война вообще нарушила хозяйственные связи. Во второй половине XX столетия преобладала тенденция развития международного производства в рамках регионов, подобные направления развития отмечаются и в сфере обращения. *Таким образом, скорее более сильно проявлялась тенденция регионализации, чем мировизации, глобализации хозяйственного развития.*

В современных условиях основными центрами организации производства, распределения, обмена и потребления продолжают оставаться национальные хозяйства. Они представляют собой исторически сложившиеся в национальных государственных границах системы воспроизводства продукта и общественных отношений. От уровня развития национальных хозяйств, особенностей их отраслевой и территориальной структур, внутреннего разделения труда зависят масштабы и степень развития МРТ.

5.2. Процессы глобализации и положение национальных хозяйств

Глобализация хозяйственной деятельности в теории при совершенной конкуренции, равенстве условий положительно влияет на развитие экономики отдельных стран и всего мира. Считается, что благодаря этому процессу достигается экономия на масштабе производства, более эффективно размещаются факторы производства в мире, становятся более доступными достижения науки и техники. На практике, как показал опыт 80—90-х годов XX в., выгоды от мировизации хозяйственной деятельности, орудием которой выступают ТНК, достаются ведущим развитым странам. Не удивительно, что концепция глобализации имеет отчетливо западное происхождение, американоцентристское по своей направленности. В политическом отношении глобализация выступает инструментом ведущих в экономическом отношении держав для решения задач упрочения своих доминирующих позиций. Концепция глобализации включает положение о наличии единственного государства, способного действовать глобально и имеющего мировые интересы во всех важнейших сферах.

• Резко обостряя конкуренцию на национальных рынках, глобализация не дает окрепнуть хозяйствам менее развитых стран. ТНК стремятся подчинить социальную направленность национального развития, что сказывается на социальной обстановке во всех странах — в странах базирования ТНК и в принимающих странах. Одним из последствий этого является дальнейшее снижение влияния на рынке труда организованной рабочей силы. Мировое хозяйство как целое нуждается в свободном рынке труда, но он в основном создается не за счет свободы передвижения рабочей силы между странами, а вследствие свободного выбора ТНК наилучших для них условий использования рабочей силы. Для развитых стран главное влияние мировизации выражается в давлении на занятость малоквалифицированных рабочих.

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

Односторонние преимущества при распределении выгод глобализации национальных хозяйств затрудняют гармоничное развитие мировой экономики, оставляют многие страны и регионы на обочине экономического прогресса и даже вне его сферы. Поэтому эксперты ЮНИДО определили глобализацию как «реструктуризацию мировой экономики, в процессе которой ширится разрыв между теми нациями, которые достигли промышленной критической массы, необходимой для обеспечения мировой конкуренции, и отставшими».

Мировизации хозяйственной жизни противостоят общие ценности, воспроизводимые национальными институтами.

5.3. Взаимозависимость и экономическая безопасность

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

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

Данный эффект может использоваться в экономической политике. Крупная в экономическом отношении страна своей денежной и фискальной политикой может стимулировать внутреннее производство и соответственно импорт, что вызовет рост экспорта другой страны. Это приводит к увеличению производства и занятости в мире («теория локомотива»). Степень влияния оживления в одной стране зависит не только от доли ее импорта в другой стране, но и от влияния ее экспорта на последующий прирост дохода.

Для определения эффекта взаимозависимости важно знать, насколько прирост ВВП на 1% в одной стране увеличит доход в другой. Принято считать, что число в 0,5% ВВП служит важным фактором оживления экономики страны. В случае если прирост ВВП одной страны вызывает увеличение дохода в другой на 0,5%, руководители последней могут полагаться на рост иностранного спроса и не предпринимать особых мер внутри страны по стимулированию производства.

На основе эконометрической модели международной связи ОЭСР были подсчитаны размеры эффекта передачи экономического роста или взаимозависимости (1979). Расчеты показали, что увеличение расходов в США на 1% приводит к росту внутреннего дохода на 1,47%, а в Германии — на 0,23, в Японии — на 0,25, в Канаде — на 0,68, в странах ОЭСР в целом — на 0,74%.

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

Взаимозависимость нередко создает сложные проблемы для

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

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

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

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

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

Экономическая безопасность (международная и национальная) носит общемировой характер и затрагивает в разной мере интересы всех государств. Первоначально вопрос об экономической безопасности возник среди развивающихся стран. Он нашел отражение в принципах Бразильской концепции коллективной экономической безопасности (1974 г.). В 1984 г. проблема международной безопасности была поставлена экономическим совещанием стран — членов СЭВ, а в 1985 г. СССР впервые внес данную проблему на рассмотрение в ООН.

Под международной экономической безопасностью понимается такое

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

Проблема экономической безопасности в наибольшей мере затрагивает интересы развивающихся и восточноевропейских стран в отношениях Запад — Юг, Запад — Восток. Как показывает мировой опыт, ущерб наносится различными способами: нарушение нормального состояния международной торговли (применение эмбарго, введение чрезмерных количественных и тарифных ограничений, искусственное повышение или понижение цен на те или иные товары); создание ограничений на пути международного движения технологий в нарушение практики коммерческой деятельности и др.

Преднамеренный ущерб может наноситься валюте страны путем нарушения ее валютного режима, манипуляций по занижению валютного курса, замораживанию вкладов страны в иностранных банках, введению кредитных ограничений. Может целенаправленно нарушаться порядок движения капитала, в частности, путем организованного бегства из какой-либо страны, незаконной реквизиции или национализации без компенсации собственности иностранных инвесторов. В число нарушений международной экономической безопасности входят организация целенаправленной утечки научных и наиболее квалифицированных работников физического труда, нарушение существующей системы международного транспортного сообщения вопреки действующим соглашениям в этой области.

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

Современная мировая практика знает следующие основные способы обеспечения безопасности:

1. Сдерживание нежелательных действий при помощи различных средств давления, применение против нарушителя безопасности практических средств воздействия на уровне отдельных государств. В их число входит политический процесс, который предотвращает, завершает или дополняет силовые действия, оформляет их и узаконивает в правовом отношении. Все эти меры требуют определенного уровня экономической мощи государств, применяющих их.

2. Создание равновесия сил путем организации различного рода объединений и блоков на региональном и международном уровнях, однако сила становится менее действенным средством принуждения. Раньше цена насилия была относительно низкой и использование силы считалось допустимым, так как экономики были менее взаимосвязаны. В настоящее время использование силы между странами обходится дорого. Экономическая взаимозависимость обычно связана с выгодами для обеих сторон, и разрыв отношений наносит обоюдный ущерб.

Национальная экономическая безопасность понимается как защищенность экономики от внутренних и внешних неблагоприятных факторов, которые нарушают нормальное функционирование процесса

внутреннего воспроизводства, подрывают достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывают повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому государству.

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

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

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

Вопросы к теме

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

Глава 6

СБЕРЕЖЕНИЯ И КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

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

Сбережения представляют собой разницу между располагаемыми доходами и расходами, или балансирующую статью счета текущих поступлений и текущих выплат. Под капиталовложениями понимается поддержание и увеличение производственных и непроизводственных фондов (основной капитал), а также увеличение запасов материальных средств.

6.1. Сбережения, капиталовложения и экономическое развитие

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

Капиталовложения и экономический рост. В прошлом в экономической теории и практике хозяйственного развития капиталовложениям уделялось первостепенное внимание. Наиболее ярко это нашло отражение в однофакторной модели экономического роста Харрода-Домара:

$$GC = S \text{ или } G = \frac{S}{C},$$

где G — темп прироста ВВП;

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

S — доля сбережений в ВВП.

Практика показывает, что страны с высокой нормой сбережений обычно имеют более высокие темпы экономического роста. В 1984—1993 гг. 14 из 20 стран с самыми высокими темпами роста ВВП имели норму сбережений свыше 25% и ни одна из них не имела норму сбережений ниже 18%. В то же время у 8 из 20 стран с самыми медленными темпами роста норма сбережений была менее 10%.

Однако связь между сбережениями и экономическим ростом не линейна. Некоторые страны, например Швейцария, имели очень высокую норму сбережений и относительно низкие темпы хозяйственного роста. Есть случаи противоположной тенденции, но в целом более высокий уровень сбережений увеличивает темпы роста за счет повышения накопления капитала. Традиционно считается, что для повышения экономического роста страна должна в первую очередь заботиться об увеличении сбережений. Нормы сбережений и капиталовложений ведут к оптимальному экономическому росту при определенных условиях.

При одном подходе предполагается, что дополнительное увеличение уровня сбережений вызывает рост благосостояния до тех пор, пока норма прибыли, определяемая предложением сбережений, превышает темпы прироста населения. При другом подходе считается, что более высокая норма сбережений улучшает благосостояние до тех пор, пока обеспечено поступление дивидендов от инвестированных проектов. Это предполагает отсутствие разрыва между сбережениями и накоплениями.

Как показывают расчеты, уровень сбережений оказывает большее влияние на экономический рост в странах с высоким и средним уровнями дохода на душу населения, чем в странах с низким уровнем. Следует иметь в виду, что в условиях интенсивного развития снижение нормы капиталовложений не обязательно ведет к снижению темпов роста. Сокращение нормы капиталовложений отражает то, что обеспечение определенного роста требует меньшего объема капиталовложений из-за их большей эффективности. Исследования в МБРР в 1988 г. по капиталоимпортирующим странам показали, что увеличение инвестиционной квоты на 10 пунктов в среднем увеличивает темпы роста ВВП на 1,5 пункта. При этом отмечаются большие колебания по странам и регионам.

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

Экономический рост и сбережения, капиталовложения. Практический опыт показывает, что экономический рост также положительно влияет на сбережения. Например, быстро развивающиеся страны Восточной Азии сначала имели высокие темпы хозяйственного роста, а затем последовал рост темпов сбережений. В 50—60-е годы в Японии и Южной Корее начало подъема

темпов сбережений на несколько лет отставало от роста ВВП. Понижение темпов прироста ВВП в конце 60-х годов сопровождалось снижением соответствующих показателей сбережений. Исследования показывают, что более сильная связь проявляется в направлении от роста к сбережениям, что дает основание для предположения о том, что усиление роста возможно даже без предварительного скачка в сбережениях. В свою очередь, это предполагает, что большая часть сбережений в быстро растущей стране будет образовываться из собственных источников.

Капиталовложения и производительность труда. В прямой зависимости от объема накопленных фондов и эффективности действующих средств производства находится производительность труда.

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

В 50—60 годы XX в. отмечалось усиление взаимосвязей между капиталовложениями и производительностью труда. Хотя циклические и конъюнктурные факторы вносили заметные коррективы в сравнительную динамику фондовооруженности и производительности труда, порождая разновременность в движении их показателей на разных этапах цикла и в разные промежутки времени, в среднем они росли примерно одинаковыми темпами при незначительных отклонениях в ту или иную сторону.

Производительность труда в мировой экономике быстро росла в 60-е годы, когда доля капиталовложений в мировом ВВП увеличивалась. В последующие десятилетия отмечалась менее тесная связь между динамикой инвестиций и производительностью труда. За 70—80-е годы производство ВВП на одного занятого возросло на 20%. Значительный вклад в общемировое увеличение производительности труда был обеспечен индустриальными странами Запада. Динамика производительности труда в развивающихся странах изменялась противоречиво: отмечался рост в 70-е годы, а затем произошло некоторое снижение. Отрицательная корреляция между капиталовложениями и производительностью труда нередко определяется низким уровнем амортизации, когда основная масса инвестиций идет не на реконструкцию, а на строительство новых объектов. В этих условиях снижается коэффициент фондоотдачи, падает эффективность капиталовложений.

В целом постоянно обновляющаяся и непрерывно возрастающая масса

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

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

6.2. Уровни мировых сбережений и капиталовложений

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

Изменения в уровнях сбережений и накопления. Уровень мировых сбережений резко менялся в последние три десятилетия: он плавно повышался в 50—60-е годы, в 70-е годы резко возрос в связи с энергетическим кризисом и значительно снизился в 80-е годы. При подсчете на базе покупательной способности валют норма мировых сбережений равнялась 23% в 1960—1972 гг., 25% — в 1973—1980, 23,3% — в 1981—1990 гг. В 90-е годы норма сбережений осталась на уровне прошлого десятилетия — 23,4%.

Понижение доли сбережений связано прежде всего с их сокращением в государственном секторе индустриальных стран.

Во многих развитых странах норма сбережений частного сектора в 60—90-е годы оставалась в пределах 20%, а норма сбережений государственного сектора сократилась с 4 до 2%.

В противоположном направлении развивался процесс сбережений в развивающихся странах, где норма сбережений увеличилась с 19% в 1970 г. до 23,3% в 1977—1984 гг. и до 26,3% в 1990—2000 гг. В восточноевропейских странах, которые ранее отличались высоким уровнем сбережений, в 90-е годы их норма значительно снизилась.

Среднегодовые объемы капиталовложений в мировом хозяйстве изменялись соответственно динамике мировых сбережений, за исключением 70-х годов. С 1950 по 1970 гг. инвестиционная квота устойчиво росла, достигнув почти 27% ВВП в 1973 г. Затем она снизилась до 20—22% в 1983 г., после чего вновь начала возрастать, но не достигла уровня начала 70-х годов

(табл. 6.1).

Таблица 6.1

Норма накопления в мировой экономике, % ВВП

Подсистемы	1974—1981	1982—1990	1991—2000
Мир	24,7	23,3	23,5
Индустриальные страны	23,2	21,6	21,6
Развивающиеся страны	25,9	24,5	25,8
Страны с переходной экономикой	—	—	22,1

И с т о ч н и к: World economic outlook IMF. October 1996; May 1997; May 2001.

Изменения в динамике мировых капиталовложений соответствовали движению экономического цикла: они повышались в периоды подъемов и снижались во время спадов.

Были и *другие причины.* В мировом хозяйстве в 80-х годах произошло увеличение реальных учетных ставок. Они поднялись с низкой и часто отрицательной реальной величины до самого высокого в истории уровня, который сохранялся до середины 90-х годов. Повышению реальных ставок способствовали ограничительная валютная политика индустриальных стран, а также огромный дефицит федерального бюджета США, который финансировался сбережениями из других стран. Стимул к этому без соответствующего увеличения частных сбережений был создан повышением учетных ставок в США. Высокий уровень реальных учетных ставок в тот период не сопровождался увеличением нормы сбережения. Она сократилась во всех промышленно развитых странах.

На изменение инвестиционной квоты влияют сдвиги в ценах. Если цены инвестиционных товаров снижаются по отношению к потребительским ценам, то можно больше инвестировать в реальном исчислении при том же уровне сбережений. С 1973 г. цены на инвестиционные товары упали относительно других товаров и услуг, но при этом реальная величина капиталовложений могла сохраниться при уменьшении доли инвестиционных расходов. Поэтому величина инвестиционной квоты снижается меньше, если проводить измерения в неизменных ценах и валютных курсах, по сравнению с подсчетами в текущих ценах. Но и в этом случае в 80-е годы отмечалась понижательная тенденция.

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

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

Ранее национальный уровень сбережений и капиталовложений взаимно увязывался. Это означало, что изменения в уровне сбережений вызывали соответствующие изменения в капиталовложениях. В последние десятилетия эта взаимосвязь между внутренними сбережениями и капиталовложениями ослабла в связи с либерализацией движения капитала. Внутри различных подсистем мирового хозяйства доли инвестиций и сбережений не совпадают. Подавляющее большинство капиталовложений в каждой подсистеме обеспечивается собственными сбережениями.

В промышленно развитых странах объем сбережений превышает капиталовложения, в развивающихся государствах сбережения меньше объема капиталовложений, составляя 97—98% от его уровня. Подобная ситуация существует и в странах с переходной экономикой. Это свидетельствует о том, что в данных подсистемах в финансировании капиталовложений возросла роль иностранного капитала.

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

Подсистемы мирового хозяйства в разной мере участвуют в формировании мировых сбережений. Доля подсистем в основном соответствует показателям их производства в ВМП. В конце 90-х годов 3/5 сбережений создавалось в развитых странах, свыше 40% — в развивающихся и порядка 4% — в странах с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы.

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

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

где S_h — сбережения домашних хозяйств;

S_e — сбережения предприятий;

S_g — сбережения правительств.

Компании обеспечивают порядка 50% национальных сбережений. У них два внутренних источника капиталовложений и сбережений: амортизация и нераспределенная прибыль. В структуре накопления компаний доля расходов

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

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

Сбережения домашних хозяйств обеспечивают менее 50% национальных сбережений. В промышленно развитых странах они уменьшились. Эту тенденцию вызвал ряд факторов. В частности, либерализация потребительского кредита привела к снижению сбережений на крупные покупки. Роль домашних хозяйств в сбережениях резко варьирует от страны к стране. Во второй половине 80-х годов на их долю приходилось от 9% валовых капиталовложений в Британии до 57% в Италии.

Определенную роль играют *сбережения государств.* С конца 80-х годов отмечалось их увеличение, что определялось уменьшением потребностей в выпуске государственных займов. Резкое увеличение бюджетных дефицитов произошло в 70-е годы в связи с увеличением расходов на военные цели, социальное обеспечение при одновременном снижении деловой активности и налогообложения. В большинстве стран пришли к выводу, что большие бюджетные дефициты деструктивны. В результате достаточно жесткой монетаристской политики дисбалансы бюджетов центральных правительств развитых стран сократились с 4— 10% в 1983 г. до 1—0,8% в конце 90-х годов, у развивающихся стран — до 2,4—4,0% ВВП.

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

6.3. Причины изменений сбережений и капиталовложений

Общие подходы. Динамика сбережений и накопления в мировом хозяйстве и в отдельных его подсистемах претерпела значительные изменения. В экономической литературе выделяются два основных подхода к выявлению причин изменения сбережений. Первый подход исходит из выбора между существующим и будущим потреблением (И. Фишер). Физические лица сравнивают уровень их временных предпочтений с учетной ставкой и выравнивают со временем потребление, чтобы максимизировать свои выгоды. В данном случае учетная ставка служит ключевым инструментом, с помощью которого сбережения и инвестиции регулируются. Другой подход базируется на тесной связи между текущим доходом и потреблением, остаток от которых сберегается. Согласно этой концепции сбережения и капиталовложения зависят от движения дохода, а воздействие учетных ставок незначительное.

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

Мотивы сбережений и накопления в развитых странах. Динамика разных источников сбережений формируется под влиянием превалирующих особых факторов и условий.

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

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

Соответственно на уровень сбережений в той или иной подсистеме мирового хозяйства, в отдельных странах важное влияние оказывает демографическая ситуация. Совокупный уровень сбережений падает при увеличении доли молодых и пенсионных возрастов. В том же направлении действует высокий показатель образования молодых семей. Он отмечался в конце 70-х годов, явившись следствием бума рождаемости в послевоенные годы. Повышение числа молодых семей вызвал в 80-е годы повышенный спрос на жилье и товары длительного пользования, что приводило к снижению нормы сбережений.

Чистый эффект демографических изменений на сбережения домашних хозяйств противоречив. По отдельным оценкам, повышение демографической нагрузки на 3 пункта приводит к снижению нормы сбережений на один пункт.

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

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

Динамика сбережений может определяться соотношением богатства и задолженности или чистым богатством домашних хозяйств к их доходам. Соотношение совокупного чистого богатства и доходов сокращалось в конце 60-х начале 70-х годов и возвратилось к прежнему уровню в последующие годы. Процесс увеличения богатства домашних хозяйств может содействовать увеличению потребления и сокращению сбережений. В США, по оценке исследователей МВФ, увеличение нормы богатства в ВВП объясняет снижение нормы накопления за 1970—1986 гг. на два процентных пункта.

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

Предпочтения на сбережения могут меняться в результате *сдвигов в*

ценах. Временное повышение цен на потребительские товары может вынудить индивидов отложить потребление, в то время как относительное повышение цен на средства производства может переключить совокупные доходы с потребления на инвестиции.

Сбережения и капиталовложения предприятий значительно колеблются в зависимости от *динамики цикла.* Основным фактором инвестирования компании выступают ожидаемые прибыли от капиталовложений. Высокий уровень уже достигнутого накопления средств труда во многих случаях оказывает сдерживающее влияние на процесс дальнейшего инвестирования. Переход на новую технологическую базу, использование технических усовершенствований, расширение рынков сбыта, снижение издержек производства способствуют повышению прибыльности капиталовложений. Со второй половины 80-х годов норма прибыли в развитых странах поднялась и превысила показатели 70-х годов, составив 16,1% в 1996—1998 гг. (1970—1979 гг. — 12,4%).

Влияние на накопление других факторов со стороны предложения не проявляется четко. Основным сдерживающим фактором накопления выступает стоимость привлекаемого капитала, выражающегося в уровне учетных ставок и стоимости размещения ценных бумаг. С конца 80-х годов учетные ставки и котировки ценных бумаг снизились, однако снижение стоимости капитала не привело к увеличению капиталовложений. Различия между странами в уровнях налогообложения нивелировали разницу в стоимости капитала. Поэтому в конечном итоге норма прибыли до вычета налогов определяет решения об инвестировании. Именно полученные прибыли покрывают расходы на увеличение постоянных и оборотных фондов. В инвестиционных проектах, рассчитанных на короткий срок функционирования, стоимость фондов менее важна, чем в рассчитанных на длительный срок.

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

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

$$S_g = (T_h + T_b) — C_g — J_g — Zg,$$

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

В большинстве стран государственный сектор является дебитором, *государственные бюджеты сводятся с дефицитом* или сбережения имеют отрицательную величину. До 80-х годов дефицитность государственных бюджетов обеспечивала достаточно высокую долю государственных капиталовложений в общенациональных масштабах и в мировом хозяйстве. Но данный процесс способствовал наращиванию государственного долга и сокращал потенциальные возможности сбережений. Поэтому величина государственных сбережений зависит от уровня перераспределения национального дохода и величины государственного долга.

Ранее считалось, что государственные расходы полностью замещают частные (*полный эквивалент Рикардо*). В последней четверти прошлого века получила распространение другая концепция. По оценкам экспертов МВФ, изменения в финансовых позициях правительства приводят только к частичному замещению частных сбережений — в среднем на 3/5 в развитых и развивающихся странах, что значительно ниже полного эквивалента Рикардо. Поэтому снижение уровня бюджетного дефицита увеличивает уровень сбережений. Считается, что величина сбережений зависит от двух важнейших переменных: темпов экономического роста и масштабов дефицитности государственного сектора.

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

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

• Доходы домашних хозяйств в бедных странах непостоянны, так как относительно большая их доля создается в сельском хозяйстве. Цены на сельскохозяйственную продукцию резко колеблются под влиянием спроса на мировом рынке и погодных условий. Эта неопределенность дополняется макроэкономической нестабильностью. Вообще говоря, высокая неуверенность

в отношении будущих трудовых доходов должна усиливать предупредительный мотив для сбережений, однако в нестабильной обстановке растущая неуверенность обычно влияет на сбережения домашних хозяйств в противоположном направлении.

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

• Формирование сбережений домашних хозяйств происходит в условиях неразвитости кредитной системы, ограниченного перечня кредитных операций формального сектора. Во многих сельских районах кредитные учреждения отсутствуют. Мелкие предприниматели практически не имеют доступа к организованному рынку капитала и располагают весьма ограниченными возможностями для расширения производства. Значительную роль в аккумуляции сбережений играет неофициальная система. Так, ее доля во всем денежном обращении стран Тропической Африки в середине 80-х годов колебалась в пределах 9,5% в Ботсване до 71,3% — в Центральной Африканской Республике (ЦАР). В середине 70-х годов в Африке на долю ростовщиков приходилось более 70% сельскохозяйственного кредита, а в целом — 92% суммы банковского кредита частному сектору. В странах Латинской Америки его доля составляла 52%, в Азии — 89%. В ряде регионов произошло не сокращение, а укрепление позиций и расширение масштабов ссудных операций местного ростовщика. В странах Африки ростовщический капитал побеждает даже отделения иностранных банков. В результате огромные средства замораживаются в ростовщических операциях, приобретая независимый от производства характер. Аккумуляция ростовщического процента и ренты создает экономический предел росту хозяйства. Она вовлекает сбережения в сферу спекуляции, ростовщичества, в накопление сокровищ, т.е. создает так называемое *перенакопление.*

Помимо ростовщиков неофициальная система представлена непосредственными финансовыми сделками между родственниками и друзьями, опирающимися больше на личные связи, чем на формальные гарантии. В связи с низким уровнем сбережений или их отсутствием в домашних хозяйствах влияние учетных ставок на масштабы сбережений или незначительно, или отсутствует. В целом эластичность сбережений к учетным ставкам значительно колеблется в соответствии с уровнем развития страны. Как отмечено выше, в бедных странах влияние изменений в учетных ставках на сбережения близко к нулю, но значительно повышается в средних по уровню

дохода на душу населения развивающихся странах и в богатых странах.

На частные сбережения в развивающихся странах оказывают влияние и другие причины, в том числе распределение доходов, уровень прироста населения, доход на душу населения. Проведенные исследования показали, что повышение на 1% дохода на душу населения повышает сбережения домашних хозяйств на 0,3% (выше, чем в развитых странах).

• Формирование сбережений общественного сектора в бедных странах также имеет свои особенности. Отличия проявляются в роли нефинансовых государственных предприятий, степени развитости финансовой системы, в системе сбора налогов и составе доходной базы, в значении внешних поступлений и внешнего долга.

В целом ряде стран с низким уровнем развития в общественном секторе значительное место занимают производственные предприятия, чистый доход которых является источником государственных расходов. Но во многих случаях управление этими предприятиями не руководствовалось целями максимизации прибылей, что приводило к переводу средств из государственного бюджета и снижению сбережений государства. Часто эти потери происходили вследствие низких цен на продукцию государственных предприятий. Даже в случаях, когда они производили конкурентоспособные товары, завышенный валютный курс приводил государственные предприятия к убыткам.

• Во многих бедных странах сбор налогов на доходы является серьезной административной проблемой в связи с неразвитостью финансовой инфраструктуры, что также понижает сбережения общественного сектора. Когда внешние обстоятельства не позволяют увеличивать сбережения государственного сектора, тяжесть структурных перестроек ложится на государственное потребление. Если уменьшение общественного потребления выступает причиной увеличения предельных затрат, то тогда прибегают к дефицитному финансированию.

В целом в подсистеме развивающихся стран, за исключением наименее развитых, преобладают мотивы к сбережению, что обеспечивает для всей подсистемы более высокую норму сбережений.

Вопросы к теме

1. Существует ли прямая связь между накоплением и темпами экономического роста?
2. Как влияют масштабы амортизации на темпы роста производительности труда?
3. Проанализируйте динамику капиталовложений в мировой экономике в целом и по подсистемам.
4. Какие факторы влияют на динамику накопления?

5. Существуют ли различия в объеме и динамике сбережений и накоплений в мировом хозяйстве и его подсистемах?
6. Какова структура накопления по источникам его формирования в промышленно развитых и развивающихся странах?
7. Какова суть концепции цикла жизни в отношении личных сбережений?
8. Какова роль неформального сектора в накоплении капитала в развивающихся странах?
9. Охарактеризуйте роль учетных ставок и нормы прибыли в процессе сбережений и накопления.

Глава 7

МЕХАНИЗМ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

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

7.1. Понятие и инструменты механизма мирового хозяйства

Механизм и его функции. В самом общем виде хозяйственный механизм мирового хозяйства можно определить как общественную систему организации производительных сил (факторов производства), совокупность форм и методов регулирования экономических процессов в планетарном масштабе, а также организационно-правовых основ, которые обусловливают производство, распределение, обмен и потребление произведенной продукции, динамизм и качественные параметры экономического развития. Хозяйственный механизм обеспечивает взаимодействие различных форм капитала в процессе его реализации.

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

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

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

• Разрешение противоречий между уровнем развития производительных сил и производственных отношений в их конкретных формах — также функция хозяйственного механизма. Производственные отношения (объективно складывающиеся отношения между людьми в процессе воспроизводства, определяемые формами собственности) оказывают серьезное влияние на уровень производительных сил. Последние вообще перестали бы развиваться, если бы конкретные формы производственных отношений не изменялись. По

мере развития производительных сил происходят определенные изменения в отношениях хозяйствования. Они происходят стихийно, через глубокие противоречия. Тем самым производственные отношения приспосабливаются к возросшему уровню производительных сил, однако противоречия не устраняются, что служит дальнейшим стимулом развития производительных сил.

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

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

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

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

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

Инструменты механизма. Ими выступают конкретные формы движения товарного и денежного капитала в мировом хозяйстве. К ним относятся такие экономические категории, как международная цена, ставка ссудного процента, валютный курс.

1. Решающей частью рыночного механизма выступает *система ценообразования.* Именно цены и их динамические колебания обусловливают мотивы и стимулы агентов производства и через них — изменения производства в ответ на изменение общественного спроса. Механизм ценообразования позволяет решать основные задачи, связанные с эффективностью производства:

• оценка соответствия производства того или иного товара международным потребностям;

• стимулирование изменений производства в сторону соответствия критериям потребностей.

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

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

Величина интернациональной стоимости изменяется обратно пропорционально производительности труда экспортных предприятий в той или иной стране. Это обычно приводит к тому, что она оказывается выше национальной стоимости данного товара в развитых странах и ниже его национальной стоимости в менее развитых странах. Следовательно, мировые цены отражают не средние международные затраты, а более низкие затраты, уровень которых ближе к затратам основных производителей.

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

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

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

Мировые и внутренние цены часто не совпадают. Последние обычно превышают мировые во всех странах независимо от уровня их развития. Поставки на внешние рынки осуществляют наиболее конкурентоспособные

производители стран-экспортеров. Использование рядом стран явных и скрытых форм поддержки и субсидирования экспорта своих товаров также способствует более низкому уровню экспортных цен.

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

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

где i — процентная ставка;

p — первоначальная сумма долга;

s — наращенная сумма долга.

В рамках национального хозяйства снижение ссудного процента стимулирует спрос на кредит, расширяет спрос на инвестиционные и потребительские товары. Удорожание кредита, наоборот, сокращает спрос на него, а значит, спрос на средства производства и предметы потребления. В мировом хозяйстве действие учетных ставок обратное. Изменение их служит причиной движения краткосрочных вкладов, т.е. так называемых горячих денег, достигающих многомиллиардных сумм. Так, резкое повышение учетных ставок в США в начале 80-х годов привело к огромному притоку в эту страну из других государств ссудных капиталов на сумму 420 млрд долл., что равнялось 22% внутренних инвестиций США за этот период.

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

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

Колебания валютных курсов оказывают существенное воздействие на изменение физических объемов экспорта и импорта, эволюцию платежных балансов по текущим операциям, объем и направление иностранных инвестиций. Обесценение валюты предоставляет возможность экспортерам данной страны понизить цены на свою продукцию в иностранной валюте, получая при ее обмене ту же или большую сумму в национальных денежных единицах, что повышает сбыт их товаров и создает возможности для увеличения экспорта. Импорт при этом затрудняется, поскольку для получения

той же суммы в своей валюте иностранные экспортеры вынуждены повысить цены. Как показали эконометрические расчеты по 14 ведущим западным странам, изменение валютного курса на 10% сокращает или увеличивает объем экспорта от 7% для США, Японии, Франции, Швеции до 3—4% — для остальных стран. Изменение объема импорта при тех же условиях составляет от 1 до 6%. Подобные сдвиги в торговле происходят за период не менее 2—3 лет. Для регулирования валютных курсов другие страны прибегают к методу «коллективной интервенции», т.е. скупке или продаже на валютных рынках той или иной денежной единицы, курс которой неблагоприятно изменяется для этих стран.

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

В целом изменения процентных ставок и движение валютных курсов оказывают большое влияние на принятие агентами мировой экономики решений в инвестиционной и торговой областях, на динамику цен и в конечном итоге — на перспективы экономического роста в странах и мировом хозяйстве. Конкретные хозяйственные формы, входящие в механизм регулирования мировой экономики, выступают в качестве сил, побуждающих хозяйствующие субъекты к определенным действиям через экономические интересы. Давление рынка с помощью спроса и предложения, цен, ссудного процента достигает сознания участников мирового воспроизводственного процесса и способствует определенной организации экономической жизни. При этом изменения в конкретных хозяйственных формах выступают как реакция на сбои в функционировании отдельных подсистем и сфер мирового хозяйства.

7.2. Структура механизма мирового хозяйства

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

Государство. Оно занимает особое положение в мире и выполняет специфические функции на национальном и внешнем уровнях. Являясь носителем власти, располагая большой финансовой мощью, государство в качестве владельца собственности и распорядителя средств действует как обычный и как особый «общественный» предприниматель. Оно использует широкий спектр воздействия на внутренние и внешние секторы хозяйства с

помощью бюджетной, кредитной, денежной, валютной политики. Наряду с краткосрочными методами воздействия на экономику государство использует различные формы долгосрочного регулирования, проводит соответствующую структурную политику, стимулируя производственные сдвиги, преодоление региональных различий, повышение конкурентоспособности национальных компаний. Важную роль играет научно-техническая политика государства.

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

Государственное регулирование внешней сферы осуществляется с помощью широкого круга мер. Это

• таможенные тарифы, которые по характеру своего воздействия относятся к регуляторам внешней торговли;

• нетарифные меры регулирования, куда входят многие меры торговой и экономической политики, включая лицензирование, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называемые добровольные ограничения, таможенные формальности, технические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные нормы и т.д.

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

Приспосабливаясь к интернационализации хозяйственной жизни и новому этапу НТП, государство осуществляет сейчас регулирование более масштабно и оперативно. Регулирование направлено не на предотвращение конкуренции, а на более гибкое воздействие на нее. Процессы разгосударствления, происшедшие во многих странах в 80-е годы, означают поиск более приемлемого соотношения между частными и общественными началами, а также переориентацию государственного хозяйствования непосредственно на поддержку частного предпринимательства.

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

В то же время на уровне ТНК (микроуровне) проводится планомерная

организация производства, широко развита сеть внутрифирменного планирования. Элементы «слепой» конкуренции, при которой предприниматели сначала производят, а затем ищут потребителя производственной продукции, сохранились только в сравнительно ограниченных сферах хозяйства, где действуют мелкие и средние предприятия. Планировать производство товаров и услуг можно лишь с учетом внутренних и внешних факторов, влияющих на хозяйственную деятельность компаний. В число основных факторов входят:

- общие тенденции мирового экономического развития;
- развитие отдельных отраслевых и региональных рынков;
- социально-культурные условия на отдельных рынках или в отдельных группах стран;
- политико-правовые условия;
- природная среда.

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

Цель состоит в обеспечении определенной прибыльности в заданных границах времени. Отсюда ориентация маркетинговой деятельности на долгосрочное прогнозирование.

В современных условиях крупнейшие ТНК планируют свою деятельность не в региональном, а в мировом масштабе. Основанный на таком подходе глобальный маркетинг ведет к возрастающему международному переплетению экономических, социальных и политических структур.

Эти процессы значительно изменяют условия международной деятельности компаний, деформируют рынок.

Руководствуясь все больше глобальными интересами расширения производства, укрепления позиций на мировом рынке и увеличения массы прибыли, ТНК в зависимости от изменения хозяйственной обстановки, социально-политического климата в тех или иных странах или регионах постоянно маневрируют производственными и финансовыми средствами в масштабах всего мирового хозяйства, перебрасывают огромные массы капитала из одной страны в другую. Свыше 30% мировой торговли представляют собой внутрифирменные поставки ТНК, осуществляемые не по международным, а по внутрифирменным, трансфертным ценам. Таким образом, *ТНК, обеспечивая свои интересы, способствуют делению рынков на закрытые и открытые сегменты.*

Межгосударственные и международные организации. Сочетание рыночных и плановых элементов на микро- и макроуровнях не предотвращает

появления диспропорций и нарушений в хозяйственных связях. Для функционирования хозяйства на глобальном уровне характерно непостоянное развитие пропорций, наличие неравновесий, неоднозначность реакции одного элемента системы на другой, разрывы в связях. Эти особенности производственной самоорганизации вызывают необходимость регулировать хозяйственный процесс, корректировать его.

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

Многосторонний компонент структуры межгосударственной координации мирохозяйственных процессов имеет двухступенчатую систему.

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

Наиболее далеко этот процесс продвинулся в Западной Европе. В рамках Европейского Союза создан разветвленный механизм согласования экономической политики. Он включает встречи глав правительств и государств (три раза в год), ежегодное проведение свыше 60 сессий Совета министров в составе руководителей внешнеполитических и других ведомств, постоянное функционирование Европейской Комиссии и многочисленных комиссий. Инструментами достижения целей выступают согласование экономических политик, установление общих принципов регулирования рынков и т.п.

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

Вторая ступень *— общемировая, представленная международными экономическими организациями,* большинство из которых возникло после Второй мировой войны. В основе разработки всей концепции послевоенной мировой экономической политики лежали идеи Дж. Кейнса, которые и получили практическое воплощение в создании специализированных организаций ООН — Международного валютного фонда, Международного банка реконструкции и развития и Генерального соглашения о тарифах и

торговле.

Регулирование мирохозяйственных процессов на мировой основе в 80—90-е годы характеризовалось эволюцией форм многостороннего регулирования мирохозяйственных связей и отражало существенные перемены в общей расстановке сил между подсистемами мирового хозяйства. Это нашло отражение в изменении роли институтов международного регулирования.

Организации мирового уровня. Вопросы стабилизации мировой экономической системы во все большей степени сосредоточивались в рамках *МВФ и Мирового банка,* при этом ведущая роль принадлежала Фонду. В последние десятилетия Фонд концентрировал свое внимание на средне- и долгосрочных подходах к проблемам экономической политики стран-членов, на вопросах разработки экономической стратегии в рамках мировой системы. Представители МВФ принимают участие в многосторонних встречах представителей ведущих стран Запада по вопросам развития экономических связей и проблем мирового хозяйства.

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

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

Важным институтом регулирования мировых хозяйственных процессов выступает Мировой банк. Основное направление его деятельности — кредитование инвестиционных проектов частного сектора, а также финансирование структурных реформ в странах. Он также принимает участие в подготовке проектов, их техническом и финансово-экономическом обосновании. Страны, получившие кредит, обязаны предоставлять Банку информацию о своем финансово-экономическом положении, содержать миссии банка, которые обследуют эти проекты.

В 80—90-е годы усилились небанковские функции МБ: координация программ помощи, регулирование экспорта капитала, статуса иностранных капиталовложений, внешней задолженности. Банк включил в свою деятельность демографическую политику, развитие образования и науки, проблемы НТР в развивающихся странах, подготовку национальных кадров. Отмененные функциональные сдвиги двух общемировых финансовых институтов связаны с изменением социальной картины мира, усилением позиций ведущих западных стран. Система принятия решений в этих общемировых организациях основывается на размерах взносов. Поэтому США

и другие развитые страны, доля которых в капитале Фонда составляет 46%, имеют практическую возможность определять политику и деятельность МВФ в особо важных вопросах, где для принятия решения требуется квалифицированное большинство голосов — 70 и 85%.

Общемировые проблемы функционирования отдельных сфер и отраслей хозяйства являются объектом деятельности многих межправительственных организаций и учреждений (ФАО — продовольственная и сельскохозяйственная организация, ИКАО — Международная организация гражданской авиации, МОТ — Международная организация труда, МАГАТЭ — Международное агентство по атомной энергии, ВТО — Всемирная торговая организация и др.).

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

Для выполнения общих целей и принципов под эгидой ВТО постоянно проводятся переговоры и консультации с целью противостояния вспыхивающему на национальном и региональном уровнях протекционизму, содействия ликвидации тарифных и нетарифных ограничений в международной торговле. Членство в ВТО расширяет доступ компаний страны-члена на международные рынки и предоставляет стране возможности использовать механизм организации для защиты своих интересов.

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

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

Главным в деятельности ОЭСР является разработка вопросов внутренней экономической политики промышленно развитых стран и их координация. При этом особый упор делается на создание концепций валютной и бюджетной политики, поскольку с их помощью регулируется спрос и оказывается воздействие на долгосрочные тенденции развития. Другое направление деятельности ОЭСР — структурная политика. Через соответствующие каналы она усиливает способность стран-членов своевременно приспосабливаться к тенденциям развития мировой экономики. В этих целях ОЭСР определяет признаки упадка тех или иных отраслей, стимулирует новые инструменты

регулирования рынка капиталов.

ОЭСР выступает одним из центров мирового экономического регулирования. Она осуществляет координацию экономической помощи развитых стран, которая составляет основную часть общего объема помощи в мире. В Комитете содействия развитию, объединяющем 17 государств, согласовываются методы, условия и размеры помощи развитию, согласовываются действия отдельных стран и их представителей в других международных организациях по вопросам этой проблематики.

«Большая семерка». Уникальное место в системе организаций, занимающихся проблемами развитой подсистемы, занимает неформальный институт — «большая семерка». В силу значимости подсистемы развитых стран он имеет общемировое значение. «Большая семерка» сложилась в середине 70-х годов в составе руководителей США, Японии, ФРГ, Британии, Франции, Италии и Канады, который предпринимает шаги по координации политики ведущих западных стран. Формой ее деятельности стали ежегодные встречи в верхах. Основная цель которых — выработка рекомендаций по наиболее острым экономическим проблемам мирового хозяйства.

Политическая острота экономических проблем предопределила основные вопросы совещаний:

- пути оздоровления экономики;
- проблемы энергетики;
- международная торговля;
- пути стабилизации валютной системы;
- отношения промышленно развитых и развивающихся стран;
- проблемы стран с переходной экономикой.

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

Ежегодные встречи глав государств и правительств, министров финансов семи ведущих западных стран составляют важный элемент механизма координации в мировой экономике. На них были достигнуты договоренности о стабилизации валютных курсов (соглашение в Ла Плаза в 1985 г. и Луврское соглашение 1987 г.), выработана долговая стратегия в отношении беднейших стран и стран со средним уровнем доходов (Торонто, 1988 г., Париж, 1989 г., Кельн, 1999 г.), обозначены пути поддержки реформ в восточноевропейских странах (Париж, 1990 г.) и др.

Отраслевые межправительственные организации. Отраслевые межправительственные организации способствуют регулированию определенных сфер и отраслей в мировом хозяйстве. Наиболее значимой из них является Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК), в которую входят 12 нефтедобывающих стран. Она выполняет функции картеля, устанавливает и следит за соблюдением квот на производство нефти, что предопределяет суть

механизма регулирования цен. Известны товарные соглашения по какао, кофе, джуту, сахару, натуральному каучуку.

Предпринимательские международные организации. На функционирование мировой хозяйственной системы помимо межгосударственных организаций и интеграционных объединений влияют организации, действующие на частно-монополистическом уровне (региональном и глобальном). На мировом уровне таким органом является Трехсторонняя комиссия, созданная в 1973 г. при активном участии Д. Рокфеллера, председателя «Чейз Манхэттен бэнк». Она объединяет около 300 представителей крупных ТНК, политических кругов, экономистов из США, Западной Европы, Японии. Руководящим ее органом является исполнительный комитет, состоящий из 35 членов. Официальные цели трехсторонней комиссии заключаются в том, чтобы содействовать более тесному сотрудничеству промышленно развитых стран.

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

Некоторые зарубежные исследователи утверждают, что все наиболее могущественные представители западного мира связаны с Трехсторонней комиссией. Ни один из обычных неправительственных институтов не обладает той суммой рычагов влияния, взаимосвязей с руководящими кругами центров современного мира, которая позволила этой комиссии занять уникальное место в системе взаимосвязей промышленно развитых стран. По оценкам, влияние этого органа на политику позволяет считать его как бы «теневым кабинетом» треугольника — США, Западная Европа, Япония и всего мира.

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

Характер действия механизма мирового хозяйства. Анализ организационной структуры хозяйственного механизма показывает, что мировое хозяйство в определенной мере является управляемым, поскольку значительная часть спроса формируется на основе внутрифирменной торговли ТНК, протекционистских мер государства, государственных и межгосударственных заказов и программ, целенаправленных действий межправительственных организаций. Современному хозяйству свойственна регулируемая конкуренция, которая сосуществует с нерегулируемой, свободной конкуренцией. Оба вида конкуренции тесно переплетены, часто являясь формами хозяйственной деятельности одних и тех же агентов.

Неопределенность регулируемой системы делает условным и процесс регулирования. Реакция глобальной экономической системы на различные воздействия оказывается неоднозначный, и эффективность регулирующих мер зависит от восприимчивости систем и соответствия их объективным потребностям. Глобальная хозяйственная система стремится к равновесию, но такое стремление не отрицает неравновесия, а соседствует с ним.

Развитие НТП и интернационализация производства способствуют росту неопределенности воспроизводства в мировом хозяйстве. Представляется, что приспособление механизма мирового хозяйства к новой обстановке должно идти по пути развития регулирования, повышения его роли. Главным образом такое развитие должно происходить в планетарном, а не только в международном масштабе. В докладе Римского клуба 1991 г. «Первая глобальная революция» указывается, что в краткосрочном плане рыночные силы не способны удовлетворить многие человеческие и социальные нужды. Многие проблемы, общие для всего мира, абсолютно не поддаются рыночным силам, и поэтому необходимо вносить коррективы. Цель должна состоять в том, считают Б. Шнайдер и А. Кинг (Римский клуб), чтобы добиться баланса между чрезмерностями авторитарного и систематического планирования, с одной стороны, и необузданностью капитализма со всеми его жестокостями, которые нам известны, — с другой.

Какие же факторы вызывают усиление тенденции к консолидации экономической системы? Прежде всего это далеко продвинувшийся процесс интернационализации производства и капитала, открытости национальных экономик. Он обусловливает рост взаимосвязанности национальных экономик, отраслей и отдельных корпораций и соответственно создает объективную потребность в интернационализации управления производительными силами. Потребность в этом предопределяют также всеобщность и острота глобальных проблем, которые усугубляют неустойчивый, конфликтный характер развития мирового хозяйства.

Совместных решений требует задача преодоления разрыва в уровне экономического развития промышленно развитых и развивающихся стран, преодоления структурных кризисов, борьбы с инфляцией и безработицей, которые приняли мировой масштаб. Необходимость координации экономической политики вызывается усилившейся тенденцией к синхронизации мирового производственного процесса. Из этого следует необходимость увязки антикризисной и антициклической политики государств, внесения соответствующих коррективов в их программы экономического развития, предупреждения, по возможности, таких действий, которые оказывают отрицательное влияние на экономику других стран и на все мировое хозяйство.

7.3. Мировой экономический порядок

Понятие международного порядка. *Мировой порядок (режим) представляет собой достаточно четко выраженные условия, которые*

приняты на многосторонней основе и базируются на взаимоприемлемых нормах, определяющих государственные и негосударственные рамки поведения в какой-либо сфере международной деятельности. Мировой экономический порядок включает в себя международно-регулирующие структуры:

- международную валютную систему;
- общемировую торговую систему;
- международные принципы налогообложения.

Создание международных порядков накладывает определенные обязательства и приводит к издержкам для его участников. Оптимальный порядок обеспечивает выгоды для всей системы. В другом случае развиваются процессы в соответствии с концепцией несовершенной конкуренции.

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

Изменения мировых порядков. В истекшем столетии в мире произошли значительные изменения. В его начале мировой экономический порядок олицетворяли шесть-семь метрополий с их колониальными империями.

Сложившийся после Второй мировой войны порядок держался на превосходстве США при сохранении отношений метрополия — колония. Первые послевоенные годы были вершиной положения США в мировой экономике. За 30—40-е годы американская доля в мировом доходе увеличилась с 29 до 33%, а доля второй по экономической мощи страны на Западе — Британии — сократилась примерно с 9 до 6%. В промышленном производстве на долю США приходилось свыше 37% мирового объема продукции, в официальных мировых резервах монетарного золота — свыше 70%. Пользуясь резким ослаблением сил других западных стран, США в послевоенные годы обеспечили себе такое положение, которым не обладала даже Британия в период своего наивысшего расцвета.

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

Другая характерная черта послевоенного мирового экономического порядка заключалось в том, что он состоял из обособленных экономических

режимов, существовавших в рамках экономических взаимоотношений внутри колониальных империй, а также обособленной системы экономических отношений, сложившейся в Восточной Европе, где в 1949 г. был создан Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ).

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

С распадом колониальных империй развивающиеся страны пытались кардинально изменить существовавшую международную экономическую систему. Они провели через Генеральную Ассамблею ООН в мае 1974 г. резолюцию о *Новом международном экономическом порядке* (*НМЭП*) и в сентябре этого года — резолюцию, которая одобрила Хартию экономических прав и обязанностей государств.

В основу НМЭП были положены принципы суверенного равенства государств в международных, политических и экономических отношениях, суверенитета и эффективного контроля государств над своими хозяйственными ресурсами. Одно из главных мест в концепции НМЭП занимали требования справедливого соотношения цен на сырьевые и промышленные товары и смягчения резких колебаний спроса на сырье. В качестве одного из путей изменения механизма ценообразования предлагалась система индексации — увязки цен на важнейшие виды сырья с ценами на готовую и обрабатывающую продукцию, предоставления преференций для экспорта этой продукции. В число требований вошли предложения о ежегодной передаче по каналам помощи средств в размере 1% ВВП промышленно развитых стран без условий.

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

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

Требования развивающихся стран о получении дополнительных средств

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

Новый мировой порядок. В 80-е годы США сместили подходы к сложившемуся к тому времени мировому экономическому порядку, учитывающему социально-экономические изменения и сдвиги в соотношении сил в мире. Американские правящие круги полагали, что деление на две социальные системы придало глобальным проблемам неоправданную остроту и сделало международные договоренности недостаточно надежными. Ставка была сделана на возрождение доминирующей роли США в мировой экономике. В начале 1991 г. во время военных операций ведущих западных стран против Ирака президент США выдвинул положение о «новом мировом порядке», не раскрыв его содержания.

Концепция нового мирового порядка (НМП) имеет различные толкования. Согласно одному из них она подразумевает многостороннюю коллективную безопасность, включающую действительное объединение государств по поддержанию порядка во всех подсистемах при направляющей роли США. Этот подход в той или иной мере находит понимание в большинстве стран Запада, буржуазно-либеральный гуманизм которых имеет узкие рамки и зачастую используется как средство в борьбе за сохранение привилегированного положения в мировом хозяйстве наиболее развитой и сильной группы стран. На Западе опасаются, что возвышение новых индустриальных стран, обострение конкуренции подорвут процветание промышленно развитых стран.

Другое толкование связывается с поддержанием главенствующего положения единственной сверхдержавы — США и утверждением американской исключительности. Оно учитывает приверженность США опоре на силу. После развала социалистического содружества и Советского Союза США остались единственной сверхдержавой в мире. Данное толкование подтверждается высадкой американских войск в Сомали и на Гаити в 1993 г., на территории бывшей Югославии в 1996 г. под флагом ООН, военной агрессией ведущих стран НАТО против Югославии весной 1999 г. и фактической оккупацией части ее территории.

Новый мировой порядок представляет собой концепцию, рассчитанную на длительный период времени, по созданию инфраструктуры для осуществления США своего влияния в мире. Она опирается на положение о том, что стабильность экономического режима можно поддержать только в специальной мирохозяйственной структуре, где доминирует ярко выраженный лидер. Эта концепция соответствует положению, выдвинутому еще в 70-е годы, о происходящей замене демократии господством элит в обществе.

Альтернативой подобным устремлениям может быть справедливый

демократический порядок, который сможет гарантировать мировому сообществу достижение разумных договоренностей по глобальным проблемам и добросовестное сотрудничество всех государств в ходе их решения, социальную и геополитическую справедливость.

Вопросы к теме

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

Раздел II

МИРОВЫЕ РЫНКИ ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Глава 8

МЕЖДУНАРОДНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Развитие мирового производства, как отмечалось ранее, требует постоянного использования значительных объемов капитала в денежной и товарной формах. Он поступает из национальных и зарубежных источников. Нехватка внутренних средств, стремление капитала к самовозрастанию вызывают перемещение огромных масс различных видов капитала между странами.

Иностранный и национальный капитал обеспечивает непрерывность производственного процесса и его расширение в мировом масштабе, структурную перестройку мирового хозяйства в результате перетока капитала из менее рентабельных в более прибыльные секторы и отрасли производства, кроме того, он увеличивает размеры производственного накопления капитала, содействуют его концентрации и централизации.

Мощным импульсом развития международного капитала является несбалансированность государственных финансов во многих развитых и развивающихся странах. Механизм финансирования дефицитов государственных бюджетов приобрел международный характер.

Международное движение капитала представляет одно из важнейших орудий в конкурентной борьбе компаний и стран. Одновременно оно может вызывать глубокие диспропорции в мировом хозяйстве.

8.1. Общая характеристика международного финансирования

Общие понятия. *Международное финансирование* представляет собой экономические отношения, возникающие на основе предоставления и получения капитала, необходимого для воспроизводства прибыли, образуют систему сделок с иностранными активами и расчетов по ним, в которых участвуют резиденты нескольких стран.

Структура международного финансирования рассматривается с различных точек зрения в зависимости от целей исследования — *по субъектам* (институты или учреждения) и *инструментам рынка.* Под *инструментами*, или товарами международных рынков капитала, понимается любое финансовое

требование, обозначенное в иностранной валюте (валюта, облигации, акции, переводные векселя и др.) Число их быстро растет, и это дает возможность получать прибыль на денежный капитал, свободный даже на самое короткое время

Часть инструментов является ценными бумагами, удостоверяющими отношения займа. Другая часть представляет собой титулы собственности, которые подтверждающие участие владельца в собственности предприятия (в основном акции). Третья часть инструментов является производной от двух первых и страхует эти сделки. Это деривативы, экономическую основу которых составляют акции, облигации, а не реальный капитал.

Инструменты представляют определенные формы движения капитала. Основными формам движения капитала являются ссудный капитал (международные облигации, банковские займы и др.), предпринимательский капитал (портфельные и прямые капиталовложения — акции), а также экономическая помощь.

Основная масса финансовых средств функционирует в форме ссудного капитала, который представляет собой капитал в денежной и товарной формах, представляемый на основе срочности, возвратности и уплаты процентов. В структуре ссудного капитала ведущее место занимают облигационные займы (табл. 8.1). Банковским кредитам принадлежит относительно скромная роль. По данным на конец 90-х годов, банковские кредиты составляли всего 25% объема капитала, привлекаемого промышленными компаниями и правительствами во всем мире.

Проводится также деление капитала по формам собственности — частный и государственный капитал. В движении государственного капитала ведущее место занимает экономическая помощь.

Таблица 8.1

Структура движения частного капитала в мире, млрд долл. в среднем в год и в %

Формы капитала	1985-1989, млрд долл.	%	1990-1993, млрд долл.	%
Облигации	211,7	40,4	338,3	43,5
Банковские займы	86,7	16,6	123,8	15,9
Прямые капиталовложения	127,7	24,4	177,6	22,8
Акции	9,7	1,9	23,7	3,0

И с т о ч н и к: Sananda S. Grows Centures in South East Asia in the Era of Globalisation. Discussion Paper 118. Sept. 1996. UNCTAD. p. 3.

Характер международных финансовых отношений. Последняя четверть XX в. отмечена быстрым ростом объемов операций на мировых финансовых рынках. По различным видам движения капитала увеличение

объемов составляло 16—63 раза за 70—90-е годы, в то время как экспорт за этот период возрос в три раза, ВМП увеличился еще меньше. Если последнее удвоение мировой торговли произошло за 17 лет, то международные финансовые потоки удваивались в среднем каждые четыре года.

Эти данные свидетельствуют о том, что финансовые отношения превратились в огромный самостоятельный сектор мирового хозяйства. До середины 70-х годов XX в. финансовые операции были тесно связаны с развитием производства и внешней торговли. Сейчас они в значительной степени являются *саморазвивающимися, слабо связанными с материальной экономикой.*

Функционирование международных финансовых рынков происходит в постоянно меняющейся среде, определяемой денежными системами, состоянием платежных балансов отдельных стран, моделями экономического роста ведущих стран. В силу разнородности данных рынков процесс международных финансовых операций происходит непрерывно.

Постоянное перемещение средств через национальные границы, обусловленное интернационализацией производства, увеличением свободы перемещения капитала, улучшением информационной технологии превратило эти отношения в неотъемлемую часть мировой хозяйственной системы. Начиная с последней трети прошлого столетия финансовые рынки прежде всего развитых стран стали функционировать не как локальные структуры, а как совокупности, объединенные общими условиями, связями и закономерностями развития, что позволяет говорить о формировании *мировой кредитно-финансовой системы.* Международные финансовые операции выступают развивающейся силой, преобразующей финансовые системы отдельных стран.

Центры международного финансирования. Выполнение международной функции перераспределения и перемещение капитала в большей степени присущи странам и территориям, где созданы льготные режимы регулирования финансовой деятельности нерезидентов для привлечения капитала иностранных банков и компаний. Кредитные учреждения, специализирующиеся там на операциях с иностранными юридическими и физическими лицами, осуществляют их на основе особых (внешних) счетов, отделенных от счетов резидентов внутреннего рынка и представляющих держателям этих счетов налоговые скидки, освобождения от валютного контроля и другие льготы. Таким образом, внутренний рынок капиталов изолируется от внешнего — международного, а кредитные учреждения, находящиеся на территории страны и занимающиеся международными операциями, не являются составной частью ее экономики. Пребывая на принимающей территории, они проводят внешние по отношению к ней операции с нерезидентами, а в отдельных случаях — с резидентами, если последнее допускается правилами валютного контроля. Поэтому эти центры международного финансирования называют оффшорными, т.е. экстерриториальными.

Раньше для возникновения международного финансового центра

необходимы были развитая национальная банковская система, крупная фондовая биржа и стабильная денежная единица. В последние десятилетия чаще всего достаточно наличие гибкого финансового законодательства, права открывать иностранные банковские отделения и филиалы, отсутствие налога на доходы или его льготный характер, упрощение процедуры для проведения биржевых и банковских операций и т.п. Теперь наряду с такими традиционными экстерриториальными центрами, как Нью-Йорк, Лондон, Токио, Париж, Цюрих, на международных финансовых рынках важную роль играют Сингапур, Гонконг, Бахрейн, Кипр, Панама и др.

Несмотря на появление новых центров международного финансирования, ведущее место удерживают традиционные — Нью-Йорк, Лондон, Токио. Они возвышаются над всеми, имеют тесные связи с другими рынками через филиалы и дочерние компании кредитных учреждений. При этом США по сути являются мировым центром финансовой активности и в значительной степени определяют динамику и структуру операций.

8.2. Характеристика основных рынков ссудного капитала

Современный международный рынок капитала сложился к началу 60-х годов. По срочности мобилизуемых средств он делится на рынок краткосрочных капиталов или денежный рынок и рынки среднесрочных и долгосрочных капиталов, которые составляют рынок капиталов.

Международные денежные рынки включают депозитно-ссудные операции от одного дня до одного года. Основные условия кредита оговариваются по телефону. Среднесрочные кредиты охватывают период до пяти-семи лет. Различия между краткосрочными и среднесрочными кредитами постепенно утрачивают свое значение, так как на практике краткосрочные кредиты переводятся в среднесрочные и долгосрочные.

Рынок краткосрочных кредитов выступает самым быстрорастущим сектором мировой финансовой системы. Международные сделки обычно предполагают наличие операций с иностранной валютой минимум для одной из сторон, участвующих в сделке. Операции с иностранной валютой образуют рынок иностранной валюты, поэтому денежный рынок действует в неразрывной связи с *валютными рынками.*

Многие валютные сделки носят чисто финансовый, спекулятивный характер. Этому способствует ряд обстоятельств.

1. Около 70% членов МВФ практикуют различные формы управления курсом валюты, что порождает и увеличивает отрыв валютного курса от покупательной способности. Курсы приобретают завышенный или заниженный характер.

2. Сделки на валютных рынках осуществляются по правилам залоговой (маржевой) торговли, когда для заключения сделки вовсе не обязательно внесение денег в размере полной стоимости контракта; достаточно лишь

депозита. Маржевая торговля дает возможность инвесторам спекулировать валютой в больших объемах с помощью дилерского обслуживания (в Британии большинство валютных операций проводится при залоге в 5% и выше).

Возможности получения прибыли на основе изменения валютных курсов предопределили огромный рост валютных операций. Ежедневный объем обменных операций превышает 2 трлн долл. (1998 г.). С 1980 г. он увеличился в 50 раз, а объем экспорта — только в 2,8 раза. Подобное увеличение абсолютных размеров операций при резких колебаниях курсов ставит перед национальными денежными системами вопрос в необходимости создания и поддержания официальных валютных резервов, размеры которых должны соответствовать положению страны в мирохозяйственных связях. Банковские системы многих стран по своим объемам уступают среднему по величине американскому региональному банку.

Помимо денежного и валютных рынков выделяют также собственно *финансовый, или фондовый, рынок,* который отличается тем, что денежные средства на нем привлекаются посредством выпуска ценных бумаг различных типов и сроков действия. Он делится на рынки облигационных займов, акций, коммерческих векселей и других ценных бумаг. Их относят к первичному рынку. В его составе важную роль играет сегмент международных облигаций. Как источник среднесрочного и долгосрочного капитала он превосходит объем операций с акциями в шесть раз. Капитализация мирового фондового рынка достигает огромных размеров — 65—80% ВМП. Громадный рост объема ценных бумаг на этом рынке обусловлен изменениями в структуре спроса и предложения.

Получил развитие *вторичный рынок,* в котором важное место занимает рынок финансовых *деривативов, или инструментов торговли финансовыми рисками.* Цены этих инструментов привязаны к другому финансовому или реальному активу.

Еврорынок. *Иностранные и международные рынки капитала являются составной частью еврорынка, объединяющего экстерриториальные центры всех обитаемых континентов.* Их единство обеспечивается не только общими условиями депозитно-ссудных операций, но и их взаимодействием. Еврорынок работает через сеть телекоммуникационных линий круглосуточно. Его основу составляют несколько сотен крупных банков.

Депозитно-ссудные операции осуществляются в евровалютах. *Евровалюта — это любая денежная единица, которая вложена в кредитные учреждения за пределами страны происхождения и, таким образом, находится вне юрисдикции и контроля валютных органов этой страны.* Она создается, когда кто-либо переводит средства в национальных денежных единицах в кредитные учреждения другого государства для оплаты товаров и услуг, осуществления валютных операций или размещения в депозиты.

Основная денежная единица, которую держат и используют таким образом, — доллары (более 60% всех операций), а также марки, йены, фунты стерлингов, франки. Поскольку на американские доллары приходится 2/3 всего объема еврорынка, его часто называют *евродолларовым.* Приставка «евро» не

означает, что валюты на внешних счетах инвестированы обязательно в европейских банках, а вопреки своему названию располагаются в экстерриториальных финансовых центрах во многих регионах мира.

Еврорынок располагает относительно самостоятельной и гибкой системой процентных ставок, что позволяет евроцентрам предлагать клиентам более высокие проценты по депозитам и низкие по кредитам по сравнению с порядком кредитования и привлечения средств на национальных рынках капитала. Свобода от валютного контроля в сфере движения долгосрочного капитала в ряде крупных стран явилась необходимой предпосылкой увеличения предложения средств в евррцентрах.

Большинство развитых стран разрешает дилерам коммерческих банков иметь позиции в еврокредитных институтах. Наиболее тесные связи с евровалютным имеет рынок ссудных капиталов США. В структуре мирового финансового рынка внутренний рынок капитала США является крупнейшим. Это касается и суммы ежегодно поднимаемых на нем займов и общего объема непогашенной задолженности по прежним долгам. Либеральная система валютного контроля в стране поощряет заемную и инвестиционную деятельность нерезидентов. За небольшим исключением им доступны любые виды кредитов и капиталовложений.

Еврорынок, являясь по своему характеру оффшорным рынком, осуществляет посредничество при размещении облигаций и других инструментов, помогает странам и компаниям экспортировать капитал в различные районы мира. Этот вненациональный рынок, гигантский по объему и географии распространения, преодолевает относительную узость и обособленность большинства внутренних и иностранных рынков капиталов, служит своеобразным механизмом передачи существенных изменений в кредитно-финансовой сфере из одного центра в другой, способствуя ее глобализации. Он функционирует непрерывно, преодолевая пространственные и временные границы в поисках наиболее прибыльных условий. Это оптовый рынок. Основными заемщиками на нем выступают государственные организации, т.е. правительства и центральные банки. Почти 4/5 рынка евровалют приходится на межбанковские операции.

Евровалютный рынок ослабил способность центральных банков контролировать денежную массу в связи с тем, что оффшорный характер его операций ослабляет действие денежных мультипликаторов, которые отражают связь и влияние различных составляющих на общую денежную массу. Различное существование евровалют обусловливает меньшую устойчивость денежных мультипликаторов, поэтому центральные банки не могут жестко контролировать денежные составляющие. Понижение регулирования оффшорной деятельности увеличивает риск дестабилизации международных рынков капиталов.

8.3. Институциональная структура мировой финансовой системы

Институционально, организационно мировой финансовый рынок представляет собой *совокупность частных государственных и межгосударственных кредитных учреждений и ТНК,* которые выступают организаторами и посредниками вывоза и перераспределения капиталов по странам в зависимости от спроса и предложения.

В мировой финансовой системе действуют три основные группы участников: банки и ТНК, международные портфельные инвесторы (пенсионные и страховые фонды, инвестиционные фонды) и международные официальные заемщики (правительственные и муниципальные органы, международные и региональные организации). Система высоко монополизирована. В ряде ее сегментов на 10 крупнейших объединений приходится свыше половины мобилизуемых средств.

Транснациональные банки. Важное место в мировом финансировании занимают банковские компании. На первом этапе экономического развития коммерческие банки доминировали. На среднем и высшем уровнях развития возросло значение специализированных посредников и рынков ценных бумаг. Среди примерно 100 тыс. частных банков около 500 выполняют роль главного звена в системе институтов международного кредита.

Потребности ТНК, государств в банковском обслуживании растут столь быстро, а их запросы так разнообразны, что даже разветвленный аппарат одного транснационального банка не в состоянии обслужить клиентов, оперирующих в мировом масштабе. Отсюда тенденция к международной кооперации банков, взаимному использованию сети отделений, созданию совместных банковских филиалов и бюро. Займы, выдаваемые группой банков, называются *синдицированными.* В таком виде последние десятилетия была представлена большая часть банковских займов.

Основная доля доходов ведущих банков мира складывается по результатам биржевых операций на валютном сегменте финансового рынка. 80% прибыли обеспечивается на биржевой игре (колебания кросс-курсов доллара, фунта, немецкой марки в основном на основе фьючерсной торговли).

Институциональные инвесторы контролируют значительную часть финансовых активов в мире — 8—10% ВМП.

Биржи осуществляют мобилизацию средств и перемещение международного капитала. Объем международных биржевых операций невелик — 0,2—4% ВМП, но в абсолютных размерах это десятки млрд долл.

ТНК. Крупными субъектами международных финансовых отношений выступают транснациональные компании. Они располагают гигантскими внутрикорпорационными накоплениями и покрывают за счет самофинансирования более половины своей потребности в капитале. Тем не менее ТНК постоянно нуждаются в капитале для обслуживания постоянно растущего производства и сбыта продукции. Их финансовые операции в

значительных объемах интернационализированы и нередко имеют мировой характер. ТНК используют все типы рынков, входящих в структуру мирового рынка — национальные, иностранные и международные, но в большей мере — еврорынок. Из суммарной краткосрочной и среднесрочной задолженности крупнейших ТНК на еврозаймы приходится более 40%. Доля еврорынка постоянно возрастает, поскольку он служит источником кредитования, не ограниченного национальным контролем, и дает преимущества на получение кредитов заемщикам с мировыми внешними связями.

Как и все другие субъекты мирового рынка капиталов, ТНК используют его не только для получения кредитов на обслуживание текущих платежей или долгосрочных вложений. Владея огромными собственными активами, международные компании используют рынок капитала для наиболее прибыльного размещения принадлежащих им денежных и финансовых требований. При этом ТНК сталкиваются с изменчивостью валютных курсов и процентных ставок. Во избежание курсовых и кредитных потерь, а также для получения спекулятивной прибыли они совершают разнообразные валютные операции.

Государство в мировой финансовой системе выступает в лице центральных и местных органов власти, казначейства, эмиссионного, экспортно-импортного банка или других уполномоченных учреждений и может выполнять функции непосредственного кредитора, заемщика или играть роль гаранта и получателя по внешним обязательствам частных юридических лиц. Примером прямого международного кредитования государством может служить предоставление субсидий и экономической помощи (0,2% ВМП) на двухсторонней и многосторонней основе. Не менее существенна роль государственного страхования экспортных кредитов и прямых капиталовложений. Для осуществления государственного страхования экспортных кредитов во многих странах еще в первые десятилетия прошлого столетия были созданы, а позднее реорганизованы специальные институты. В одних случаях они являются государственными организациями (США), в других полугосударственными (Британия, Франция), в третьих — частными компаниями, оперирующими от имени и за счет правительства (Германия).

Гарантийные институты содействуют экономической экспансии ТНК, позволяя им привлекать более дешевые, чем на свободном рынке, средства для кредитования экспорта. Это усиливает конкурентные позиции на мировом рынке поставщиков из стран с наиболее развитой системой страхования экспорта, особенно в периоды экономических спадов.

В большинстве индустриальных стран экспорт кредитуется главным образом частной банковской системой. Вместе с тем практика непосредственного государственного кредитования внешнеторговых операций в той или иной форме распространена повсюду и, прежде всего, через деятельность государственных и полугосударственных внешнеторговых банков. Кроме того, государство создает условия для рефинансирования экспорта (переучета экспортных векселей) на льготных условиях в центральном или ином государственном банке.

Международные банки и фонды. Особое положение в институциональной структуре мирового рынка капиталов занимают межгосударственные банки и валютные фонды. В их числе — созданный в 1930 г. Банк международных расчетов (БМР) (Базель, Швейцария), содействующий центральным банкам участвующих в нем государств в проведении взаимных расчетов, наблюдающий за состоянием еврорынка и обеспечивающий регулирование валютных и кредитных отношений во всем мире. Последняя из перечисленных функций характеризует БМР как важный вспомогательный орган крупнейших международных валютно-кредитных учреждений мирового характера — МВФ и МБ.

Банк международных расчетов помимо контроля над международными банковскими операциями и оказания консультаций, нередко обеспечивает центральным банкам краткосрочное финансирование в лице «промежуточных» займов, которые возвращаются, как только банк договаривается о более долгосрочном финансировании в виде промежуточных займов, которые возвращаются, как только банк договаривается о более долгосрочном финансировании.

Наряду с мировыми банками и фондами, в которых участвуют почти все страны, существует целый ряд региональных и континентальных межправительственных банков: Европейский инвестиционный банк (1958 г.), обслуживающий участников ЕС и ассоциированные с ним государства развивающегося мира; Межамериканский банк развития (1959 г.); Африканский банк развития (1964 г.); Азиатский банк развития (1963 г.); Европейский банк реконструкции и развития (1990 г.).

Развитие международных операций субъектов мирового финансового рынка привело к тому, что совокупный оборот чисто финансовых операций в мире увеличивался во много раз быстрее мирового оборота товаров и услуг. Уже в начале 90-х годов доля операций финансового характера во всем платежном обороте достигла 90% по сравнению с 60—70% в 70-е годы и 40—50% в 60-е годы.

Финансовые сделки позволяют извлекать дополнительную прибыль от перемещения капитала в зависимости от изменения конъюнктуры мирового финансового рынка в различных его центрах. Тем самым они ведут к спекулятивной ориентированности рынка, к опасному отрыву финансовых сделок от реальных экономических операций. Существующий порядок в мировой финансовой системе отвечает интересам стран, финансовые институты которых занимают в ней ведущее положение и могут получать выгоды за счет слабейших, нанося им ущерб.

«Отмывание денег». Незаконные переводы и оборот капитала в денежной форме, полученного преступным путем, в конце XX столетия приобрели общемировые масштабы. Ежегодные объемы «грязных» денег, циркулирующих в мировой финансовой системе, оцениваются в 500—1500 млрд долл., что примерно соответствует 1,5—5% ВМП.

Масштабы «отмывания» денег растут параллельно с процессами открытости национальных хозяйств, мировизацией движения капитала,

ослаблением контроля за кредитными операциями. Это дает возможность скрывать полученные незаконным путем денежные средства, переводя их через кредитные учреждения по всему миру. Проведение проблемы свойственно как респектабельным, так и оффшорным банкам. В 1998 г. насчитывалось около 60 тыс. оффшорных банков, которые подчинялись 60 различным юрисдикциям. Примерно 44% из них расположены в Карибском бассейне и в Латинской Америке, 28% — в Европе.

8.4. Размещение кредитных средств в мировой финансовой системе

Развитие ситуации на международных рынках капиталов показывает, что на них постоянно идет процесс структурной перестройки, охватывающий все их сегменты. Осуществляется перенос центра тяжести с одних видов заимствования на другие, происходит преобразование механизмов ссудно-заемных операций.

Преобразование мировой финансовой системы определяется мощным стимулирующим воздействием со стороны кредиторов, посредников и заемщиков.

Заемщики. Основная доля средств на международных рынках капитала поглощается заемщиками из стран ОЭСР (60—90%). Крупнейшими среди них являются корпорации США (67% банковских займов в 1998 г.), Британии (9%), Канады. Доля развивающихся стран после ее снижения в 80-е годы поднялась до 7%. Крупнейшими получателями капитала выступали Саудовская Аравия и Мексика.

С середины 80-х годов к заимствованию на международных рынках ссудных капиталов стали активно прибегать восточноевропейские страны, однако их доля невелика — в пределах 0,5— 1,5%.

Кредиторы. Основными кредиторами на международных рынках капитала также выступают хозяйствующие субъекты развитых стран, крупнейшим среди которых является Япония. В 90-е годы развитые страны в целом имели положительное сальдо по текущим статьям платежных балансов на сумму свыше 170 млрд долл., что позволило им выступать чистыми кредиторами. Развивающиеся страны сводили текущие операции с крупными дефицитами в размере 25—121 млрд долл. Ежегодно отрицательное сальдо балансов текущих операций было у стран с переходной экономикой.

Кредиторы развитых стран с большой осторожностью анализируют возможности предоставления кредитов и займов. Фактор платежеспособности остается одним из серьезных ограничителей предоставления финансовых средств. Это ограничивало чистый приток капитала в развивающиеся страны и в страны с переходной экономикой.

Получение средств на международных рынках капитала идет на определенных условиях. Условия кредита на международных рынках капитала представляют собой сложный комплекс различных показателей. Однако

основными из них являются цена, сроки и валюты расчетов. Цена кредита складывается из процентной ставки.

Процентные ставки. При принятия решения о том, где выгоднее вложить средства — у себя в стране или за рубежом, сравнивают процентную ставку внутри страны с ожидаемым доходом при инвестировании за рубеж.

$$U = r_d - t_f - \left(\frac{E_{t+1} - E_t}{E_t}\right),$$

где r_d — процентная ставка внутри страны;
r_f — процентная ставка в другой стране;
E_t — обменный курс национальной валюты в момент t;
E_{t+1} — обменный курс иностранной валюты в будущем в момент $t + 1$;
U — ожидаемый доход.

Если разница положительна, то вкладывать средства внутри страны выгодно, а если отрицательна, то вложения за рубежом приносят больший доход.

Структура и движение процентной ставки отражает основные закономерности развития международных рынков ссудных капиталов. Быстро реагируя на малейшие изменения мировой хозяйственной конъюнктуры, процентная ставка дает возможность объективно оценивать сложившуюся на внутренних и внешних кредитных рынках ситуацию и делать определенные выводы о ближайших перспективах развития. Процентная ставка может использоваться и в качестве инструмента воздействия на макроэкономические и микроэкономические процессы.

Усиливающаяся интернационализация рынков капитала предполагает использование единой, синтетической глобальной процентной ставки, которая представляет среднеарифметическую взвешенную ставку. Как краткосрочные, так и долгосрочные глобальные процентные ставки были значительно выше в 80-90-е годы по сравнению с предыдущими двумя десятилетиями. В 70-е годы ставки резко понизились.

Долгосрочные мировые реальные процентные ставки составляли в среднем 3% в 60-е годы, во второй половине 70-х годов они понизились до 0,5%, а затем стали подниматься. В конце 90-х годов они равнялись 3,5%.

Краткосрочные реальные ставки в 60-е годы составляли 1,25%, в 1973—1980 гг. они понизились до отрицательной величины 1,25%. В конце 90-х годов краткосрочные реальные ставки составляли 2,5%.

Ряд эконометрических расчетов показывает, что увеличение государственного долга объясняло основной сдвиг в процентных ставках в 90-е годы. В 60-е годы валовой государственный долг развитых стран в среднем составлял 45%, а в 80-е годы — свыше 70%.

На величину процентных ставок влиял также уровень прибыли, которая в среднем повысилась с 3,5% на основной капитал в 60-е годы до 7,5% — в 80-е

годы. Повышение нормы прибыли объясняет относительный недостаток капитала.

Увеличение реальных процентных ставок произошло в период, когда большинство развивающихся стран выталкивалось с международных рынков капитала в связи с кризисом международной задолженности и их сложными внутрихозяйственными проблемами.

8.5. Финансовые кризисы

Развитие мировых валютно-кредитных отношений сопровождается вспышками финансовых кризисов. До образования мирового хозяйства финансовые потрясения охватывали национальные системы отдельных стран. В прошлом столетии они стали приобретать международный характер. Ярко выраженный международный характер финансовых кризисов проявился в 30—90-е годы, относящиеся к нижней фазе длинной волны развития рыночной экономики. В значительной мере финансовые кризисы стали отражением происходящих структурных изменений в мировой хозяйственной системе.

Возможности финансовых кризисов заложены в характере форм движения капитала и в функционировании рынка. Сделки на рынках капиталов означают финансирование будущей стоимости, которую еще предстоит создать. Поэтому денежные потоки обслуживают «ожидания» будущих доходов во время реального разрыва между реально существующей (авансированной) и будущей стоимостью (прибылью). Это происходит в связи с тем, что на финансовом рынке требования к собственности финансовых активов (инструментов) документально закрепляются задолго до того, как появится собственность, способная приносить доход. Требования оформляются между большим числом участников рынка, которые нередко задействованы одновременно во многих финансовых операциях. Разрыв между будущими доходами и поиском ликвидности создает угрозу риска невозвращения средств кредитору. Поскольку существующая система страхования рисков далека от совершенства, то разрыв в одном звене приводит к нарушению многих других сделок, нередко приводя к кризисным ситуациям на национальных и международных рынках.

Под международным финансовым кризисом понимается глубокое расстройство кредитно-финансовых систем в целом ряде стран, приводящее к резким диспропорциям в международных валютно-кредитных системах и прерывности их функционирования. Финансовый кризис обычно в той или иной степени одновременно охватывает различные сферы мировой финансовой системы. Центром финансовых кризисов является денежный капитал, а непосредственной сферой проявления — кредитные учреждения и государственные финансы.

Различают *циклические и специальные международные финансовые кризисы.* Первые являются предвестниками экономических кризисов производства, вторые возникают независимо от экономического цикла под влиянием особых причин. Но и последние затрагивают хозяйство и

внешнеэкономические связи *путем обратного отражения.*

Формы проявления финансовых кризисов. Финансовый кризис включает следующие явления:

• обвальное падение валютных курсов;

• резкое повышение процентных ставок;

• изъятие банками в массовом порядке своих депозитов в других кредитных учреждениях, ограничение и прекращение выдач наличности со счетов (банковский кризис);

• разрушение нормальной системы расчетов между компаниями посредством финансовых инструментов (расчетный кризис);

• кризис денежного обращения;

• долговой кризис.

Множество факторов определяют возникновение и развитие финансовых кризисов. Нередко причины кризиса остаются загадкой. Обычно условием финансовых кризисов являются нарушения, неблагополучие в соотношении различных видов активов в определенных звеньях финансовой системы. Так, при признаках неблагополучного положения в компании или нарочито умышленно созданной ситуации акционеры начинают сбрасывать акции, что может вызвать понижательную тенденцию в биржевых курсах. Когда возникают сомнения в надежности банков, вкладчики стремятся скорее изъять свои вклады, а так как банки обладают ограниченными ликвидными средствами, то они не могут сразу вернуть значительную часть вкладов. В силу взаимосвязанности элементов хозяйственной системы может начаться цепная реакция, приводящая к финансовому кризису. Иностранный капитал уходит из страны, одновременно, а может быть раньше, бежит национальный капитал. Бегство капитала из страны приводит к увеличению спроса на иностранную валюту. Даже высокий уровень валютных резервов может оказаться неспособным удовлетворять нарастающий спрос. Широкое использование информационной техники привело к тому, что кризисы, возникающие на национальных финансовых рынках, быстро приобретают международный характер.

В последние десятилетия на внутренние предпосылки финансовых кризисов накладываются внешние, связанные с огромными потоками капитала, пересекающих границы, которые способны подорвать финансовое положение страны в связи с ослаблением государственного регулирования. Мировизация движения капитала, развитие оффшорных операций, снижение регулирующей роли государства увеличили возможности проведения чисто спекулятивных действий в мировой финансовой системе. К ним относятся операции, преследующие цели извлечения сверхприбыли за счет преднамеренного использования финансовых показателей (валютный курс, курсы акций, учетные ставки). Для этого мобилизуются огромные средства в десятки и сотни млрд долл. Возможности для этого есть.

В мире насчитывается около 4 тыс. хеджфондов, специализирующихся на спекулятивных операциях. Они сосредоточивают 400—500 млрд долл. ликвидных средств, которые при согласованности их действий могут быть

использованы в любом центре для получения спекулятивной прибыли. По оценке МВФ, 5—6 крупнейших фондов способны мобилизовать до 900 млрд долл. для нападения на ту или иную национальную валюту или фондовый рынок. Не все финансовые центры способны противостоять такому давлению.

Последствия финансовых кризисов. Последняя четверть прошлого века характеризовалась учащением финансовых кризисов. При этом в развивающихся странах они случались чаще, чем в развитых. Так, валютные кризисы в 90-е годы произошли более чем в 60 странах, включая 41 страну с развивающимися рынками. Наиболее крупные потрясения пережили финансовые системы Бразилии, Мексики, Аргентины, Южной Кореи, стран Юго-Восточной Азии, Японии.

Финансовые кризисы являлись отражением нестабильности мирового экономического развития, его иерархичности, а также структурных диспропорций в сфере мобилизации и размещения капиталов, управления валютными резервами в кризисных странах. Они показали, что важнейшей причиной возникновения финансовых кризисов было массированное привлечение иностранного ссудного капитала, особенно в краткосрочной форме. Отношение краткосрочной задолженности к общей внешней задолженности перед кризисом у кризисных развивающихся стран было в два раза выше, чем у стран, не попавших в кризисную ситуацию.

Накопление краткосрочной задолженности и значительной части пассивов, обеспеченных или индексированных в иностранной валюте, ослабляло устойчивость национальных денежно-кредитных систем. Большие внешние дисбалансы (отрицательное сальдо платежей, большие платежи по процентам, высокая доля краткосрочной задолженности, преобладание внешних пассивов над активами и т.д.) делают хозяйство очень чувствительным к внешним изменениям, включая изменения в циклическом развитии развитых стран, постоянные изменения на международных финансовых рынках и в структурах обменных курсов ведущих валют.

Финансовый кризис оказывает отрицательное воздействие на сектор материального производства и на накопление капитала. Острейшей проблемой становится занятость рабочей силы. В ходе развития кризисов в 90-е годы пораженные им страны теряли до 14% своего ВВП на годовом уровне, и для восстановления докризисного уровня экономического роста требовалось до шести лет. Кризисы вызывали увеличение дефицитов платежных балансов в кризисных странах более чем на 2% ВВП по сравнению с некризисными странами. Кризисы 90-х годов отрицательно сказались на развитии производственного и денежно-кредитного секторов мирового хозяйства. Резкое сокращение производства в кризисных хозяйствах приводило к уменьшению темпов роста внешней торговли и обострению конкуренции из-за изменения валютных курсов.

Финансовые кризисы показали необходимость перестройки мировой финансовой системы, введения большей открытости, улучшения отчетности, укрепления национальной экономической политики.

Вопросы к теме

1. Определите понятие и структуру мировой финансовой системы.
2. Каковы характерные черты еврорынка капиталов?
3. Каковы основные субъекты мирового рынка капиталов и характер их действий?
4. Какие группы стран выступают основными кредиторами и заемщиками?
5. В каком направлении менялись процентные ставки в 80—90-е годы?
6. Назовите причины и последствия финансовых кризисов.

Глава 9

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДОЛГОВОЙ КРИЗИС

Одна из серьезных проблем в функционировании глобальной экономической системы — кризис международной задолженности 80—90-х годов XX в. В предыдущей главе показано, что международный кредит превратился во всеохватывающую сферу мировой экономики, которая аккумулирует все виды накопления и перераспределяет их между компаниями и странами. Использование кредитных средств стало характерным явлением в мировом хозяйстве на всех уровнях. При определенных условиях оно приводит к нарушениям функционирования мировой хозяйственной системы.

9.1. Кризис международной задолженности в 80-е годы и его последствия

Кризис внешней задолженности начался в августе 1982 г., когда ряд латиноамериканских стран оказался не в состоянии выплачивать свою задолженность иностранным коммерческим банкам и объявил о прекращении части своих платежей по долгам. Кризис внешней задолженности быстро распространился на большое число государств и превратился из регионального в мировой.

Причины возникновения долгового кризиса. Появлению кризиса международной задолженности способствовал ряд условий.

1. Широкое кредитование развивающихся стран началось в начале 70-х годов. Этому способствовала отмена золото-долларового стандарта и фиксированных валютных курсов, снизивших значение валютного регулирования.

2. Образование относительного избытка ссудного капитала в развитых странах в результате спада деловой активности в середине 70-х годов и рециклирования нефтедолларов, низкие процентные ставки, резкое повышение на международных рынках цен на минеральное сырье вызвали повышенное предложение и спрос на заемные средства, особенно со стороны развивающихся стран — нефтеимпортеров.

Основная доля международного банковского кредитования и задолженности приходилась на страны Латинской Америки — более 50% общего объема. На страны Восточной Азии и бассейна Тихого океана падала примерно 1/4 предоставленных ссуд; африканские страны получили чуть больше 10% международных банковских займов.

В большинстве случаев обязательства, приходящиеся на развивающиеся страны, представляли собой либо прямое кредитование правительств, либо гарантированные правительствами кредиты частным компаниям. Последнее

означало, что правительства принимали на себя обязательства должника в случае, если частный заемщик не осуществлял выплат по полученным кредитам.

3. В начале 80-х годов экономическая обстановка в мире изменилась. В условиях экономического кризиса, повышения курса доллара и процентов погашение основной части долга, выплаты процентов и других платежей оказались непосильным для целого ряда стран. Во многих случаях мобилизованные на международных финансовых рынках капиталы использовались на финансирование текущих расходов правительств, включая оплату старых долгов. Уже с конца 70-х годов основные платежи и выплаты процентов стали обгонять прирост привлеченного ссудного капитала. В результате чистые поступления финансовых средств в развивающиеся страны стали сокращаться.

4. Образованию кризиса внешней задолженности способствовало бегство капитала за границу. По оценкам, только за 1976—1985 гг. страны с высокой внешней задолженностью в результате бегства капитала потеряли 200 млрд долл. Эта сумма составила примерно 50% всех заимствований развивающихся стран за рассматриваемый период.

Особенностью кредитных отношений является их многоступенчатость в фазах предшествующих использованию ссудного капитала, который может несколько раз переходить из рук в руки. Неплатежи в одном звене обычно приводят к разрыву цепи кредитных обязательств и ухудшению ликвидного положения в международном масштабе. Если в конце 1982 г. 34 страны имели просроченные платежи по задолженности, то в конце 1986 г. их число поднялось до 57, а вначале 90-х годов в долговом кризисе оказалось 72 государства, на долю которых приходилось 60% внешнего долга, но 46% ВВП и 33% экспорта развивающихся стран.

Влияние долгового кризиса. Долговой кризис оказал отрицательное влияние на экономическое развитие стран-должников.

Бремя долгов затормозило экономический рост, привело к росту процентных ставок и вынуждало государства использовать ссудный капитал для финансирования внешних и внутренних дефицитов. Это сокращало возможности расширения капиталовложений.

Промышленным компаниям становилось выгодно ссужать свободные средства кредитным учреждениям под высокий процент и получать более высокий доход в сравнении с производственными вложениями.

В результате в 80-е годы кризисные страны в 2—3 раза отставали по темпам экономического роста от других развивающихся стран, не испытывавших трудностей с обслуживанием внешнего долга, а уровень инфляции у них был выше в 9—22 раза.

Возрастание задолженности способствовало сокращению государственных валютных резервов развивающихся стран. Если в 1976 г. имевшихся валютных резервов хватало для финансирования 1/4 импортных поставок, то в 1982 г. за их счет можно было оплатить 15,8% импорта товаров и услуг, в 1986 г. — 21,6%.

Следует отметить, что наряду с ростом выплат по обслуживанию долга существенной причиной острых валютно-финансовых потрясений была неблагоприятная динамика экспортных цен. В середине 80-х годов цены на минеральное сырье резко сократились, возвратившись к уровню начала 60-х годов. Экспортные доходы нефтеимпортирующих стран уменьшились на 1/4.

Попавшие в долговой кризис страны в целях выравнивания платежного баланса сократили импорт, что вызвало ряд взаимосвязанных неблагоприятных последствий. Сокращение ввоза средств производства, сырья и материалов повлекло за собой снижение нормы накопления, а это сдерживало рост производства и экспорта. В итоге из-за снижения темпов роста экономики кризисные страны оказались отброшенными на десять лет по уровню экономического развития. 80-е годы оказались для них «потерянными».

Особый ущерб был нанесен экономике центров долгового кризиса — странам Тропической Африки и Латинской Америки. Так, в латиноамериканских странах частное потребление за 1980—1987 гг. сократилось до 97,7%, валовые инвестиции — до 67,4, объем импорта — до 68,1, городская безработица увеличилась на 24%, потребительские цены — на 185,2%.

После приостановки выплат некоторыми странами-должниками ТНБ резко сократили, а в ряде случаев прекратили кредитование стран-должников. Проявлением этих процессов стал чистый отток финансовых ресурсов из развивающихся стран в ведущие западные страны. Начиная с 1983 г. по 1990 г. чистый отток средств превысил 174 млрд долл. Основным районом, из которого откачивались средства, была Латинская Америка. Чистый отток средств из этого региона составил почти 324 млрд долл. В других районах в основном отмечался нетто-приток средств.

9.2. Подходы кредиторов к разрешению кризиса международной задолженности

Уже в начале 80-х годов стало ясно, что дальнейшее развитие долгового кризиса могло привести к крупным потерям не только развивающихся стран, но и ТНБ, сдерживать развитие экономики ведущих капиталистических стран. В кризисных странах оказалась замороженной большая часть вложений ТНБ в развивающихся странах. Уменьшение валютных поступлений данных стран привело к сокращению сбыта товаров промышленно развитых стран, поэтому их правительства и международные экономические организации предпринимали меры по стабилизации мировой финансовой системы.

Проблема урегулирования долгового кризиса представляет собой сложный и неоднозначный процесс, в котором участвуют правительства стран-кредиторов и заемщиков, МВФ, МБ и крупнейшие частные банки.

На первом этапе 1983—1988 гг. происходило ужесточение позиций стран-кредиторов. Правительства и ТНБ стремились вынудить должников

поодиночке решать свои долговые проблемы. Это осуществлялось в форме отсрочки долгов или предоставления новых займов для обслуживания старых. В основу пересмотра задолженности был положен принцип регулярной выплаты процентов. Пересмотр банковской задолженности сопровождался ужесточением условий для должников. Все это приводило к увеличению тяжести долгового бремени.

Международные валютно-кредитные учреждения выполняли центральную роль в решении проблемы внешней задолженности. МВФ для каждого должника разрабатывал стабилизационную программу, которая обычно предусматривала либерализацию или отмену валютного и импортного контроля, снижение валютного курса, открытие экономики страны, принятие жестких антиинфляционных мер. Последние включали контроль за кредитами банков, сокращение дефицита государственного бюджета, контроль за заработной платой, отмену контроля за ценами и поощрение свободы рынка. С принятием этих программ увязывалось предоставление новых банковских кредитов. Наряду с получением кредитов от МВФ или МБРР организовывались также гарантированные кредиты частных банков.

Первая половина 80-х годов показала, что решение проблем задолженности должно дифференцироваться от страны к стране, а увеличение тяжести обслуживания долгов — дело бесперспективное. Дальнейшее обострение проблемы задолженности, связанное с истощением внутренних средств стран-должников, привело к потере многими из них кредитоспособности на международных рынках ссудного капитала. По некоторым оценкам, перевод 1% ВВП кредиторам в счет обслуживания долга снижает уровень капиталовложений в стране-должнике на 0,3% ВВП. В результате они не смогли откликнуться на экономический подъем западных стран во второй половине 80-х годов.

В западных странах осознали невозможность выхода из тупика лишь на основе стихийного действия рыночных сил.

Правящие круги ведущих стран пришли к выводу, что наиболее разумная для них политика управления внешним долгом заключается в *поддержании кредитоспособности стран-должников на оптимальном для кредиторов уровне.*

В 1988 г. были объявлены предложения, получившие название плана Брейди (по имени министра финансов США). Они были положены в основу политики стран-кредиторов.

1. Уменьшение долга, снижение процентных ставок стало частью международной стратегии в отношении задолженности коммерческим банкам. Это предполагало перевод необслуживаемой задолженности в меньшие обязательства, которые можно было полностью обслуживать, поощрение банков обменивать их требования к стране-должнику на новые обязательства с различной степенью гарантий. Новые обязательства должны были финансироваться из валютных резервов страны-должника и специальными кредитами МВФ и Мирового банка.

2. Страна-должник должна была принимать жесткую программу

структурной перестройки в соответствии с рекомендациями МВФ, включая ликвидацию бюджетного дефицита, изменение ценообразования, либерализацию внешнеторгового и валютного режимов, установление реального валютного курса.

3. Облегчение тяжести долга достигалось в каждом конкретном случае. Согласование условий пересмотра долгов осуществлялось между страной-должником и комитетом, представляющим банки-кредиторы. Каждое соглашение должно было отвечать интересам всех кредиторов.

4. Согласованный подход западных стран обращал внимание к ослаблению тяжести долгов наименее развитых стран, предусматривающей частичное или полное списание задолженности по льготным правительственным кредитам в счет помощи. Значительные льготы предусматривались в отношении задолженности по государственным экспортным кредитам.

5. Внесение корректив в методы решения долговых проблем стран со средним уровнем дохода, включая продление сроков долговых платежей, перевод краткосрочной задолженности в долгосрочную, снижение общей суммы задолженности.

6. Увеличение притока внешних ресурсов в кризисные страны. Для этого предусматривалось увеличить средства в существующих международных фондах и создать новые.

В целом предложения западных стран были направлены на поддержание платежеспособности, содействие восстановлению темпов экономического роста стран-должников, усиление роли ТНК на рынках развивающихся стран.

В 80-е — 90-е годы были выработаны и применены на практике различные механизмы по разрешению или отсрочке проблемы долгового кризиса. Принятые по согласию кредиторов и должников меры, направленные на поддержание платежеспособности кредиторов в средней и долгосрочной перспективе, получили название (пересмотра) реструктуризации долга.

Пересмотр внешнего долга включает сочетание различных мер:

• перенос платежей, т.е. перенос сроков платежей основной части долга, процентов по долгу или всех платежей по его обслуживанию на более поздний период по сравнению с первоначально согласованным;

• сокращение долга — снижение суммы невыплаченной задолженности путем либо прямого списания (прощения) части долга, либо продажи его со скидкой на вторичном рынке, либо перевода (конверсии) в какие-либо национальные активы страны-должника (ценные бумаги, акции);

• рекапитализация — обмен долгов на облигации должников или предоставление новых кредитов с целевым назначением оплаты прошлых долгов;

• взаимозачет или обмен в национальной валюте одного долга на другой.

Названные меры были направлены на достижение основной цели — восстановление платежеспособности развивающихся стран, укрепление позиций ТНК в странах-должниках. Так, перевод долга в акции расширяет участие ТНК в этих странах за счет поглощения государственных компаний.

Уменьшение внешней задолженности создавало проблемы для стран, участвующих в этих операциях. При обмене долга на акции правительство может платить наличными за долговые бумаги или выпустить инвестиционные сертификаты либо другие ценные бумаги, чтобы финансировать приобретение акций. Урегулирование внешнего долга таким образом заменяет его на внутренний государственный долг, что также требует его обслуживания. Чистый бюджетный выигрыш зависит, среди прочего, от скидки, с какой правительство перевело долг. Хотя операции по переводу долга в акции могут вызвать инфляцию, при приватизации государственных предприятий это не отмечается, поскольку не происходит обычно увеличения денежной массы, а обмениваются активы. Подобного рода конверсия долга использовалась для финансирования программ приватизации в целом ряде стран.

Обычно считается, что конверсия долга в ценные бумаги помогает увеличивать приток капитала в страны-должники, стимулируя дополнительные иностранные прямые капиталовложения. Оценки чистых выгод от притока прямых инвестиций противоречивы, но в любом случае такие операции требуют расходов иностранной валюты. Перевод прибылей и дивидендов может вызывать давление на платежный баланс в будущем. Проблемы обычно возникают в периоды экономических спадов, когда компании стремятся репатриировать свои капиталы.

В отношении официальной задолженности западные страны проводили различную политику в зависимости от кредиторов. Пересмотр долгов, которыми владели международные институты, осуществлялся отдельно от долгов, принадлежащих банкам. Обязательства перед международными институтами, в частности перед МВФ и МБРР, должны были выполняться в полном объеме и не подлежали пересмотру, хотя целый ряд стран имел просроченные платежи. В связи с этим в 1990 г. Фонд принял определенный механизм разрешения проблем просроченных платежей.

Одна из причин подобного подхода заключается в том, что международные институты, за исключением МВФ, мобилизуют средства не через правительства, а на финансовых рынках, где размещаются их ценные бумаги. Правительства выступают держателями акций международных институтов, вносят основной капитал, большая часть которого может быть не оплачена, что имеет существенное значение для нормального функционирования институтов. Рынок сохраняет конфиденциальность, обеспечивая институтам высокий кредитный авторитет, что позволяет им устанавливать по их долговым бумагам относительно низкие проценты.

Пересмотр государственных долгов обычно обсуждается в Париже неформальной группой кредиторов, которая встречается в помещении министерства финансов отдельно от банковского комитета. Помимо определения условий пересмотра долгов в каждом отдельном случае Парижский клуб установил общие подходы к различным группам стран исходя из уровня дохода на душу населения. Участники Парижского клуба принимают во внимание договоренности, достигнутые на совещании глав государств и правительств семи ведущих западных стран. Ряд правительств стран-

кредиторов, в частности, Франция и США, определяли свои подходы по пересмотру задолженности ряда стран вне рамок Парижского клуба.

Частные долги переоформляются в рамках Лондонского клуба банков. Лондонский клуб является консультативным комитетом крупнейших частных банков-кредиторов. Он ведет переговоры с правительствами стран-должников по вопросам пересмотра их частной задолженности. Переговоры обычно ведет один из банков по поручению других банков, участвующих в консультативном совете.

В результате принятых мер по урегулированию кризиса международной задолженности произошли изменения в величине и в структуре долгов, а также в размерах выплат по их обслуживанию.

9.3. Состояние международной задолженности в 90-е годы

Общая характеристика. Общий объем внешней задолженности значительно увеличился. Ее мировой объем, включая долговые обязательства развитых стран, составляет порядка 20% ВМП.

90-е годы характеризовались новыми ситуациями в международной задолженности: появилась новая группа крупных должников — страны СНГ. В 1999 г. их внешняя задолженность достигла 328 млрд долл. Это создало новое явление в глобальной структуре международного рынка ссудного капитала, определяемое движением ресурсов с Запада на Восток. В ряде случаев бремя обслуживания долгов оказалось высоким для этих стран. Некоторые не смогли полностью проводить выплаты по долгам.

Общий объем внешней задолженности развивающихся стран и стран с переходной экономикой увеличился более чем в два раза (2,5 трлн долл. в 2000 г. против 1 трлн долл. в 1986 г.)

Предпринятые меры по урегулированию кризиса международной задолженности развивающихся стран и стран с переходной экономикой незначительно изменили положение. Чтобы преодолеть кризис задолженности, этим странам нужно было достичь кредитоспособности, что было в основном достигнуто.

В аналитических целях считается, что страна должна соблюдать определенные соотношения между уровнем долга и другими переменными:

- отношение между размерами обслуживания долга, куда входят погашение основной части долга и выплата процентов, и экспортными поступлениями,
- между общими размерами задолженности и ВВП,
- отношение объема задолженности к объему экспорта.

Отношение общей суммы долга к ВВП (***EDT/GDP***) и отношение общей суммы долга к экспорту (***EDT/X***) используются как *индикатор устойчивости долга,* а отношение величины обслуживания долга к экспортным поступлениям (***EDS/X***) показывает *текущую тяжесть задолженности.* Считается, что страна

может устойчиво развиваться, если отношение объема долга к экспортным поступлениям менее 200—250%, а текущее обслуживание долга не превышает 20—25%.

В 2000г. норма обслуживания долга для развивающихся стран составила 22,5% (1980 г. — 18,6%). Платежи по процентам лишь ненамного отставали от роста экспорта этих стран. Отношение внешней задолженности к ВВП стало сокращаться только с 1987 г. (1982 г. — 37,5%, 1987 г. — 41,2, 2000 г. — 39,2%). Отношение задолженности к экспорту изменялось в том же направлении, достигнув наивысшего показателя 200% в 1986 г. и составив 137% в 2000 г. (табл. 9.1). Во второй половине 90-х годов ВВП и экспорт стран-должников рос более высокими темпами, поэтому показатели соотношений долга и валового продукта возвратились к уровню начала 80-х годов. Столь высокие выплаты развивающихся стран и стран с переходной экономикой были связаны и реструктуризацией долга и изменением процентных ставок.

Таблица 9.1

Основные показатели международной задолженности, млрд долл. и %

Подсистемы	**1980**	**1985**	**1990**	**2000**
Величина внешнего долга, млрд долл.				
Развивающиеся страны	567,2	924,8	1213,3	2120,9
Страны с переходной экономикой	. .	91,0	202,6	367,3
Отношение долга к ВВП				
Развивающиеся страны	26,4	40,2	39,2	39,2
Страны с переходной экономикой	. .	20,2	27,2	34,9
Отношение долга к экспорту, %				
Развивающиеся страны	119,5	176,8	185,8	137,3
Страны с переходной экономикой	. .	74,9	104,0	112,5
Отношение обслуживания долга к экспорту , %				
Развивающиеся страны	18,6	23,0	20,7	22,5
Страны с переходной экономикой	. .	12,6	18,7	14,4

Источник: World economic Survey, UN, 1991, p. 236, 237; World economic and Social Survey. UN\, 1996; World economic outlook. IMF. May 2001.

Региональный обзор. Анализ ситуации с динамикой международной задолженности и данными тяжести долга показывает, что положение различных групп стран и подсистем неодинаково. 15 стран с наиболее тяжелой задолженностью (норма обслуживания выше 25%) сократили их среднесрочные и долгосрочные долги частным кредиторам. Значительный прогресс был

достигнут в пересмотре частного долга латиноамериканских стран (Аргентины, Бразилии) с наибольшей тяжестью задолженности. Однако величина обслуживания долга по отношению к экспорту латиноамериканских стран повысилась с 47,6% в 1982 г. до 52% в 2000 г., отношение внешней задолженности к ВВП снизилось с 67,6% в 1983 г. до 39% в 2000 г.

Тяжелая ситуация в отношении внешней задолженности продолжает оставаться в Африке. У стран этого континента самый высокий уровень долга по отношению к ВВП среди всех развивающихся стран (1982 г. — 51%, 2000 г. — 66%). Особые трудности вызывает обслуживание долга. Отношение величины обслуживания долга к экспорту в 90-е годы колебалось в пределах от 18 до 27%. Страны Тропической Африки имеют самую высокую долю долга, принадлежащего официальным институтам. Она превышает (более 70%), причем больше половины ее приходится на международные институты. Эти данные показывают отличную институциональную структуру задолженности стран Тропической Африки и их особое положение на частных рынках ссудного капитала. Страны, у которых официальная задолженность была большой, имели меньше возможностей по уменьшению долга.

Суммарный объем задолженности азиатских стран постоянно нарастал, что объяснялось довольно прочными их позициями на рынках ссудного капитала. Увеличение внешней задолженности стран Азии уравновешивалось высокими показателями их экономического роста и приемлемым коэффициентом обслуживания долга стран этого региона (13—20% их экспорта).

Прогресс, достигнутый некоторыми странами в уменьшении международной задолженности, развивался параллельно с увеличением просроченных выплат процентов странами Африки, Латинской Америки и Восточной Европы. Так, просроченные платежи возросли в Аргентине и Бразилии, несмотря на положительные сальдо их платежных балансов. Этот факт указывает на то, что наличие валютных резервов, хотя и необходимо, но не является непременным условием гарантирования обслуживания долга.

Поскольку большая часть коммерческого долга прямо или косвенно принадлежит правительству, то обслуживание долга ограничено способностью государства производить данные платежи за счет своих резервов. В случае их недостаточности правительство нуждается в средствах для приобретения иностранной валюты у частного сектора. В результате внешние переводы иностранной валюты должны быть связаны с внутренними переводами средств от частного сектора к правительству. Правительства указанных стран имели ограниченный успех в увеличении налоговых поступлений и сокращении расходов, чтобы достичь сбалансированного бюджета. Поэтому, если важные социальные и экономические нужды не обеспечиваются за счет бюджета, обслуживание внешнего долга является приоритетным.

Характерные черты движения капитала. Сдвиги в урегулировании кризиса международной задолженности нашли отражение в движении капитала между развивающимися и промышленно развитыми странами, в изменении функциональной и географической структуры рынка капиталов. В начале 90-х

годов развивающиеся страны стали чистыми получателями ссудного капитала, что свидетельствует о том, что в глобальной структуре рынка ссудных капиталов восстановилась прежняя тенденция движения ресурсов с Запада на Юг. Для многих развивающихся стран со средним уровнем дохода задолженность перестала тормозить их доступ к международному кредиту. Превышение притока финансовых средств над оттоком в значительной мере объяснялось падением учетных ставок на международных рынках ссудных капиталов и соответственно снижением платежей по процентам.

Восстановление чистого притока средств в развивающиеся страны сопровождалось изменением структуры движения капитала. С начала 90-х годов усилился приток прямых инвестиций.

Часть прямых капиталовложений была обеспечена за счет обмена долга развивающихся стран на активы компаний. При этом следует отметить, что в данном случае термин «прямые инвестиции» не обязательно соответствует увеличению объема валовых капиталовложений. Он включает приобретение уже существующих активов при приватизации объединений и поглощении компаний. Последний аспект в движении прямых капиталовложений в большей мере присущ странам Латинской Америки. Реальное увеличение прямых капиталовложений отмечалось в основном в странах Азии.

Приток частного ссудного капитала, сопровождался возрастанием в нем краткосрочной составляющей, содержащей так называемый «летучий капитал». Поэтому большие объемы фондов в развивающихся странах могут легко перемещаться через их границы, когда различия в учетных ставках, инфляции, изменении в валютных курсах способствуют этому. Данный фактор дополнил неустойчивое положение целого ряда развивающихся стран на международных рынках ссудного капитала, потребовал от правительств более частых изменений в экономической политике, поскольку развивающиеся страны в большей мере подвержены внешним воздействиям, чем промышленно развитые, что показали события второй половины 90-х годов в Восточной и Юго-Восточной Азии и в Латинской Америке.

В целом растущий объем международной задолженности развивающихся и восточноевропейских стран создает возможности давления на их внешнюю и внутреннюю политику. Кризис международной задолженности способствовал сохранению системы неравноправных отношений многих стран-должников с государствами Запада.

Огромная международная задолженность является препятствием устойчивого развития многих стран. Похоже, что чрезмерный уровень внешнего долга снижал усилия правительств проводить изменения в хозяйстве, а предпринимателей осуществлять капиталовложения в связи с тем, что значительная часть их доходов должна переводиться за границу для оплаты долгов. Из 40 с лишним стран с сильной задолженностью примерно у половины (21) был отрицательный рост ВВП на душу населения за 70—90-е годы.

Тяжесть обслуживания долга вызывает изменения в производственной структуре, порождает стремление к максимизации внешнеторгового актива, не принимая мер к повышению конкурентоспособности производства. Под

влиянием кризиса задолженности происходит приспособление экономического пространства стран-должников для распространения транснациональной организации производства. Это выражается в значительной либерализации внешнеэкономического обмена, в демонтаже механизма защиты национального производства, в изменении пропорций непосредственного контроля собственности, что во многом является следствием конверсии международной задолженности.

Вопросы к теме

1. Какие причины привели к кризису международной задолженности в начале 80-х годов?
2. Какое влияние оказал долговой кризис на развивающиеся страны? Какие позиции заняли развитые страны Запада в отношении кризиса международной занятости?
3. Какие формы урегулирования кризиса задолженности применялись развитыми и развивающимися странами?
4. Каковы социально-экономические последствия урегулирования долгового кризиса?
5. Существует ли сейчас кризис международной задолженности?

Глава 10

ПРОИЗВОДСТВО ПРОДОВОЛЬСТВИЯ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Продовольствие, его производство, распределение, обмен и потребление являются важной составной частью функционирования мировой хозяйственной системы, занимают особое место в приоритетах мировой политики. Оно непосредственно связано с жизнедеятельностью основного субъекта и объекта мирохозяйственной деятельности — людей, рабочей силы. Еще два тысячелетия назад древнегреческий ученый Ксенофонт отмечал, что «сельское хозяйство является матерью и кормильцем всех других ремесел: когда сельское хозяйство хорошо управляется, все другие ремесла процветают; когда на сельское хозяйство не обращают внимания, все другие ремесла приходят в упадок на земле и на море». И в современном мире сельское хозяйство остается важным источником дохода, занятости и внешней торговли. Даже те страны, у которых доля сельского хозяйства в создании ВВП небольшая, считают этот сектор экономики важным и уделяют ему значительное внимание.

10.1. Динамика производства продовольствия

Общая характеристика. Главным источником продовольствия выступает сельское хозяйство. Однако его доля в создании миррового продукта сократилась с 9% в 1970 г. до 4,0% в 1999 г. Несмотря на такое сокращение, эта сфера мировой экономики г непосредственно связана с жизнью 2/5 населения планеты. В 1998 г. в нем было занято 47% экономически активного населения. Если в промышленно развитых странах в сельском хозяйстве работает менее 5%, то в развивающихся странах — почти 60% трудоспособного населения, причем в странах Азии и Африки — более 60%.

В структуре сельскохозяйственного производства произошли сдвиги, связанные с повышением доли продовольственных и снижением доли технических культур. Среди продовольственных культур основой питания человека остается зерно. За счет зерна население мира обеспечивает около 50% своих потребностей в пище. Это соотношение постепенно меняется в пользу животноводческой продукции. Для того чтобы произвести 1кг мяса, в среднем используется 7 кг кормового зерна.

Основное место в производстве продовольствия принадлежит развитым странам.

Динамика производства. Мировое производство продовольствия растет довольно быстро. Только за 80—90 годы оно увеличилось в 1,7 раза и обогнало рост населения (табл. 10.1). В промышленно развитых странах производство продовольствия выросло на 15,5%, а в расчете на душу населения — на 2%. В развивающихся странах общий рост производства в эти годы шел быстрыми темпами, и объем производства увеличился на 90%. Такой сдвиг был обеспечен

большими приростами сельскохозяйственной продукции прежде всего в КНР и Индии (155 и 76% соответственно). Также значительно увеличилось производство сельскохозяйственной продукции на душу населения — 15%. Этот позитивный процесс охватил не все регионы развивающегося мира. В странах Африки, Ближнего Востока уровень производства на душу населения упал.

Неблагоприятные изменения произошли в странах с переходной экономикой. В восточноевропейских странах и бывшем СССР отмечается значительное сокращение производства в целом и на душу населения. В 90-е годы сельскохозяйственное производство ежегодно сокращалось более чем на 6%.

Общий рост мирового производства продовольствия, благоприятные структурные изменения в производстве сопровождались другими положительными явлениями, в частности, значительным за последние полвека снижением стоимости производства важнейших продуктов питания.

Источники и факторы производства. Исходным моментом сельскохозяйственного производства являются земельные ресурсы. Крупные земельные ресурсы имеются в Австралии, Северной Америке и Новой Зеландии (соответственно 671, 155 и 69 га на одного человека, занятого в сельском хозяйстве). В Западной Европе соответствующий показатель не превышает 12 га. Среди развивающихся стран ни один регион не имеет таких земельных ресурсов, как Северная Америка и Австралия. Только в Латинской Америке отмечаются относительно высокие показатели сельскохозяйственных земель на одного человека — 13,8 га. В развивающихся странах в целом на одного сельского жителя приходится только 2,2 га, а всего в мире — 3,7 га сельскохозяйственных земель.

Таблица 10.1

Производство продовольствия (1989—1991= 100)

Подсистемы и регионы	1979-1981	1996-1998
Мир	75,7	130,3
страны с низким доходом на душу населения	71,3	124,3
страны со средним доходом на душу населения	71,8	143,8
страны с высоким уровнем дохода на душу населения	93,1	107,5
в том числе		
Восточная Азия	67,0	152,1
Латинская Америка	80,4	123,3
РФ		64,4
Средний Восток и Северная Африка	70,1	138,0
Южная Азия	70,4	122,1
Тропическая Африка	78,8	124,3

Источник: World development report. 2000. World bank, P. 289.

Важное значение имеет количество обрабатываемой земли (пашня). В последние десятилетия оно соответствовало росту населения в мире и сохранилось на уровне 0,24 га на душу населения. Но в бедных странах Азии, Африки и Латинской Америки произошло сокращение используемых сельскохозяйственных земель. В этих условиях увеличение продукции обеспечивалось за счет интенсификации производства.

1. Крупным фактором увеличения производства стала химизация сельского хозяйства. Применение химических удобрений, средств борьбы с вредителями, сорняками обеспечивало до 40% полученного общего прироста урожайности основных сельскохозяйственных культур. Если в 1973 г. во всем мире на 1 га обрабатываемых земель и многолетних культур вносилось 60 кг, то в 1995—1997 гг. — 94 кг удобрений. Наиболее крупные дозы минеральных удобрений применяются в дальневосточных и европейских странах. В промышленно развитых странах под влиянием экологического движения использование минеральных удобрений уменьшилось со 123 до 116 кг на 1 га. В незначительных количествах применяются минеральные удобрения в африканских странах — 10,8 кг на 1 га обрабатываемых земель и многолетних трав (РФ —14—16 кг).

2. Важным источником роста сельскохозяйственного производства явилось орошение сельскохозяйственных земель. В 1995—1997 гг. в мире орошалось 18,8% обрабатываемых земель (1980 г. — 14,9%), но они дали около 40% всей сельскохозяйственной продукции. Наиболее высокие показатели ирригации земель в Южной Азии (39%), в Восточной Азии и странах Ближнего Востока (35%). В странах Тропической Африки орошается 4,3% обрабатываемых земель.

3. Значительный вклад в интенсификацию сельскохозяйственного производства внесен научной селекцией, прежде всего созданием высокоурожайных гибридных и генетически измененных сортов зерновых и кормовых культур. Их применение в растениеводстве определило увеличение урожайности зерновых более чем на 1/3. Урожайность зерновых превысила 2,8 т с га.

За последнюю четверть XX в. сельскохозяйственное производство стало боле интенсивным не только в развитых, но и в развивающихся странах

Увеличение сельскохозяйственного производства улучшило международную продовольственную безопасность в мире. Мировое производство продовольствия незначительно колебалось по годам, а разрыв в мировом предложении и спросе был относительно небольшим: уменьшение производства составляло примерно 4% по зерновым, 20% — по полевым и садовым культурам и 0,5% — по продовольствию в целом.

Величина колебаний в производстве продовольствия в отдельных странах значительно больше. В целом небольшие изменения в мировом производстве показывают, что дефицит продуктов питания в отдельных странах не создавал непреодолимых препятствий в мировой продовольственной системе.

Возникающий дефицит мог уравновешиваться увеличением производства в других странах.

Но в рассматриваемый период в развивающихся странах отмечалось значительное снижение темпов прироста урожайности, в связи с чем ожидается увеличение спроса на пищевое зерно в предстоящий период. По оценке ФАО (1993 г.), четыре серьезные опасности угрожают надежности снабжения продовольствием в мировом масштабе в ближайшем столетии: ухудшение климатических условий, истощение водных и ископаемых энергетических ресурсов, ухудшение почвы, экономической либерализм.

10.2. Мировая и национальная продовольственная безопасность

Общие понятия. *Продовольственная безопасность определяется как постоянная доступность достаточного количества продовольствия для поддержания активной, здоровой жизни всех людей. В основе безопасности находится достаточность продовольствия и способность людей физически и экономически получить его.*

Продовольственная безопасность определяется на различных уровнях: мировом, региональном, национальном, местном и на уровне домашних хозяйств.

Мировая продовольственная безопасность подразумевает, что мир как целое должен производить достаточное количество продовольствия для удовлетворения растущих потребностей. При этом торговля должна осуществляться без помех при относительно стабильных ценах с тем, чтобы страны могли по мере надобности дополнять свое производство за счет импорта. Это предполагает и функционирование определенной системы обеспечения необходимых резервов для того, чтобы обезопаситься от неожиданных спадов производства или резких повышений цен.

Продовольственная безопасность измеряется количеством дней, в течение которых потребление может быть обеспечено за счет существующих запасов всех стран. Минимальным уровнем для надежного обеспечения продовольственными товарами Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО) считает мировые запасы продовольствия от прошлого урожая, равные 17% от мирового потребления или достаточные для удовлетворения потребностей в течение примерно двух месяцев. В 80-е годы мировые запасы зерна не опускались ниже этого расчетного уровня. Только в середине 70-х и 90-х годов они сократились до 40 дней. Так, в 1995 г. запасы зерна снизились до 14% мирового потребления, что вызвало значительный рост цен на зерновые. В целом, по расчетам, в мире производится достаточное количество продовольствия для удовлетворения потребностей населения.

Концепция продовольственной безопасности на национальном уровне не означает самообеспечение продовольствием. Она предполагает, что страна должна производить достаточно продуктов для собственных нужд, но если

сравнительные преимущества не способствуют этому, то она должна быть в состоянии импортировать необходимое количество продовольствия и обеспечить потребности в продовольствии.

Определение национальной продовольственной безопасности основывается на различных показателях, включая существующий уровень потребления продовольствия на душу населения, коэффициент самообеспеченности. В соответствии с расчетами, в 1994 г. из 113 развивающихся стран низкий уровень продовольственной безопасности имели 24 страны, из них 22 — африканские. Индекс продовольственной безопасности хотя и показывает уязвимость страны, но не дает полного представления о действительном обеспечении населения продовольствием.

Продовольственная безопасность на национальном и региональном уровнях — необходимое, но не достаточное условие для обеспечения продовольствием людей. Она включает способность страны, домашних хозяйств получить необходимые товары.

Обеспечение продовольственной безопасности на уровне домашних хозяйств связано с доходами на душу населения. Низкий уровень доходов населения приводит к тому, что колебания цен непосредственно сказываются на продовольственном положении беднейших слоев не только в городе, но и в сельской местности. В целом ряде стран владельцы мелких участков земли являются чистыми покупателями продовольствия, не обеспечивают себя продуктами за счет своих участков.

Голод. Существует несколько способов определения обеспеченности продовольственными продуктами населения. Это показатели: обеспеченности продуктами для поддержания необходимой физической активности, показатели веса и роста людей, содержания в потребляемых продуктах питательных и минеральных веществ, способности населения приобрести необходимые продукты питания.

Наиболее часто используется подсчет, основанный на потребностях в калориях. *Люди, не получающие необходимого количества калорий, относятся к хронически голодающим.* В конце 80-х годов необходимые энергетические потребности человека, обеспечиваемые питанием, оценивались в 2700 калорий в день: 3400 — в промышленно развитых и 2470 — в развивающихся странах. Рубежом недоедания, по оценкам ФАО, является 1761 и 1836 калорий в день в зависимости от региона при средней величине 1784 калории. Нормативы, разработанные применительно к отдельным странам и регионам, исходят из демографической структуры их населения с учетом условий и физиологических потребностей.

За последние десятилетия произошли позитивные изменения в обеспеченности продовольствием в мире. За 70—90-е годы доля населения, не получающего необходимого минимума питания, сократилась до 824 млн человек. В развивающихся странах доля голодающих уменьшилась с 36 до 20%, а в абсолютном выражении — с 918 до 800 млн человек. В западных странах 32 млн человек относятся к голодающим. Почти 60% голодающих живут в Азии, 30% — в Африке и примерно 10% — в Западной Азии и Латинской Америке.

Изменение общей картины голода и недоедания связано с улучшением ситуации в Азии, где число недоедающих сократилось за последние десятилетия с 750 до 530 млн человек. Существенный прогресс в этом отношении достигнут в КНР, Индии, где доля недоедающих сократилась с 40 до 16% населения. Значительно улучшилась ситуация с обеспечением населения продовольствием в странах Ближнего Востока и Северной Африки.

В странах Латинской Америки в 90-е годы положение с обеспечением продовольствием улучшилось. Ухудшилась ситуация с продовольствием в странах Тропической Африки, где число голодающих составляет 43% населения. В 90-е годы получили развитие отрицательные тенденции в республиках бывшего Советского Союза.

И хотя абсолютные и относительные размеры населения, страдающего от недоедания, сократились, общее число людей, постоянно голодающих либо подверженных недоеданию, остается огромным. Только в развивающихся странах от недоедания ежегодно умирает 20 млн человек. Поэтому понятно, что решение мировой продовольственной проблемы — политическое требование мирового масштаба. На фоне огромных научно-технических достижений человечества как никогда злободневно звучит лозунг ФАО: «Да будет хлеб!»

Недоедание — обычное состояние для широких слоев населения мира. Традиционные рационы многих стран хотя нередко и содержат достаточно калорий, но не включают необходимого количества белков и жиров. Их нехватка отрицательно сказывается на здоровье людей и качестве рабочей силы, которая во многих случаях мало пригодна для использования в современных секторах хозяйства.

Недоедание включает также недостаток в пище микроэлементов и витаминов (витамин А, йод, железо). На развитии 656 млн человек сказывается недостаток йода, на 2150 млн — железа, на 2,8 млн — витамина А. Так, недостаток йода в организме оказывает вредное влияние на рост и развитие детей и может вызывать базедову болезнь, являющуюся самой распространенной причиной умственной отсталости. Почти 6 млн человек страдает от явно выраженного кретинизма. Особенно остро данная проблема проявляется в Южной и Восточной Азии.

Самообеспеченность и внешняя торговля. Наличие большого числа голодающих, особенно в развивающихся странах, связано с тем, что сельское хозяйство этих стран не может удовлетворить потребности в продовольствии за счет собственного производства. Если в промышленно развитых саранах за 60 — 90-е годы коэффициент самообеспеченности поднялся с 99 до 113%, то в развивающихся странах он понизился с 103 до 98%. Во многих регионах развивающегося мира степень самообеспеченности снизилась за исключением Азии, но и там она ниже 100%. Самообеспеченность продуктами питания уменьшилась в восточно-европейских странах и в бывшем СССР.

Недостаток продовольствия в отдельных странах, как отмечалось, может нивелироваться за счет внешней торговли. Продовольствие — важная составная часть внешней торговли (9,5%). Мировой импорт зерна составляет 11% общего объема его производства и превышает 200 млн т. Основными

поставщиками продовольственных товаров на мировых рынках выступают промышленно развитые страны Запада. Производя 50% сельскохозяйственной продукции, они обеспечивают 70% мирового экспорта сельскохозяйственных товаров и только 40% импорта, причем за последнее десятилетие их доля в экспорте возросла и сократилась в импорте. Основным экспортером продовольствия в мире остаются США — 13,3%. Их доля в мировом экспорте зерна, мяса возросла, увеличилась доля стран ЕС.

Рост сельскохозяйственного экспорта индустриальных стран Запада произошел по многим продуктам, которые раньше поставляли развивающиеся страны. Так, экспорт сахара из промышленно развитых стран составляет 27% этого вида экспорта, риса — 40, цитрусовых — 73%. Промышленно развитые страны из чистых импортеров продовольствия превратились в нетто-экспортеров.

До середины прошлого века развивающиеся страны больше экспортировали зерна, чем импортировали, в основном за счет предельного ограничения потребления. В 1948—1952 гг. у них появился дефицит порядка 4 млн т, или 2% производства, в 1987—1991 гг. он достиг 84 млн т, или 16% производства. Уровень зависимости от импорта сильно колеблется по регионам. Наиболее высокий уровень сложился на Ближнем Востоке (45%) и в Тропической Африке (28%). Многие исследователи в качестве критического считают 25—30%-ный уровень потребления импортных продуктов питания, после которого наступает стратегическая зависимость от импорта.

Перепроизводство продуктов в развитых странах в долгосрочном плане понизило цены на сельскохозяйственные продукты на мировых рынках, что создавало препятствия для увеличения производства в развивающихся странах. Частично по этой причине, частично из-за повышения спроса поставки зерна в развивающиеся страны увеличились за 70—90-е годы. Большая часть развивающихся стран являются нетто-импортерами зерна (133). Уменьшение роли указанных стран в мировом сельскохозяйственном экспорте относительно сокращает их валютные поступления, негативно сказывается на валютных запасах особенно слаборазвитых стран. Многие страны не в состоянии обеспечить продовольственную безопасность на национальном уровне. Почему так происходит?

Причины недопроизводства и голода. Воспроизводственный процесс в мировой сельскохозяйственной системе во многих отношениях сдерживается негативными факторами. Слишком много продукции производится в районах с высокими издержками производства, а потенциально эффективные производители теряют свои рынки в пользу конкурентов. Как отмечалось, среди промышленно развитых стран наибольшими естественными преимуществами обладают немногие страны — США, Канада, Австралия, имеющие обширные сельскохозяйственные угодья в расчете на одного сельского жителя, благоприятные климатические условия. Но на мировых рынках продовольствия в качестве экспортеров выступают практически все западные страны, оказывая существенное влияние на ценообразование. Так, страны Западной Европы стали чистыми экспортерами зерна.

1. Такое положение определяется не только высоким техническим уровнем сельского хозяйства этих стран. Важную роль играет *аграрная политика государства.* Развитие сельского хозяйства стран западных во многом зависит от субсидирования производства. В последние десятилетия этот компонент аграрной политики стал более масштабным. Объем субсидий (прямые платежи, дешевые займы, гарантированные цены) составляет 40% стоимости производства. Согласно оценкам ОЭСР, величина субсидий в 1995 г. колебалась от 4% объема сельскохозяйственного производства в Новой Зеландии и 10% в Австралии, свыше 20% в США и 30% в Канаде, 43% в странах ЕС, до 62— 80% в Японии и странах ЕАСТ. Значительная часть расходов фермеров промышленно развитых стран компенсируется государством. Государство не только обеспечивает более высокий уровень производства, но и поддерживает экспорт, защищает производителей сельскохозяйственной продукции от внешней конкуренции.

Многие другие страны обладают огромными природными ресурсами для развития сельскохозяйственного производства, располагают возможностью выращивать по два урожая в год. Это позволяет ряду исследователей говорить о них, как о потенциальной житнице человечества. Но именно они в целом оказываются не в состоянии обеспечить свое население продуктами питания. Причин для этого много, включая, прежде всего, уровень их экономического развития.

2. Сельское хозяйство восточноевропейских и развивающихся стран в целом остается отсталым по технической оснащенности. Несмотря на позитивные изменения в целом ряде стран, связанные с «зеленой революцией», развивающиеся страны отстают от уровня промышленно развитых стран по применению минеральных удобрений в 1,5 раза (без КНР — более чем в 2 раза), по производительности труда на одного жителя — в 9,5 раза.

3. Во многих странах характер землепользования отягощается формами отсталых отношений, представленных натуральными и полунатуральными индивидуальными крестьянскими хозяйствами, крупными латифундиями, общиной, сохранением ростовщичества, издольщины. Мельчайшие хозяйства преобладают в странах Азии и Африки. Они не могут использовать современные орудия труда, минеральные удобрения, пользоваться услугами кредитных учреждений. Многие из них не обеспечивают семьи владельцев достаточным питанием. В Индии к таким относятся около 60 млн хозяйств площадью менее 1 га земли.

4. В странах со значительным сельскохозяйственным потенциалом аграрное производство использовалось в целях общего развития страны. Цены, устанавливаемые на сельскохозяйственные продукты, занижались для поддержания жизненного уровня промышленных рабочих, сельскохозяйственный экспорт облагается пошлинами для финансирования импорта машин и оборудования.

В ряде стран с высоким сельскохозяйственным потенциалом этот перекос значителен. Так, в Аргентине и Колумбии ценовые удержания составляли соответственно 38 и 55% стоимости сельскохозяйственной продукции в 1982—

1987 гг. В группе беднейших стран сельскохозяйственные производители недополучали 25% их дохода. В этом же направлении на ценообразование воздействует господство на мировом рынке сельскохозяйственных продуктов ТНК, занижающих закупочные цены. В начале 80-х годов четыре ТНК контролировали 60—65% торговли сахаром, три ТНК — 80% рынка бананов, три—пять ТНК — 85% чая и какао-бобов, от четырех до восьми ТНК держали в своих руках 85—90% всей торговли кофе, табаком и хлопком.

5. Деформации воспроизводства в аграрном секторе проявляются не только в ценообразовании, но и в приоритетах развития, включая финансирование со стороны правительства сельскохозяйственных услуг, инфраструктуры, исследований. Чтобы получить необходимые валютные средства для сокращения внешней задолженности, многие страны под давлением МВФ, МБРР вынуждены переключать значительные посевные площади на производство экспортных культур, таких, как хлопчатник, арахис и другие в ущерб продовольственным. С этим связан тот факт, что число импортеров продовольствия возрастает.

Это свидетельствует о том, что продовольственная проблема определяется различными аспектами мирового развития — от экономических и политических до социокультурных и этносоциальных. Среди них важнейшая роль принадлежит общему развитию производительных сил и производственных отношений.

Статистический анализ показывает, что сельскому хозяйству развивающихся стран серьезный ущерб наносит политика промышленно развитых стран. Отдельные оценки показывают, что устранение нарушений в действии рыночных сил в их сельском хозяйстве приведет к снижению самообеспеченности развитых стран продуктами питания до 85%, повышению самообеспеченности развивающихся стран до 102%, и увеличению чистых поступлений развивающихся стран от экспорта продовольствия.

Увеличение производства продовольствия в развивающихся и восточноевропейских странах и освобождение международной торговли от деформаций могут способствовать доступности продуктов питания в этих странах и повышению уровня питания. Но часто этого бывает недостаточно. Широкомасштабный голод происходил, когда запасы продовольствия значительно не уменьшались (Эфиопия — 1972—1974 гг.) или даже увеличивались (Бангладеш, 1974 г.). В то же время голода удавалось избегать, хотя происходило сокращение производства продовольствия. Есть целый ряд стран, в которых, хотя обеспеченность продовольствием на душу населения и улучшалась, но значительные слои населения хронически недоедали.

Это свидетельствует о том, что достаточное количество продовольствия на национальном уровне не означает, что каждый житель сможет получить его в необходимом количестве. В современных условиях рыночные силы оказываются неспособными решить проблемы голода и недоедания людей во многих районах мира. Дестабилизация рынков продовольствия, протекционистская политика промышленно развитых стран, огромная финансовая задолженность развивающихся стран делают практически не

реальным для большинства стран импорт продовольствия в необходимых количествах.

10.3. Продовольственная помощь

Обострение положения с продовольствием в целом ряде развивающихся стран в начале 70-х годов вызвало необходимость принятия срочных мер, направленных на смягчение продовольственной проблемы. Важным инструментом уменьшения проблемы голода явилась продовольственная помощь, под которой понимается передача средств на условиях льготных кредитов и безвозмездных даров.

Масштабы и влияние. Продовольственная помощь стала одним из элементов обеспечения продовольственной безопасности. С середины 70-х годов ее объем возрос с 8 до 13 млн т зерна в год в 1995 г., или до 0,7% производства. Кроме того, за указанный период возросли льготные поставки незерновых продуктов питания (порошковое молоко, растительное масло) с 330 тыс. т до 1,2 млн т. Следует отметить, что, несмотря на рост абсолютных размеров продовольственной помощи, значение импорта зерна в общих его поступлениях для потребления населением развивающихся стран постепенно увеличилось, а доля помощи сокращалась.

Основные поставки продовольственной помощи идут в страны присахарской Африки, на долю которой приходится свыше 70% ее общего объема. В целом в последнее десятилетие произошло увеличение помощи наименее развитым странам. Среди других наиболее крупную помощь получают Египет, Иордания, Марокко и Тунис, в Азии — Индия, Пакистан, Шри-Ланка, в Латинской Америке — Сальвадор, Гватемала, Ямайка, Перу. В связи с резким спадом сельскохозяйственного производства продовольственная помощь стала поступать в восточноевропейские страны и в республики Центральной Азии.

Многолетние поставки продовольственных продуктов в больших количествах дают несомненные временные выгоды странам-получателям. Они смягчают нехватку продовольствия, облегчают оказание неотложной помощи голодающим. Помощь уменьшает валютные расходы на импорт продовольствия и позволяет сэкономить средства, необходимые для других отраслей экономики.

Однако для социально-экономического развития принимающих стран она может иметь отрицательные краткосрочные и долгосрочные последствия. В связи с этим происходит переориентация международной помощи с поставок продовольствия на передачу технологии и снабжение техникой и другими средствами производства. Техническая и финансовая помощь оказывается не только сельскому хозяйству развивающихся стран, но и другим отраслям продовольственного комплекса. Отставание их от Запада у развивающихся стран, так же как и в развитии сельского хозяйства, большое.

Развивающиеся страны стремятся исключить отрицательные воздействия со стороны стран-доноров при получении продовольственной помощи. Они

выступают против использования помощи для оказания политического давления, проявляют интерес к расширению помощи на многосторонней основе, к увеличению льготного кредитования и безвозмездной помощи, увязке продовольственной помощи с программами экономического и социального развития.

Доноры продовольственной помощи. Предоставление продовольственной помощи осуществляется на двухсторонней и многосторонней основах. Ею занимаются межгосударственные организации и объединения — ОЭСР, ЕС, ОПЕК и др. В 80— 90-е годы отмечалась тенденция сокращения предоставляемой помощи через межгосударственные организации и увеличение ее через неправительственные.

Крупнейшей международной организацией, занимающейся вопросами продовольствия и сельского хозяйства в мире, является Продовольственная и сельскохозяйственная организация I (ФАО), созданная в 1945 г. Помимо сбора и анализа информации ФАО занимается вопросами координации оказания продовольственной помощи развивающимся странам, а также содействия развитию сельского хозяйства. Она разрабатывает и осуществляет разнообразные проекты технической помощи. В системе ФАО с 1967 г. действует программа промышленного сотрудничества, в реализации которой принимают участие более ста корпораций агробизнеса.

Существенный вклад в разработку продовольственных вопросов вносят другие международные организации, в том числе созданный ООН в 1974 г. Всемирный продовольственный совет, который наблюдает за мировым продовольственным положением и организует помощь нуждающимся странам. В 1977 г. был создан Международный фонд сельскохозяйственного развития (ИФАД), он оказывает содействие развивающимся странам в целях улучшения положения с продовольствием, предоставляя средства в виде займов на льготных условиях и в виде даров.

Основным поставщиком помощи на двухсторонней и многосторонней основах являются США. В течение многих лет они поставляют продовольственные товары развивающимся странам либо на льготных условиях, либо безвозмездно. В середине 60-х годов на США приходилось 96% объема продовольственной помощи. В 90-е годы это доля понизилась на 40%. Являясь крупнейшим поставщиком помощи, США в своих внешнеэкономических отношениях не раз прибегали к политике «продовольственного оружия». Крупные поставки продовольственной помощи предоставлялись в 70-е годы Египту во времена Садата, Чили — после военного переворота. В 60-е годы значительная безвозмездная помощь предоставлялась Тунису, Филиппинам и Южному Вьетнаму, а на льготных условиях — Индии, Пакистану, Южному Вьетнаму и Южной Корее.

Наряду с оказанием продовольственной помощи, расширением сельскохозяйственного экспорта США с конца 70-х годов пришли к политике стимулирования производства продовольствия в развивающихся странах. Они исходили из того, что данный подход способствует политической и социальной стабилизации в мире и позволяет США расширить свои торговые связи.

В 80-е годы в продовольственной помощи возросла роль стран Западной Европы. В сравнении с США ЕС придерживается более умеренной направленности в оказании продовольственной помощи. Поставки продовольствия включают зерновые, порошковое молоко, топленое масло и сахар. Большая часть помощи направляется в наименее развитые страны Африки и Азии. В основном она концентрируется в странах, связанных с Союзом системой различных соглашений. Отдельное направление в оказании продовольственной помощи ЕС — выделение средств на цели развития сельского хозяйства развивающихся стран.

Вопросы к теме

1. Расскажите о роли сельского хозяйства в мировом производстве.
2. Как изменилась в последние десятилетия структура сельскохозяйственного производства?
3. Назовите основных производителей сельскохозяйственной продукции в мире.
4. Какие изменения произошли в производстве сельскохозяйственной продукции за 1970—1990-е годы?
5. Охарактеризуйте тенденции в использовании сельскохозяйственных угодий.
6. Расскажите о роли аграрных отношений в развитии сельского хозяйства.
7. Как складывалась мировая продовольственная безопасность в 90-е годы?
8. Охарактеризуйте масштабы голода в мире и в отдельных регионах.
9. Какова роль государства в развитии сельского хозяйства в промышленно развитых и развивающихся странах?
10. Какие цели преследуют страны, оказывающие продовольственную помощь?

Глава 11

МИНЕРАЛЬНОЕ СЫРЬЕ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В развитии мирового хозяйства важную роль играет комплекс проблем, связанных с использованием минеральных ресурсов. Экономические потрясения середины 70-х годов убедительно показали, что в определенных условиях эти проблемы могут серьезно воздействовать на весь ход экономического развития, отрицательно влиять на состояние производственной, валютно-финансовой, внешнеэкономической и других сфер хозяйства целых групп государств.

Производство и потребление минеральных ресурсов стало мировым, через международное разделение труда охватывающим все страны. Минеральное сырье представляет собой исходный материал любого производственного процесса, его материальную основу. Удельный вес сырья широко колеблется в зависимости от продукции: в стоимости машиностроения он составляет 10—12%, в продукции основного химического синтеза — 80-90%.

Добывающие отрасли занимают значительное место в мировом производстве — до 11% В МП. На их долю приходится 1/3 промышленной продукции (1999г.). Минеральные ресурсы играли значительную роль в экономике многих стран, являясь одним из источников богатства и дохода. В длительной ретроспективе открытие новых минералов, сплавов, новых методов извлечения и производства минералов оказывало значительное влияние на промышленное развитие и потребление. В последние десятилетия квалифицированная рабочая сила и капитальные ресурсы стали более значимыми составляющими национального богатства, чем минеральные ресурсы.

11.1. Производство и масштабы использования минерального сырья

Динамика потребления минерального сырья. Рост производства в мире сопровождается значительным увеличением потребления большинства видов сырья. Для характеристики его масштабов следует отметить, что только за 1945—1975 гг. минерального сырья в мире было использовано примерно столько же, сколько за всю предыдущую историю человечества. В промышленно развитых странах в этот период при общем увеличении промышленного производства в 3,5 раза объем среднегодового потребления металлов возрос примерно втрое, горно-химического сырья — в 3,5 раза, первичных источников энергии (нефти, газа, угля, урана) — в 2,6 раза.

Динамику потребления сырья определяют главным образом следующие

факторы:

• уровень материального производства, общий рост которого действует в сторону абсолютного увеличения потребностей в сырье;

• научно-технический прогресс, воздействие которого проявляется в относительном снижении уровня и изменении структуры затрат на единицу конечной продукции.

Взаимосвязь между движением производства и потреблением сырья представляется довольно очевидной. Рост материального производства ведет к абсолютному повышению потребностей в большинстве видов минерального сырья. Сложнее влияние НТП. Его воздействие проявляется двояко: через изменение структуры конкретной продукции, с одной стороны, и путем совершенствования технологии производства — с другой, что неодинаково сказывается на динамике потребления отдельных видов минерального сырья.

Изменения структуры экономики в ходе НТП в связи с опережающим развитием новейших отраслей промышленности (атомной, авиакосмической, электронной и др.), качественное совершенствование продукции и повышение эффективности традиционных отраслей сопровождаются резким спросом на легкие и редкие металлы. Их потребление опережает темпы экономического развития в целом.

В древние времена человек довольствовался лишь 18 химическими элементами, в XVIII в. — 29, а в середине XX в. — 80 элементами. Развитие современных производств потребовало іприменения в технике почти всех элементов таблицы Менделеева. Редкие металлы и редкоземельные элементы стали одним из важнейших факторов научно-технического прогресса, а уровень их потребления — одним из показателей промышленного развития, его соответствия современному уровню индустриального производства.

Рациональное использование минерального сырья привело к значительному снижению темпов роста потребления и производства большинства его традиционных видов. В 1970—1990 гг. при значительном росте промышленного производства мировая добыча минерального сырья на душу населения сократилась на 8%, производство стали — на 7%, хотя абсолютные размеры производства стали возросли на 30%.

Определенное понижающее влияние на динамику потребления минерального сырья оказывает конкуренция заменителей — синтетических видов сырья. Однако переоценивать роль заменителей вряд ли правомерно. Их воздействие ведет лишь к снижению темпов прироста основных металлов, но не к вытеснению этих металлов из основных сфер применения. Увеличение емкости рынка, как правило, создавало условия для роста потребления всех металлов. Сталь и основные цветные металлы продолжают играть ключевую роль в удовлетворении потребностей современного хозяйства в металлах. На них приходится свыше 95% суммарного потребления всех металлов по стоимости, в том числе на сталь — свыше 80%, медь — 6%, алюминий — 5%, цинк — 2%. Группа металлов в добывающей промышленности в 80—90-е годы росла наиболее высокими темпами.

Потребление и запасы минерального сырья. Рост масштабов

потребления не может не усиливать давления на ресурсный потенциал планеты, что объективно действует в сторону обострения проблем ресурсопользования. В связи с этим одним из важных является вопрос о том, насколько велики ресурсы Земли. О том, что минеральные ресурсы Земли не безграничны, известно давно. Отличительная их черта заключается в том, что они конечны и их предельная величина определяется общим содержанием того или иного элемента в земной коре и в мировом океане. Таким образом, теоретически существует возможность физического истощения минеральных ресурсов при их длительной и интенсивной разработке.

Но если исходить из предельной величины, то содержание большинства элементов в земной коре в тысячи и миллионы раз превышает современный уровень их потребления. С экономической точки зрения важны, в первую очередь, промышленные запасы полезных ископаемых, т.е. наиболее качественные и хорошо разведанные запасы, рентабельные для освоения при существующем уровне цен и технических знаний. Обычно сюда относят достоверные, вероятные и в ряде случаев возможные запасы. Ресурсы этой категории относительно ограничены. Так, отношение общей величины промышленных запасов к среднегодовому уровню добычи соответствующего вида сырья в мире на середину 90-х годов составляло по железной руде примерно 190 лет, никелю — 76, алюминию — 280, меди — 60, углю, природному газу и нефти — соответственно 600, 54 и 45 лет. С учетом увеличивающегося роста добычи кратность запасов этой категории существенно меньше.

Отмеченное обстоятельство часто используется как свидетельство предстоящего быстрого исчерпания наиболее качественных запасов полезных ископаемых, как аргумент в пользу неизбежного удорожания сырья по мере перехода к эксплуатации все более бедных месторождений. Если показатель, характеризующий отношение промышленных запасов к уровню добычи, брать в статике, то действительно тезис об истощении напрашивается сам собой. Однако положение совершенно меняется при рассмотрении данного отношения в динамике. Во второй половине истекшего столетия величина минеральных ресурсов промышленной категории в мире увеличивалась быстрыми темпами как в результате проведения геологоразведочных работ, так и за счет НТП в добывающей промышленности, позволяющего вовлекать в эксплуатацию более бедные руды.

Считается, что ресурсы промышленной категории увеличиваются в геометрической прогрессии при снижении процентного содержания полезного компонента в руде на единицу измерения. Переход к добыче руд с содержанием меди 0,5% вместо 0,6%, который произошел в 60—70-х годах, обеспечил значительно больший прирост запасов промышленной категории, чем переход от 3 к 2%, отмечавшийся в начале века. В 1950— 1990 гг. в мире в целом промышленные запасы фосфатных руд возросли примерно в 112 раз, железной руды — в 2,2, хромовых — в 8, нефти — в 11, алюминия — в 37, меди — в 5,7 раза.

Анализ показывает, что темпы прироста величины промышленных

запасов практически всех видов минеральных ресурсов, как правило, превосходили темпы прироста добычи соответствующих видов сырья в мировом хозяйстве. Характерен пример с медью. В 1950 г. ее обеспеченность составляла 35 лет, а в 1985 г. — 60 лет. Цена меди за этот же период относительно общего индекса цен существенно не изменилась. Это верно даже для нефти, хотя именно в отношении ее многие специалисты сходятся на том, что ресурсы при сохранении современных тенденций потребления в обозримой перспективе могут быть исчерпаны. В 1970—1990 гг. произошло небольшое сокращение запасов никеля—на 10%.

В целом в мире обеспеченность промышленными запасами минеральных ресурсов считается достаточной, с точки зрения удовлетворения потребностей хозяйственного развития. Более того, размеры этих запасов, их кратность по отношению к добыче могут быть существенно увеличены как на территориях, слабо изученных, так и хорошо известных районов. Анализ обеспеченности мира минеральными ресурсами показывает, что нет серьезных оснований для пессимизма в отношении запасов, рентабельных для освоения при современном уровне цен и технических знаний.

11.2. Минеральные ресурсы и производительные силы

Высокая обеспеченность минеральными ресурсами мирового хозяйства сама по себе не решает проблемы, связанные с удовлетворением хозяйственных потребностей отдельных стран в минеральном сырье. Существуют значительные разрывы между размещением производительных сил и минеральных ресурсов, причем в ряде регионов эти диспропорции увеличились.

Размещение ресурсов и мощности обрабатывающей промышленности. На промышленно развитые капиталистические страны приходится примерно 36% запасов нетопливных минеральных ресурсов мира, 5% нефти и 81% производства обрабатывающей промышленности. В них в крупных размерах сосредоточено ограниченное число видов разведанного минерального сырья — хромиты, свинец, цинк, калийные соли, урановое сырье, рутил и ильменит, бокситы, уран, железная руда. Среди развитых стран самыми большими минеральными ресурсами обладают Австралия (уран, железные и марганцевые руды, медь, бокситы, свинец, цинк, титан, золото, алмазы); ЮАР (марганцевые и хромовые руды, ванадий, золото, платиноиды, алмазы, уран); Канада (уран, свинец и цинк, вольфрам, никель, кобальт, молибден, ниобий, золото, калийные соли); США (медь, молибден, фосфатное сырье).

На территории развивающихся стран сконцентрировано порядка 50% мировых нетопливных минеральных ресурсов, 2/3 запасов нефти и около половины природного газа, при этом развивающиеся страны производят менее 20% продукции обрабатывающей промышленности. В недрах этой подсистемы мирового хозяйства находятся 90% промышленных запасов фосфатов,

86% олова, 88% кобальта, более половины запасов медной и никелевых руд.

Развивающиеся страны также отличаются довольно резкой дифференциацией в обеспеченности запасами полезных ископаемых. Подавляющая часть их сосредоточена примерно в 30 из 160 развивающихся стран. Так, страны Персидского залива располагают 2/3 мировых запасов нефти. Кроме нефтедобывающих стран Среднего Востока следует выделить Бразилию (железные и марганцевые руды, бокситы, олово, титан, золото, ниобий, тантал), Мексику (нефть, медь, серебро), Чили (медь, молибден), Гвинею (бокситы), Демократическую Республику Конго (медь, кобальт, алмазы), Замбию (медь, кобальт). Современные развивающиеся страны, как правило, хуже обеспечены минеральным сырьем, чем промышленно развитые страны на ранних этапах своего развития.

Восточноевропейские страны располагают значительными разведанными запасами минерального сырья. Крупнейшей базой этого региона и всего мира является Российская Федерация, где сконцентрировано 13% мировых запасов нефти, 39% природного газа и угля, 1/3 железной руды. Минеральные ресурсы РФ в 3 раза больше, чем в США, и в 4,4 раза, чем в КНР.

Производство минерального сырья и размещение его запасов. Производство минерального сырья не совпадает с расположением их запасов в различных подсистемах мирового хозяйства. Развитые страны производят свыше 30% нетопливного минерального сырья, что примерно совпадает с разведанными запасами, но 43% добываемой в мире нефти. Крупными производителями сырьевых материалов выступают развивающиеся страны, сосредоточившие около половины их добычи, в том числе — более половины марганца, ниобия, олова, кобальта, бокситов и других видов минерального сырья.

Потребление и производство минерального сырья. Минерально-сырьевая ситуация в мире характеризуется преимущественной концентрацией запасов и добычи в сравнительно небольшом числе государств. Еще в большей степени сосредоточено потребление минерального сырья. Развитые страны потребляют свыше 60% минерального нетопливного сырья, 58% нефти и порядка 50% природного газа. В результате в этой подсистеме мирового хозяйства отмечается большой разрыв между производством и потреблением минеральных ресурсов. В США он составляет 20%. Страны ЕС могут удовлетворять свои потребности только на 2/3, собственные ресурсы у них достаточны лишь по немногим из основных видов минерального сырья — железной руде, ртути, калийным удобрениям. Еще ниже уровень самообеспеченности минеральными ресурсами промышленности Японии — около 1/3.

Одной из сложных проблем западноевропейских стран и США является обеспечение потребностей в нефти. В Западной Европе потребление нефти в 1990 г. превышало собственную добычу в 2,5 раза, в США — в 1,9 раза. Япония практически полностью зависит от импорта нефти. Потребляя большую часть минерального сырья, добываемого в промышленно развитых странах, центры деловой активности производят его во много раз меньше и по большинству

полезных ископаемых не могут увеличить добычу из-за отсутствия необходимого количества разведанных месторождений.

Развивающиеся страны ввиду недостаточного промышленного развития потребляют около 16% мирового производства минерального сырья. Под влиянием индустриализации происходит увеличение спроса на минеральные товары. В связи с более высоким качеством минеральных ресурсов в этих странах и низкой стоимостью рабочей силы развитие сырьевого сектора не сопровождается там резким ростом издержек производства, но экономические трудности развивающихся стран осложняют рост их сырьевого сектора.

11.3. Социально-экономические аспекты использования минеральных ресурсов

Экономическое положение любой страны зависит не только от наличия или отсутствия собственных минеральных ресурсов, но и от ситуации в минеральном секторе мирового хозяйства в целом, прежде всего в странах — главных потребителях и производителях полезных ископаемых.

Географическая структура экспорта. Минеральное сырье — важная категория международной торговли, на нее приходится 19% всего товарного экспорта. В экспорте минерального сырья основную массу поставок составляет топливо — 53%. В поставках минерального сырья возросла роль промышленно развитых стран и снизилась доля других групп стран (табл. 11.1).

Таблица 11.1

Распределение экспорта минерального сырья по группам стран, %

Подсистемы	Топливо			Руды и металлы		
	1980	1990	1998	1980	1990	1994
Развитые страны	18,3	23,0	32,3	67,5	51,3	49,3
страны с переходной экономикой	8,8	8,2	8,4	5,2	6,9	6,3
Развивающиеся страны	72,9	68,8	59,3	27,3	40,9	43,3

И с т о ч н и к: World Economic and Social Survey 1996, 2000. UN.

Уменьшение доли развивающихся стран не свидетельствует о снижении их значения как поставщиков сырья мировым хозяйственным центрам. Так, на поставки из развивающихся стран приходится половина импорта минерального сырья ЕС. Исследователи признают, что если эти поставки будут прерваны, то ни Северная Америка, ни Австралия не заполнят этого разрыва.

Развивающиеся страны, не имеющие значительного промышленного потенциала, видят основной источник получения средств для решения социально-экономических проблем в эксплуатации природных ресурсов, что

делает их экономику зависимой от экспорта сырья. Для ряда из них поставки сырья дают основную часть экспортных доходов. Например, Замбия и Демократическая Республика Конго получают 90 и 69% внешних поступлений от экспорта меди, Мавритания — свыше 70% от продажи железной руды, Гвинея — менее 70% от поставок бокситов. Зависимость всех групп стран от внешних поставок и поступлений сырья должна обеспечивать мировой торговле минералами достаточно стабильную роль в удовлетворении хозяйственных потребностей.

Однако в длительные периоды времени происходят нарушения в механизме ресурсопользования. Одна из причин этого состоит в том, что по мере роста размеров добычи, перехода к эксплуатации низкосортных руд, освоения труднодоступных месторождений увеличивается промежуток времени между принятием решения об организации производства и началом добычи. Он составляет 10—20 лет. Для освоения крупных месторождений требуются огромные капиталовложения — до 1 млрд долл. При растущем спросе на сырье это увеличивает вероятность диспропорций между производством и потреблением, особенно если избыточный спрос не может быть удовлетворен за счет складских запасов. Негативные последствия подобных ситуаций могут выражаться в резком взлете цен, а также в нехватке тех или иных видов сырья в течение периода, необходимого для освоения новых месторождений.

Социальная структура рынков минерального сырья. Важное значение имеет специфика сферы обращения, *особенности структуры международных рынков сырья.* Основными субъектами международных отношений в области ресурсопользования выступают частные компании, в большинстве своем это ведущие ТНК западных стран, концентрирующие как добычу, так и использование сырья.

Институциональная структура оказывает влияние на механизм ценообразования. Он существенно деформируется, когда рынки контролируются несколькими компаниями, особенно если они заключают долгосрочные соглашения о квотах добычи и экспорта того или иного вида сырья и условиях реализации. Такого рода картельные соглашения оказывают давление на нормальный процесс ценообразования и могут искусственно сдерживать закономерное изменение цен. Ярким примером этого могут служить цены на нефть.

В 1928 г. возник международный нефтяной картель в составе семи крупнейших компаний, который почти полностью контролировал весь цикл операций — от разведки месторождений жидкого топлива в странах Персидского залива и других странах до сбыта нефтепродуктов. В течение десятилетий его политика состояла в снижении цен на мировом рынке. Эта странная, на первый взгляд, стратегия снижала норму прибыли, но зато колоссально расширяла рынок сбыта и давала громадный прирост массы прибыли. Мировая цена барреля нефти была снижена с 2,27 долл. в 1948 г. до 1,8 долл. в 1960 г. В результате мировая энергетика переориентировалась на жидкое топливо. Доля нефти в общем объеме производства первичных

источников энергии увеличилась с 31% в 1950 г. до 50,4% в 1970 г. и 52% в 1976 г.

Нефтедобывающая промышленность в плане спроса имела исключительно благоприятные условия для своего развития. Если в 1900 г. в мире было добыто 20 млн т нефти, то в 1960 г. — 1 млрд т, в 1969 г. этот рекорд был перекрыт вдвое, а в 1977 г. — втрое. Тем не менее цены на нефть до 1974 г. не реагировали на это, поскольку нефтяной картель продолжал свою политику.

Указанный рост добычи нефти был обеспечен в основном за счет развивающихся стран, что привело к резкому снижению самообеспеченности западных государств. В мировой добыче нефти их доля снизилась с 53 до 25% за 1950—1970 гг., в том числе доля США — с 51 до 21%. Западно-европейские страны оказались практически в полной зависимости от внешних поставок нефти, США — наполовину.

Обеспокоенная расхищением основного природного богатства нефтедобывающих стран, Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК), созданная в I960 г., добилась того, что нефтяной картель, по крайней мере, перестал снижать справочную цену. На протяжении 60-х годов цена на топливо оставалась практически неизменной. В октябре 1973 г., когда основные нефтедобывающие мощности были национализированы, страны ОПЕК в одностороннем порядке установили новые цены. Цены на нефть за 1972—1981 гг. увеличились в 14,5 раза, на топливо — в 13,5, а на все минеральное сырье — в 12,5 раза. Стремясь поддержать уровень цен на нефть, страны ОПЕК ввели согласованные квоты ее добычи, вследствие чего в этих странах она сохранилась на уровне начала 70-х годов.

Резкое повышение цен на минеральное сырье привело к изменению условий воспроизводства в мировом хозяйстве. Как уже отмечалось, затраты на сырье являются одной из важных составляющих издержек производства. Топливно-сырьевой кризис начала 70-х годов выдвинул проблему рационального использования полезных ископаемых, перехода от экстенсивных к интенсивным методам добычи и потребления минерального сырья.

Современная ситуация на рынках сырья. В 90-е годы в горнодобывающей промышленности мира укрепились позиции западных ТНК: под влиянием долгового кризиса уменьшилась роль государственных компаний развивающихся стран. В нетопливном секторе десять крупнейших компании контролируют 30% производства минеральных ресурсов, исключая Восточную Европу. Крупнейшие западные или контролируемые западным капиталом горно-добывающие компании доминируют в экспорте, они же контролируют основные перерабатывающие мощности. В 80—90-х годах три—шесть ТНК контролировали 75% поставок сырой нефти, 80—85% меди, 90—95% железной руды, 75—80% олова, 50—60% фосфатов, 80—85% бокситов. Так, в во второй половине 90-х годов на рынке меди доминировали 3 компании, а в алюминиевой промышленности 2 компании контролировали почти 4/5 производственных мощностей западных стран.

Обстановка на мировых рынках изменилась в результате увеличения

экспорта металлов из бывшего Советского Союза. Если изменения в производстве в странах Восточной Европы обычно играли относительно незначительную роль в динамике цен, то они приобрели возрастающее значение в 90-е годы.

Отмеченные изменения вызвали сдвиги в функциональной структуре международных рынков минерального сырья. В частности, на рынке нефти только 10—15% поставок осуществляется по официальным ценам на контрактной основе, а 30—35% поставок реализуется на кассовой основе.

11.4. Основные черты формирования мировых цен на минеральное сырье

Особенности формирования цен. Характерная черта формирования цен на минеральное сырье — существование рентных отношений. В горно-добывающей промышленности цена производства, как правило, определяется худшими из эксплуатируемых в данный момент месторождений предприятиями с наиболее высокими издержками производства. Это обеспечивает другим производителям получение горной ренты.

Важными факторами, влияющими на величину этих издержек, являются *горно-геологические условия добычи,* в первую очередь — содержание полезного компонента в руде и доступность месторождений. В долговременном плане переход к эксплуатации более бедных руд и освоение новых месторождений в отдаленных районах не обязательно приводят к резкому повышению издержек. По отдельным подсчетам, капитальные и трудовые издержки на единицу минерального сырья в США с 1870 по 1957 гг. снизились в 4,4 раза. Основная причина подобного явления заключается в том, что при больших запасах полезных ископаемых переход к использованию более бедных руд происходит тогда, когда НТП делает рентабельным их промышленное освоение.

Использование мощной техники, открытых методов добычи значительно сокращают текущие расходы, делают экономически выгодным разработку месторождений с бедными рудами. В США средняя стоимость металлических руд, добываемых в 1969 г. открытым способом, составляла 5 долл. за 1 т в сравнении примерно с 12 долл. при подземной добыче. В начале 60-х годов экономичной считали разработку месторождений медной руды с содержанием металла не менее 0,8%, к 70-м содержание металла снизилось до 0,3—0,4%, а стоимость возросла только на 20% в реальном выражении.

Практика текущего столетия не подтверждает закона убывающей производительности в сырьевых и аграрных отраслях (применительно к сельскому хозяйству часто обозначаемого как закон убывающего плодородия). Согласно этому закону расширение сырьевого и сельскохозяйственного производства неминуемо должно сталкиваться с возрастающей ограниченностью природного фактора (необходимостью вовлечения в сельскохозяйственное производство менее плодородных земель, истощением

дешевых невоспроизводимых ресурсов сырья и т.д.), что приводит к дефициту и соответственно удорожанию сельскохозяйственных и минеральных товаров. НТП оказался способен преодолеть подобную ограниченность природного фактора.

Виды цен. Для определения динамики и уровня мировых цен используются:

• *справочные цены,* к которым относятся цены оптовой или внешней торговли, публикуемые в печати, в экспортных прейскурантах. Как правило, это цены не конкретных сделок, а цены, запрашиваемые продавцами. Они служат ориентиром для определения фактических цен сделок, которые включают приплаты или скидки;

• *биржевые котировки,* отражающие реальные цены сделок на бирже. Поскольку на биржах широко распространены спекулятивные операции, изменения биржевых котировок в каждый данный момент могут не отражать действительных тенденций в движении цен;

• *цены реальных сделок в международной торговле,* отражающие цены внешней торговли и подсчитываемые путем деления стоимости экспортных или импортных отдельных товаров на их количество. Особенность этих цен состоит в том, что они не включают цены конкретных товаров, так как в статистике в одну товарную позицию включают однородные, но различные по своим характеристикам товары.

На базе внешней торговли рассчитываются публикуемые в национальных статистиках и в статистике международных организаций индексы средних фактических цен, или индексы удельных цен.

Мировые цены по ряду сырьевых товаров характеризуются разнообразием и множественностью. Это объясняется тем, что в рамках общего мирового рынка выделяются отдельные, сохраняющие значительную специфику своего ценообразования зоны. Множественность мировых цен на сырьевые товары усиливается за счет использования различных валют для выражения этих цен. С учетом неодинакового темпа обесценения отдельных валют могут возникать существенные различия в уровнях и динамике мировых цен на одно и то же сырье и т.д.

Динамика цен. В последнюю половину XX в. мировые цены подвергались большим колебаниям. Во время Второй мировой войны в связи с недостатком сырья и инфляционными процессами цены на международных рынках выросли примерно в два раза. С конца 40-х годов они стали снижаться и к 1960 г. оказались на 10% ниже уровня 1950 г. В 60-е годы началось постепенное увеличение цен. Общий индекс цен на сырьевые товары в 1970 г. по сравнению с 1960 г. поднялся на 9,1%, т.е. возвратился к уровню 50-х годов. В значительной степени это объяснялось господствующим положением горнодобывающих компаний западных стран на международных ранках минерального сырья.

Контроль над рынками обеспечивал международным компаниям контроль над ценами, которые по ряду сырьевых товаров оставались стабильными или снижались, что приходило в противоречие с реальной

рыночной ситуацией. Противоречие разрешалось главным образом путем регулирования выпуска продукции. В какой-то мере данное состояние отражало эволюционный характер научно-технического развития. Устанавливаемые крупнейшими компаниями цены, которые лежали в основе мировых, определялись сравнительно длительными периодами функционирующих технологий, и соотношения цен на сырьевые товары были проектированы на неуклонное расширение потребления сырья. Сравнительная стабильность цен обеспечивала в значительной мере стабильность их соотношений, что создавало представление о некой устойчивости всей системы цен и сбалансированности рыночной ситуации в долгосрочном плане.

После краха колониальной системы ситуация стала меняться в сторону демократизации институциональной структуры рынков. Эти изменения отразились на динамике цен на сырье, сделав их более подвижными. Цены обрели чувствительность к ситуации на рынке, стали более изменчивыми. Сначала это коснулось цен основных цветных металлов, начиная с меди. С развалом негласного медного картеля и образованием Организации стран — экспортеров меди (СИПЭК) цены на медь за 1963— 1965 гг. выросли более чем вдвое.

В 70-е годы сфера мировых цен пережила острые события. По масштабу и охвату рост цен на сырьевые товары превосходил все подобные события в 1918 и 1920 гг. и в 1950—1951 гг. За 1970—1980 гг. мировые цены на сырье выросли в 7 раз, на продовольствие — в 3,3 раза, на продукцию обрабатывающей промышленности — в 3 раза. Важной экономической причиной повышения мировых цен на сырье послужили сложившийся дефицит в предложении большинства сырьевых товаров, тесное переплетение различных факторов. По многим видам возник краткосрочный дефицит, обусловленный циклическими и спекулятивными причинами. В частности, введение арабскими странами эмбарго на поставку нефти странам, поддержавшим агрессию Израиля в 1973 г., было использовано американскими и британскими нефтяными компаниями для того, чтобы спровоцировать нехватку энергоресурсов и добиться резкого роста цен на нефтепродукты.

Другой причиной роста цен на сырье стали кризисные процессы в валютной сфере, усилившие инфляцию. Повышение внутренних цен в индустриальных странах Запада со второй половины 60-х годов вызвало рост экспортных цен на продукцию обрабатывающей промышленности. Это толкало развивающиеся страны, экспортирующие сырье, на защиту своих экономических интересов (табл. 11.2).

В 70-е годы изменилось соотношение цен в пользу сырьевых товаров. Резкое изменение цен на минеральное сырье привело к изменению условий воспроизводства в мировом хозяйстве. Как отмечалось ранее, затраты на сырье являются одной из важных составляющих издержек производства. Топливно-сырьевой кризис начала 70-х годов выдвинул проблему рационального использования полезных ископаемых, перехода от экстенсивных к интенсивным методам добычи и потребления минерального сырья.

Таблица 11.2

Динамика цен мирового рынка на минеральное сырье (1980 г. - 100%)

Виды сырья	1972	1986	1990	1995	1999
Минеральное сырье	9	57	72	58	57
Железная руда			124		133
Нефть	7	54	69	54	54
Природный газ	19	99	77	76	53
Уголь	30	88	108	100	86
Цветные металлы	40	70	112	114	77

И с т о ч н и к: Monthly Bulletin of Statistics. UN.

Во внутриэкономическом плане сырьевая политика была направлена на усиление режима экономии сырья, снижение материало- и энергоемкости производства, на преимущественное развитие новейших отраслей, создание резервных запасов критических видов минерального сырья. Многие страны увеличили использование вторичного сырья. Все предпринятые меры привели к значительному снижению материало- и энергоемкости производства. В частности, за 1972—1999 гг. в развитых странах энергоемкость производства сократилась на 45%. Особое внимание стало обращаться на использование альтернативных материалов и источников энергии.

После падения цен на сырьевые товары в середине 80-х годов ценовые пропорции резко изменились в пользу готовых товаров. Цены на промышленные товары на 1/3 стали превышать цены на сырье, которые не удержались на более высоком уровне по сравнению с 60-ми годами, что осложняло применение энерго- и материалосберегающих технологий и осуществление структурных сдвигов в мировом хозяйстве. Негативные тенденции в товарных ценах ухудшили условия торговли для экспортеров сырья и ослабили их усилия по стабилизации доходов.

Вопросы к теме

1. Объясните взаимосвязь между ростом производства и потреблением минеральных ресурсов.
2. Достаточны ли минеральные ресурсы для обеспечения спроса мировой обрабатывающей промышленности?
3. Каково соотношение между масштабами производства обрабатывающей промышленности и промышленными минеральными ресурсами в подсистемах мирового хозяйства?
4. Назовите причины разрывов в предложении и спросе минерального сырья. Какие изменения произошли в структуре международных рынков минерального сырья?
5. Способствует ли нынешний уровень цен на минеральное сырье внедрению ресурсосберегающих технологий?

Глава 12

ОБРАБОТАННЫЕ ТОВАРЫ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Воспроизводство обработанных товаров составляет одну из ведущих сфер в мировом хозяйстве. Оно в решающей степени определяет общие направления развития экономики, поскольку готовые изделия, аккумулируя достижения НТП, обеспечивают техническое обновление производства, которое, в свою очередь, создает предпосылки для прогрессивных изменений в остальных отраслях хозяйства. Именно готовые изделия промышленности гарантируют удовлетворение основных современных материальных потребностей общества. Промышленные товары составляют подавляющую часть (70%) мирового товарооборота.

Развитие товарной, отраслевой и территориальной структуры обрабатывающей промышленности отражает процесс непрерывного углубления общемирового разделения труда, сопряжено с возникновением и развитием новых производств и складывающихся на их основе отраслей, международной кооперации.

12.1. Структурные изменения в производстве обработанных товаров

Мировое производство обработанной продукции в 80—90-е годы росло умеренными темпами — 3,1 и 2,4% в среднем в год. В расчете на душу населения за два десятилетия оно увеличилось примерно на 15%.

Позиции промышленности в ВМП. Одна из существенных тенденций мирового хозяйства — изменение места главной сферы материального производства — обрабатывающей промышленности в различных подсистемах мирового хозяйства. С 70-х годов отмечается ясно выраженная тенденция сокращения доли обрабатывающей промышленности в развитых странах. Поддержание уровня промышленной активности обеспечивается за счет развивающихся стран.

Процесс понижения доли обрабатывающей промышленности в странах Запада получил *название «деиндустриализации», которое неточно отражает суть данного понятия.* Нередко этот процесс связывают с интернационализацией, глобализацией экономической активности в национальных хозяйствах, открытостью экономики и торговли. Однако «деиндустриализация» является характерной чертой экономического развития и технического прогресса на высокой стадии экономического развития и мало связана с торговлей промышленных и развивающихся стран.

«Деиндустриализация» затрагивает прежде всего старые промышленные страны. Этот процесс начался с США в середине 60-х годов. Уменьшение доли обрабатывающей промышленности в значительной мере отражает снижение текущих цен на ее продукцию по сравнению со сферой услуг. Если проводить

оценку двух секторов в постоянных ценах, то стоимостные соотношения в промышленно развитых странах остаются без существенных изменений, за исключением ЕС. Но в занятости доля обрабатывающей промышленности заметно сократилась, что отражает более высокую производительность труда в этой отрасли.

В развивающихся странах доля обрабатывающей промышленности за 80—90-е годы при подсчете в текущих ценах увеличилась с 21 до 22,4% ВВП (табл. 12.1).

Таблица 12.1

Доля обрабатывающей промышленности в мировом производстве, % ВВП (добавленная стоимость, цены 1990 г)

Подсистемы	1980	1990	1997
Мир	23,0	22,8	22,9
Индустриальные страны	23,6	22,9	22,4
Восточная Европа и бывший СССР	31,4	31,7	30,0
Развивающиеся страны	20,7	22,4	24,8

И с т о ч н и к: International Yearbook of Industrial Statistics, 2000. UNIDO.

«Деиндустрилизация» не свидетельствует об ослаблении обрабатывающего сектора и хозяйства в целом, но порождает трудности в занятости рабочей силы. Структурные изменения могут способствовать усилению конкуренции импортных товаров.

Отраслевая структура. Несмотря на непрестанные колебания экономической конъюнктуры в производстве обработанных товаров происходят постоянные структурные изменения. Каждая из отраслей обрабатывающей промышленности далеко не одинаково впитывает в себя результаты научно-технических достижений и учитывает спрос на глобальном и макроуровнях. НТП способствовал ускоренному развитию такой комплексной и чрезвычайно разнообразной отрасли производства, как *машиностроение* и *металлообработка,* где за последние десятилетия было внедрено немало новых технологических процессов. С одной стороны, они усилили диспропорциональность отдельных отраслей обрабатывающей промышленности машиностроении, а с другой — способствовали увеличению совокупного объема производства. Доля машиностроения и металлообработки в обрабатывающей промышленности возросла с 37% в 1975 г. до 46,7% в 1999 г.

Машиностроение занимает ведущие позиции в технологическом прогрессе. Расходы на НИОКР там превышают половину всех расходов на промышленные исследования в большинстве индустриальных стран, а их доля по отношению к валовым капиталовложениям повышается.

В международной статистике машиностроение делится на пять секторов: металлопродукты, неэлектрическое машиностроение, электромашиностроение,

транспортное оборудование и точные инструменты.

Самыми высокими темпами росли отрасли электромашиностроения, а именно, электроники и телекоммуникационной техники. Мировое производство продукции электроники достигло почти 5% ВМП. 1/3 этой продукции составляют ЭВМ и программное обеспечение. В основном производство электроники сосредоточено в промышленно развитых странах, которые являются и крупнейшими пользователями электронно-вычислительных систем. В телекоммуникационном производстве создается свыше 3% ВМП. Это ставит ее производство и электронику в один ряд с крупнейшими отраслями — автомобилестроением, производством электроэнергии, аэрокосмическим и нефтехимическим производствами. *Быстрое развитие электроники и телекоммуникационной продукции — одно из главных сдвигов в мировом машиностроении в последние десятилетия.*

Ускоренными темпами развивалось производство транспортных средств, промышленного и сельскохозяйственного машиностроения.

Рост спроса на химические товары стимулировал также развитие химической промышленности. Объем производства там увеличился более чем в два раза, при этом большая часть продукции представляет собой новые изделия, появившиеся в результате НТП. Номенклатура поступающих на мировой рынок химических товаров удваивается каждые 7—9 лет. Доля химической промышленности в суммарной продукции обрабатывающей промышленности увеличилась с 14,4% в 1975 г. до 16,7% в 1999 г.

Выше уровня начала 70-х годов оказалось производство в деревообрабатывающей промышленности.

Пищевая промышленность развивалась относительно низкими темпами, ее доля сократилась.

Производство металлов в последние три десятилетия росло невысокими темпами, причем отмечалась неравномерность выпуска различных металлов. Значительным было отставание черной металлургии от цветной. Производство черных металлов увеличилось незначительно. Доля выплавки основных металлов в общем объеме продукции отраслей обрабатывающей промышленности, составляющая на рубеже 70-х годов 7—8%, в конце 90-х годов осталась на том же уровне.

Ни одна из основных отраслей легкой промышленности, за исключением бумажной и полиграфической, не достигла среднего уровня обрабатывающей промышленности в целом. Старые, традиционные отрасли промышленности — текстильная, швейная, обувная, которые на первоначальных этапах промышленного развития играли видную роль в совокупном производстве товаров обрабатывающей индустрии, сократили свою долю. Так, производство текстильных товаров уменьшилось с 5,5 до 4%. Замедление темпов этих отраслей предопределило значительное снижение удельного веса легкой промышленности в общем производстве обрабатывающих отраслей (табл. 12.2).

Таблица 12.2

Структура обрабатывающей промышленности, в %

Отрасли	1990	1999
Обрабатывающая промышленность	100	100
Пищевая	12,25	11,75
Текстиль	4,77	3,88
Одежда, обувь, кожаные изделия	3,55	2,25
Деревообработка	2,2	1,83
Бумага, полиграфия	7,7	6,67
Химия, нефтепереработка	15,7	16,72
Основные металлы	6,0	5,2
Металлоизделия, машины	14,95	13,84
Конторское оборудование, ЭВМ, радио-техника	15,07	23,7
Транспортные средства	9,55	9,17

И с т о ч н и к: Monthly Bulletin of Statistics. November 2000. pp. 262—263.

Характерной чертой структурных изменений в производстве обработанной продукции стало *повышение удельного веса наукоемких отраслей.* Производство высокотехнологичного оборудования за 1980—1995 гг. в два раза опережало прирост всей промышленной продукции.

К высокотехнологичным обычно относят производства, в которых доли расходов на НИОКР, численность научно-технического персонала примерно вдвое превышают средние показатели по промышленности в целом (2,5% оборота). Это такие отрасли, как электроника, авиаракетная промышленность, коммуникационное оборудование, электромашиностроение, фармацевтика, научные инструменты. Отрасли средней и низкой наукоемкости росли низкими темпами. Они, как правило, относятся к трудоемким или капиталоемким производствам. (Продукция средней технологичности — большая часть промышленного машиностроения, автомобили, простая электроника, химические товары. Товары низкой технологии — текстиль, одежда, игрушки, простые металлы, изделия из пластмассы, обувь).

Географическая структура. Географическое распределение предложения обработанной продукции характеризуется резкой диспропорциональностью. Подавляющая часть продукции производится в промышленно развитых странах. Их доля сокращалась до 80-х годов (66% в 1985 г.), а затем поднялась до 78% в 1998 г. Доля развивающихся стран в производстве этой продукции неуклонно повышалась и достигла примерно 18% (табл. 12.3). Данные тенденции стали отражением ломки прежней колониальной структуры международного разделения труда, а в 90-е годы —

развала мировой социалистической системы.

Таблица 12.3

Доля подсистем мирового хозяйства в производстве обрабатывающей промышленности по добавленной стоимости, %, (цены 1990 г.)

Подсистемы	1980	1990	1998
Промышленно развитые страны	76,3	74,8	73,9
Восточная Европа, бывший СССР	9,3	8,4	3,4
Развивающиеся страны*	14,4	16,8	22,7

* включая Южную Корею, Тайвань, Сингапур.
И с т о ч н и к: International Yearbook of Industrial Statistics. 2000 UNIDO.

Производство обработанных товаров высоко концентрировано в страновом аспекте. Так, десять стран-производителей сосредоточивают 87% мирового выпуска станков. В некоторых производствах концентрация еще выше. В 1994 г. компании двух стран США и Японии обеспечивали 83% производства полупроводников.

12.2. Тенденции международной специализации в обрабатывающей промышленности

Предпосылки международной специализации. Рост предложения, производства обрабатывающей промышленности сопровождается расширением номенклатуры изделий. В основе этого процесса лежат дробление потребительского спроса и наличие существенных различий в его характере на рынках отдельных стран. Национальная промышленность не поспевает за ассортиментным расширением спроса на мировом рынке, в силу чего происходит определенное профилирование отдельных стран и подсистем в мировом производстве и на мировых рынках.

Основой международной специализации является внутристрановое разделение труда. Чем выше уровень развития производительных сил в стране, тем более развита внутристрановая специализация. Сильно расчлененное производство и тесная взаимозависимость между дифференцированными элементами национального хозяйства создают предпосылки для широкого участия стран в международном разделении труда. Между внутренней и международной специализацией не существует полного тождества. Высокий уровень специализации производства внутри одной страны не всегда означает большую степень участия этой страны в международном разделении труда, что во многом определяется объемом внутренних рынков.

Показатели международной специализации подсистем. Для оценки

уровня международной специализации применяется система показателей, среди которых часто используются два коэффициента по производству и по экспорту.

1. *Коэффициент специализации производства* — это доля отрасли одной страны или группы стран в мировом выпуске этой отрасли

$$C_y = \frac{Y_a}{Y_w},$$

где C_y — коэффициент отраслевой специализации;

Y_a — объем производства отрасли Y в стране A,

Y_w — объем производства отрасли Y в мировом выпуске этой отрасли.

Относительная величина различных групп стран и подсистем в производстве и предложении отдельных групп товаров варьирует от отрасли к отрасли. Промышленно развитые страны продолжают сохранять основную массу производства во многих отраслях — бумага, металлы, электромашиностроение, транспортное машиностроение, деревообработка, пластмассы — свыше 70—80% мирового производства.

Данные по развивающимся странам дают другую картину. Учитывая, что в развивающихся странах отмечается относительный избыток малоквалифицированной рабочей силы, логично ожидать их продвижения в развитии трудоемких отраслей (табачные изделия текстиль, обувь, одежда). И на самом деле их доля в производстве этих отраслей в мире возросла, составив 26—39%. Однако развивающиеся страны обеспечили свое продвижение и в ресурсоемких отраслях, таких, как нефтепереработка, промышленные химикаты и производство металлов (18— 44%), которые не являются трудоемкими.

Развитие производства обработанных товаров в различных подсистемах во многом определяется направлением структуры специализации, типами структурных сдвигов. Наметившаяся тенденция к сближению промышленных структур различных групп стран основывается на ряде предпосылок. За последние десятилетия под влиянием действия «демонстрационного эффекта» сузились международные различия в характеристиках спроса. Другими важными предпосылками выступают интернационализация, мировизация производства под воздействием, в частности, усиления роли иностранных прямых капиталовложений. Наличие относительного избытка факторов производства в странах служит важной причиной изменений в структуре мировой промышленности, и эти изменения увеличивают степень однородности межотраслевого производства.

Следует отметить ряд особенностей отмеченного процесса. Скорость структурных изменений в мировом производстве обработанных товаров возрастает, но это обеспечивается в основном развитыми странами. Одновременно увеличивается разрыв между перемещением капитала, скоростью структурных изменений, вызываемых научно-техническим прогрессом, и относительно небольшим перемещением рабочей силы. Другие

направления развития создают одну из основных проблем в структурной перестройке мировой обрабатывающей промышленности, содействуют сохранению резких внутриотраслевых различий между промышленно развитыми и развивающимися странами.

Сокращение в структуре промышленного производства промышленно развитых стран доли традиционных отраслей, продукция которых необходима для нормального воспроизводства, компенсируется их ростом в развивающихся странах, особенно со средним уровнем развития. Таким образом, в мировой системе обработанных товаров происходит постоянное перераспределение хозяйственных функций, при котором традиционные виды производств постепенно сосредоточиваются в менее развитых странах. Это закрепляет и развивает многоуровневость мировой промышленной системы.

2. Увеличение сходства промышленных структур индустриальных и развивающихся стран сопровождается ростом *международной специализации, проявляющейся во внешнеторговом обороте.* В этом случае показатели, индексы международной специализации ($К_y$) представляют собой соотношение между долями: отрасли в валовом объеме экспорта страны, группы стран и данной мировой отрасли в общемировом экспорте.

$$K_y = \frac{X_{yc}}{X_c} / \frac{X_{yw}}{X_w},$$

где $К_y$ — коэффициент международной специализации;
X_y — экспорт отрасли *y*;
X_c — экспорт страны;
X_{yw} — экспорт мирового производства отрасли *y;*
X_w — мировой экспорт

Коэффициент $К_y$ выше 1,5 свидетельствует о наличии международной специализации, 0,5 — об ее отсутствии.

Промышленно развитые страны в международном плане специализируются в 8 из 28 отраслей (бумажные изделия, продукция из пластмасс, сталь, неэлектрические и электрические машины, транспортное и научное оборудование). Коэффициент международной специализации в торговле отличается по величине от международной специализации по производству (он не столь велик у западных стран).

Развивающиеся страны повысили уровень международной специализации в торговле за счет новых индустриализующихся стран, у которых производство одежды, стали, телекоммуникационного оборудования, транспортного и научного оборудования ориентировано на мировые рынки.

Сближение уровней международного разделения труда в значительной степени определяется миграцией капитала западных ТНК. В 80—90-е годы производительность труда в развивающихся странах составляла 45% от уровня Промышленно развитых стран, но уровень заработной платы там был еще ниже: 20— 30% от западных стран.

Позиции двух групп стран в мировой торговле менялись в основном параллельно с тенденциями в мировом производстве обработанных товаров.

Международная специализация обрабатывающей промышленности подсистемы или страны выступает итоговым результатом производственной и сбытовой деятельности совокупности национальных компаний страны или группы стран. Высокая степень концентрации и централизации капитала на отраслевом уровне предопределила ведущую роль крупнейших компаний на мировых рынках.

12.3. Мировые цены на продукцию обрабатывающей промышленности

Особенности формирования цен. В основе мировых цен на продукцию обрабатывающей промышленности лежат экспортные цены крупных компаний — производителей и экспортеров продукции. Они подсчитываются по методу полных затрат или методу прямых затрат. *Цены, устанавливаемые по методу полных затрат,* базируются на полных издержках производства, на ожидаемой прибыли и предполагают полную реализацию продукции и использование производственных мощностей на 75— 85%. Использование коэффициента неполной загрузки производственных мощностей ослабляет для компаний влияние временных колебаний производства на ценообразование.

При *методе прямых затрат* все издержки делятся на накладные и прямые, включающие в основном переменные расходы. Метод дает возможность подсчитать, при каком объеме продаж компания может получить максимальную прибыль. Однако из-за трудностей использования данного метода большинство компаний использует метод полных затрат.

Мировые цены на однородную продукцию имеют различные уровни в зависимости от условий поставки под воздействием различных пропорций в распределении продукции основных экспортеров по внутреннему и внешнему каналам, т.е. они множественны.

В частности, в установлении цен на машины и оборудование важную роль играют фазы цикла производства изделия. В период внедрения уровень цены обычно высок, и ее эластичность по спросу мала. В фазе роста в наибольшей степени проявляется конкуренция, и большое распространение получают относительно низкие цены. В фазе зрелости обычно происходит повышение цен из-за роста издержек и усиления ценовой конкуренции.

Немаловажное влияние на формирование цены оказывает универсальность продукции, когда формируется массовое производство, которое ведет к снижению издержек производства.

На цены своеобразное влияние оказывают закупки машин и оборудования в рамках инвестиционных программ, когда они сопровождаются формированием необходимой инфраструктуры для капиталовложений, передачей опыта и другими услугами. В этих случаях цены машин и оборудования, экспортируемых или импортируемых в рамках инвестиционных

проектов, заметно выше, что наглядно проявляется в поставках в развивающиеся страны.

Динамика цен. Во второй половине столетия динамика цен мирового рынка на продукцию обрабатывающей промышленности показывала устойчивую тенденцию к росту. Наибольший скачок цен произошел в 70-е годы (11,4% в год за 1973—1983 гг.), когда в еще больших масштабах росли цены на сырье. В отличие от предыдущих десятилетий цены на обработанные товары в 70-е годы уступали росту цен на другие товарные группы, за исключением сельскохозяйственного сырья. Они поднялись в 3,5 раза, а цены на сырьевые товары в целом — в 4,25 раза. В 80— 90-е годы возобладала прежняя тенденция опережающего роста цен на готовые изделия. Они в 1,5 раза превосходили темп прироста цен на сырье (табл. 12.4).

На рост цен на продукцию обрабатывающей промышленности значительное влияние оказывает институциональная структура рынка. Высокий, монопольный уровень концентрации отмечается в авиастроительной промышленности, в производстве ЭВМ, микропроцессоров, где две-три компании дают основную долю производства в мире. Во многих других отраслях значительная доля рынка приходится на пять ведущих компаний, но за ними, как правило, следует группа из 15—20 объединений.

Таблица 12.4

Динамика цен мирового рынка, % в среднем в год

Товарные группы	1960-1972	1973-1981	1981-1986	1986-1992	1993-1995
Промышленные товары	3,8	11,4	1,2	5,9	4,0
машины, транспортные средства	2,7	7,9	3,3	5,2	5,8
Сырьевые товары	2,8	20,1	–9,5	1,5	4,7
продовольствие	3,7	17,8	–3,6	3,3	5,9
сельскохозяйственное сырье	1,5	5,9	–4,2	4,0	12,3
полезные ископаемые	3,4	32,2	–14,5	0,0	1,9

И с т о ч н и к: Monthly Bulletin of Statistics. UN, August 1993, March 1997.

Вопросы к теме

1. Охарактеризуйте роль обрабатывающей промышленности в мировом хозяйстве и структурные изменения в мировой обрабатывающей промышленности.
2. Как изменилась роль основных подсистем в предложении обработанных товаров?
3. Происходит ли сближение международной специализации промышленно развитых и развивающихся стран?
4. Раскройте основные формы ценообразования компаний в обрабатывающей промышленности.
5. Какой была динамика цен на обработанные товары во второй половине XX столетия?

Глава 13

НАСЕЛЕНИЕ И РАБОЧАЯ СИЛА В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Вопросы народонаселения в целом, воспроизводства рабочей силы привлекают к себе растущее внимание специалистов, политиков и общественности. Причины этого заключаются в том, что демографическая ситуация, положение с использованием рабочей сипы, складывающиеся в отдельных странах и регионах, во многом влияют на состояние и перспективы их экономического и социального развития, на расстановку экономических и политических сил в региональном и мировом масштабах.

Рост населения испытывает сильное влияние социальных, культурных и экономических факторов, и сам заметно воздействует на них.

13.1. Демографическое развитие мира

Общий рост населения идет нарастающими темпами. За 1950—2000 гг. оно увеличилось в 2,4 раза — с 2,5 до 6,1 млрд человек. За длительный исторический период временные отрезки удвоения численности населения сокращаются. Первое удвоение произошло за 1500 лет (начало нашей эры — 1500 г.), второе — за 300 лет (1500—1800 гг.), третье — за 120 лет (1800—1920 гг.), четвертое — за 50 лет (1920—1970 гг.), четвертое — за 48 лет (1970—2018 гг.)

Численность населения зависит от основных условий длительного существования популяций (биологических, этологических, экологических). Рост населения в мире не был плавным. В отдельных странах и регионах он ускорялся, в других оставался неизменным или сокращался, что определялось рядом вышеуказанных причин. Так, чума в 1348—1377 гг. в Европе привела к уменьшению населения по меньшей мере на 40%, а демографическое восстановление заняло свыше сотни лет.

Основные аспекты демографического развития. Демографическое развитие складывается из длительных периодов эволюции и относительно кратких качественных сдвигов или периодов демографического перехода и демографических революций. Под *демографическим переходом* понимается смена типов воспроизводства населения. Он совпадает с трансформацией доиндустриальной системы производительных сил в индустриальную. Демографическая революция является составной частью демографического перехода.

Термин *демографическая революция,* или демографический взрыв, означает беспрецедентно высокие темпы естественного прироста населения, которые превышают темпы прироста предшествующих десятилетий. По

отдельным оценкам, к быстрым темпам роста относится ежегодный прирост в 2% и выше, при котором население удваивается каждые 35 лет, умеренным — каждые 50 лет, медленным — примерно каждые 200 лет.

Демографический взрыв — следствие и проявление процесса модернизации традиционного типа воспроизводства населения, в ходе которого демографическое равновесие поддерживается за счет предельно высокой рождаемости и смертности. Характерной чертой такого порядка является быстрая смена поколений, едва доживающих до 40 лет. Трансформация традиционного типа естественного воспроизводства началась со снижения смертности. К середине XX в. человечество стало обладать эффективными и относительно дешевыми средствами борьбы с массовыми болезнями, что привело к резкому снижению смертности.

Процесс снижения смертности носил форсированный характер в развивающихся странах. За вторую половину XX в. коэффициент смертности там сократился в 2,8 раза: с 24,2 в 1950— 1955 гг. до 8,6 человек на тыс. жителей в 1995—2000 гг. Рост населения стран Азии, Африки и Латинской Америки приобрел взрывной характер. Мощность протекающего демографического взрыва превосходит известную прежде. В связи с тем, что современные крайне высокие темпы роста численности населения земного шара в решающей степени определяются темпами его увеличения в развивающихся странах, демографический взрыв этих стран превратился в мировой. За 1950—1970 гг. прирост населения повысился с 2,0 до 2,5% в среднем в год, затем в 1995—2000 гг. он опустился до 1,6% (табл. 13.1).

Таблица 13.1

Темпы прироста населения, %

Подсистемы и регионы	1950-1955	1965-1970	1990-1995	1995-2000
Мир	1,77	2,04	1,46	1,33
Развитые страны*	1,21	1,10	0,60	0,41
Развивающиеся страны	2,04	2,53	1,75	1,59
Африка	2,15	2,59	2,51	2,37
Азия	1,91	2,44	1,55	1,38
Европа	1,00	0,66	0,16	0,03
Латинская Америка	2,66	2,58	1,72	1,57
Северная Америка	1,70	1,06	1,02	0,85

* Включая Восточную Европу.

И с т о ч н и к: World population prospects. The 1998 revision. V. 1. Comprehensive tables. UN. 1999.

Прирост населения в развивающихся странах во второй половине 90-х годов был в четыре раз выше, чем в промышленно развитых (1,6 и 0,4). Наиболее высокие темпы прироста населения отмечаются в странах Среднего

Востока и Африки (2,2% в 1950—1955 гг. и 2,4% в 1995—2000 гг.). В странах Тропической Африки сохранению демографических стереотипов способствуют объективные факторы, связанные с высокой детской смертностью, распространением бесплодия, сохраняющейся полигамией. Высокие темпы роста населения сохраняются в странах Южной Америки.

Демографический взрыв — явление не новое в демографической истории. В западных странах наиболее высокие темпы прироста населения были в 1760—1820 гг., когда численность населения США увеличилась почти в 6 раз, Британии — в 1,8, Франции — 1,2, Германии — 1,4, Италии — в 1,1 раза. Не менее впечатляющие изменения в численности населения этой группы стран произошли в 1820—1860 тт., когда население США увеличилось в три с лишним раза, Британии — в 1,4, Германии — почти в 1,5 раза. Уровень рождаемости в ныне промышленно развитых странах равнялся 3,78% в 1820 г., в 1901 г. понизился до 3,01%.

Демографический переход в промышленно развитых странах Запада завершился в 50-х годах. Улучшившиеся условия жизни привели к увеличению продолжительности жизни, сокращению рождаемости и повышению доли пожилых людей. По среднему варианту ожидается, что начиная с 2010—2015 гг. в этой подсистеме мирового хозяйства валовые темпы рождаемости будут уступать темпам смертности.

В демографическом переходе, или смене типов воспроизводства населения, можно выделить четыре фазы, которые определяются по движению коэффициентов рождаемости и смертности. Так, четвертая фаза нынешнего демографического перехода в мире предусматривает сближение коэффициентов рождаемости и смертности за счет роста последнего. В этой связи ожидается прекращение прироста и стабилизация мировой численности населения к концу текущего века.

Рациональность фаз воспроизводства населения в значительной мере обусловливается социально-экономической организацией общества. Перестройка типа воспроизводства зависит не только от снижения смертности, но и от социально-экономических преобразований. Тип рождаемости во многом определяется типом семьи и природой экономических отношений в ней. В отсталой аграрной экономике преобладают большие семьи, где родственники объединены общей экономической деятельностью и обязанностями, где потоки благ направлены от младших возрастов к старшим. Данные отношения обусловливают экономическую целесообразность максимизации рождаемости.

В индустриальном обществе семья лишается экономически функции, поток благ в ней изменяет направление, что предопределяет экономическую целесообразность бездетности. Поэтому во многих развивающихся странах улучшение здоровья и благосостояния, которые могут вести к значительному увеличению ожидаемой продолжительности жизни и снижению детской смертности, будут играть более важную роль в снижении темпов прироста населения и общей величины прироста, чем в странах Запада, где коэффициент воспроизводства населения упал до того, как получили распространение современные средства предупреждения и прерывания беременности.

Хотя темпы роста населения сокращаются, абсолютные приросты числа людей на планете возрастали до начала 90-х годов (1950—1955 гг. — 47 млн, 1985—1990 гг. — 86 млн, 1995—2000 гг. — 77,7 млн человек в год). В конце прошлого столетия произошел самый значительный рост населения. За 12 лет (1987—1999 гг.) оно увеличилось на 1 млрд и приблизилось к б млрд человек.

Размещение населения. Основные приросты населения обеспечиваются развивающимися странами. В первой половине 50-х годов они обеспечили 79%, а во второй половине 90-х годов — 97% прироста мировой численности населения. Более половины (60%) прироста населения дают 10 стран. Только на одну Индию приходится 20% мирового прироста населения. Эти процессы привели к перераспределению населения между различными подсистемами мирового хозяйства. Если в 1950 г. примерно 2/3 населения проживало в развивающихся странах, в 2000 г. — 80%, то в 2025 г. ожидается дальнейшее повышение их доли до 84% (табл. 13.2).

Таблица 13.2

Распределение населения мира по подсистемам и регионам (млн чел. и %)

Регионы и страны	1950	1970	1990	2000	2025
Мир, млн чел.	2521,2	3696,1	5266,4	6055	7823,7
в %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Развитые страны	32,2	27,3	21,8	19,6	15,5
Развивающиеся страны	67,8	72,7	78,2	80,4	84,5
Африка	8,8	9,6	11,7	13,0	16,6
Азия	55,6	58,1	60,4	60,8	60,4
КНР	22,1	22,6	22,0	21,2	19,0
Индия*	14,2	15,0	16,0	16,7	17,0
Латинская Америка	6,6	7,7	8,4	8,6	8,9
Северная Америка	6,8	5,2	5,3	5,1	4,6
Европа	21,7	17,7	14,6	12,0	9,0
РФ	4,1	3,5	2,8	2,4	1,7

* Прогноз.

И с т о ч н и к: World population prospects. The 1998 revision. V. 1. Comprehensive tables. UN. 1999.

Увеличение доли развивающихся стран произошло главным образом за счет Африки и Индии. Доля промышленно развитых стран Запада сократилась с 32 до 19,6%. Подобные сдвиги усилили дифференциацию в размещении населения и производительных сил. На развивающиеся страны приходится 80%

населения и только около 20% ВМП (37% по покупательной способности валют). В этой подсистеме мирового хозяйства расположены самые крупные по населению страны (свыше 100 млн человек). В их число входят КНР, Индия, Индонезия, Бразилия, Пакистан, Бангладеш, Нигерия. Доля промышленно развитых стран в мировой численности населения сокращается. Естественный прирост очень низкий. В Северной Америке, Западной Европе и Японии он осуществляется на суженной основе (брутто-коэффициент воспроизводства менее 2,0%). Сходную картину можно наблюдать в восточноевропейских странах. Это создает угрозу депопуляции или демографического кризиса в этих районах. В Российской Федерации демографическая ситуация в 90-е годы характеризовалась как кризисная. Изменение численности населения, снижение доли той или иной страны, подсистемы в мировой численности изменяет потенциальные возможности стран в мировом хозяйстве.

13.2. Рост населения и экономический рост

Мы видим, что рост населения неодинаков в различных подсистемах мирового хозяйства. Подобное явление служит определенной основой для поддержания давних идей об оптимальном населении и оптимальном экономическом росте. Эти идеи обычно связаны с населением отдельных стран и регионов, а в последние десятилетия — с мировым населением. Это дает импульс экономистам анализировать *связь между ростом населения и экономическим развитием.*

Концептуальные подходы. Проявляется несколько подходов к анализу взаимосвязи между ростом населения и экономическим развитием.

1. Один из них исходит из того, что демографические переменные являются существенным аспектом социально-экономического развития. В основе этого подхода лежит следующая схема: быстрый рост населения понижает рост сбережений и накоплений, увеличивает рост рабочей силы и затрудняет ее использование, понижает качество трудовых ресурсов за счет снижения уровня расходов на образование и здравоохранение, ослабляет технические нововведения, сокращает объем ресурсов на одного человека и в конечном итоге замедляет рост ВВП на душу населения.

Исторически данный подход связан с постулатами английского священника и экономиста Т. Мальтуса (1766—1834), который противопоставлял два фактора — население и природные ресурсы. В своей ранней работе он утверждал, что рост населения, если он не будет ограничен, имеет тенденцию увеличиваться в геометрической прогрессии, в то время как предложение продовольствия имеет тенденцию расти только в арифметической прогрессии. Постулировав беспредельное и неизменное стремление людей к размножению, Т. Мальтус интерпретировал демографический рост как независимую переменную, которая лишь корректируется действием «разрушительных» (войны, эпидемии, голод) и «предупредительных» (безбрачие и т.д.) социальных факторов.

С начала XIX в. мальтузианская «ловушка» часто используется, чтобы

показать, что рост населения создает проблему для человечества из-за недостатка продовольствия, сырья и среды обитания. В соответствии с этим центральной проблемой для человечества является вопрос о том, как выйти из этой ситуации. Различие между временем Т. Мальтуса и современным периодом заключается в том, что он основывал свои выводы на собственной стране, где в то время были достигнуты пределы сельскохозяйственного производства.

2. Другой подход состоит в том, что демографические факторы выступают функцией социального и экономического развития. Данный подход, нашедший отражение на мировой конференции по народонаселению 1974 г., соответствует положениям А. Смита, который считал, что увеличение населения может ускорять экономическое развитие, способствуя техническим нововведениям. Богатство может вести к увеличению числа детей, но использование их труда может перекрывать расходы на их содержание и воспитание. Вместе с тем состоятельные люди склонны иметь меньше детей, в то время как бедность часто сопровождается не только высокой рождаемостью, но и высокой смертностью. Увеличение населения не понижает жизненные стандарты. А. Смит показал, что со временем стоимость продовольственных продуктов снижается.

Данный подход соответствует современной концепции «экономии масштаба». Он усилился в 80-е годы, нашел поддержку во Втором докладе Национальной академии наук США в 1986 г. В нем признано, что влияние роста населения на экономический рост является комплексным. Такие проблемы, как безработица, недоедание, вызываются многими факторами, и сосредоточение внимания только на снижении роста населения без последовательного учета других основных причин таких явлений может вести к неправильным результатам. Рабочая группа Национальной академии наук констатировала, что снижение роста населения не является панацеей развития, но в «большинстве стран с определенным количеством ресурсов более медленный рост населения может облегчить экономическое и социальное развитие». Она исследовала девять вопросов и пришла к выводу, что отрицательное влияние на истощение ресурсов, сбережений, урбанизацию и безработицу преувеличено.

Население и ресурсы как две важные переменные величины имеют отношения друг к другу. Эти отношения очень подвижны, эластичны, и поэтому выводы анализа этих отношений могут быть различны. В короткий или средний по продолжительности период времени изменения в численности населения могут выступать важной переменной, но в более длительный период другие переменные будут изменяться, приспосабливаясь к увеличению или уменьшению населения. Поэтому анализ соотношения между населением и социально-экономическим развитием очень специфичен, хотя важен сам по себе. Из-за комплексности вопроса трудно точно учесть влияние всех переменных величин при рассмотрении данной проблемы.

Демографическая нагрузка и экономическое развитие. При оценке демографической ситуации в мире, воздействия роста населения на

экономическое положение в той или иной стране важное значение имеют не только общая численность и прирост населения, но и его возрастная структура — деление на трудоспособные группы, детей и пенсионеров, а точнее, изменения в возрастной структуре населения.

Общий сдвиг в структуре населения в последней четверти XX в. состоял в небольшом увеличении старших возрастов (свыше 65 лет) и сокращении младших (менее 15 лет). Так как сокращение доли младших возрастов было большим, чем увеличение пенсионеров, доля трудоспособного населения имела тенденцию к расширению. Подобная тенденция была характерна и для развитых стран, особенно Европы. В Европе снижение уровня прироста населения привело к тому, что увеличение доли старших возрастов уравнивало уменьшение доли молодых, поэтому доля населения в рабочем возрасте несколько возросла.

Изменения в возрастной структуре населения находят отражение в *коэффициенте зависимости, или коэффициенте демографической нагрузки,* представляющем отношение доли младших и пенсионных возрастов к доле трудоспособного населения (табл. 13.3). Общей тенденцией второй половины текущего столетия было повышение, а с 1975 г. — снижение указанного отношения с 75,2% в 1975 г. до 60,7% в 1995—2000 гг., т.е. на каждые 100 человек трудоспособных возрастов приходился 61 человек нетрудоспособных возрастов.

Таблица 13.3

Коэффициенты демографической нагрузки

Подсистемы	**1950-1955**	**1970-1975**	**1990-1995**	**1995-2000**
Мир	65,6	75,3	62,6	60,7
0—14	56,9	65,7	52,6	50,2
65+	8,6	9,6	10,0	10,5
Развитые страны	54,8	56,0	49,5	49,6
0—14	42,2	40,6	30,8	29,3
65+	12,2	16,5	18,7	20,3
Развивающиеся страны	71,3	83,8	66,7	63,9
0—14	64,7	76,8	59,4	56,2
65+	6,7	7,0	7,4	7,7
Наименее развитые страны	80,4	89,8	90,9	86,7
0—14	74,4	84,1	85,0	81,0
65+	6,0	5,7	5,8	5,7

И с т о ч н и к: World population prospects. The 1998 revision. V. 1. Comprehensive tables. UN, N.-Y., 1999.

Коэффициент демографической нагрузки считался важным показателем. Аргументация этого была формализована в 1958 г. Она заключается в том, что рост демографической нагрузки имеет неблагоприятные последствия, приводящие, в частности, к распылению капиталовложений в результате перемещения их из производственных отраслей в социальную инфраструктуру, понижению уровня сбережений в результате увеличения потребления домашних хозяйств.

Но по крайней мере до середины 90-х годов исследования по этим направлениям точно не подтвердили отрицательного влияния роста демографической нагрузки на экономическое развитие. Было обнаружено, что даже небольшие изменения в сбережениях и эффективности использования капитала дают возможность удовлетворить потребности в расходах на образование растущего населения. Мало подтверждений нашел тезис о перемещении капитала от производственных к непроизводственным инвестициям, так же, как прямая зависимость между демографической нагрузкой и сбережениями. Воздействие дополнительных инвестиций в непроизводственную сферу на уровне воспроизводства можно определить только на макроуровне. Даже если использованные средства не дают общую экономическую выгоду, они способствуют ускорению демографического перехода во многих развивающихся странах. В частности, более высокий уровень образования выступает одним из самых сильных факторов снижения уровня воспроизводства населения, хотя в бедных странах женщины с низким уровнем грамотности имеют больше детей, чем безграмотные.

Явно слабые практические результаты линейного подхода к влиянию роста населения на экономическое развитие показывают, насколько комплексным является этот вопрос.

Мировая демографическая ситуация свидетельствует, что причиной резкого увеличения роста населения является снижение смертности в менее развитых странах, хотя уровень рождаемости снизился. Резкое снижение смертности — преходящее явление, соответственно в долгосрочной перспективе рост населения также снизится, что приведет к изменениям в структуре населения и в уровне демографической нагрузки. Увеличится доля трудовых возрастов, а число дотрудовых возрастов сократится, затем увеличится доля пожилых. Значительное уменьшение демографической нагрузки увеличит ВВП на душу населения, возрастет норма сбережений, так как произойдет повышение доли взрослой рабочей силы.

Почему же в политических кругах высказывается беспокойство в отношении высоких темпов роста населения?

Экономический и демографический рост. Обычно для выяснения влияния роста населения на экономическое развитие сравнивают темпы роста населения и ВВП на душу населения. Данные последних десятилетий показывают, что, за рядом исключений, повышение уровня экономического развития часто соотносится с низким коэффициентом воспроизводства населения и более высокой продолжительностью жизни.

Как показывают данные табл. 13.4, за 80—90-е годы темпы прироста

ВВП на душу населения в мире увеличивались при сокращении прироста населения в 90-е годы. Подобная тенденция отмечалась в развивающихся странах в целом и особенно ярко в наименее развитых странах. В то же время в промышленно развитых странах некоторое снижение темпов прироста населения с 0,6 до 0,5 не сопровождалось повышением подушевого ВВП. Похожая ситуация отмечалась в группе стран с низким уровнем дохода. В других странах прирост населения мог идти параллельно с увеличением доходов на душу населения. Для ряда стран с недостаточным уровнем развития проблема роста населения является острой в плане поддержания минимальных потребностей. В 80-е годы темпы прироста ВВП на душу населения в беднейших развивающихся странах имели отрицательную динамику. Поэтому в краткосрочном плане для целого ряда стран прирост населения совпадал с ухудшением социально-экономического положения.

Социально-экономическое положение в краткосрочном плане может отягощаться другими причинами, в частности процессом урбанизации. В промышленно развитых странах городское население за 1950—1990 гг. удвоилось, достигнув 77%, а в развивающихся странах оно увеличилось в четыре раза, превысив 2,0 млрд человек, или 40% населения. Большинство городов в развивающемся мире стали центрами наиболее деградирующей нищеты с огромной массой людей, существующих на грани выживания. По оценкам, 1,2 млрд человек, или почти 23% населения земли и 60% горожан живут в лачугах, часто сделанных из фанеры, пластика и других доступных материалов. Число домашних хозяйств, лишенных здоровой, чистой воды, увеличилось со 138 млн в 1970 г. до 215 млн в 1988 г., а без соответствующих санитарных условий — с 98 млн до 840 млн в 90-е годы.

Таблица 13.4

Темпы роста населения и ВВП (по ППС)

Подсистемы	**Население**		**ВВП на душу населения**	
	1981—1990	**1991—1999**	**1981—1990**	**1991—1999**
Мир	1,7	1,4	1,3	1,5
Развитые страны	0,6	0,5	2,3	1,8
Развивающиеся страны	2,1	1,7	1,3	3,4
КНР	1,5	1,0	7,6	9,3
Наименее развитые страны	2,6	2.5	–0,7	0,2

И с т о ч н и к: World economic and social survey 2000. UN.

Вместе с тем вряд ли правильно делать вывод из арифметического, избитого положения о том, что если бы население не росло столь быстро, то уровень экономического развития повысился бы сильнее. При этом

игнорируется тот факт, что прирост населения вносит свой вклад в производство ВВП. Он стимулирует капиталовложения и технические усовершенствования, открытие и разработку минеральных ресурсов, выпуск продукции. Когда мир рассматривается как целое, то не обнаруживается существенной связи между ростом населения и ВМП. Когда развивающиеся страны рассматриваются отдельно, то отрицательное сравнение значительно, особенно для периода 70—80-х годов.

На корреляцию экономического роста и роста населения оказывают влияние многие причины, в том числе общая экономическая обстановка. Не исключено, что долговой кризис оказал более серьезное влияние, чем рост населения, на развитие глобальной экономической системы, сдержав ее экономический рост, ограничив ее возможности ответить на вызов роста населения в развивающихся странах. Как отмечалось, в 80-е годы в развивающихся странах была низкой динамика ВВП на душу населения, но в 22 странах в 1965—1985 гг. она развивалась при уменьшении уровня рождаемости.

Население мира растет быстро, но мировой продукт увеличивается быстрее и показывает способность мирового общества развивать производительные силы. Рост населения не является проблемой, если экономические и социальные изменения происходят достаточно быстро, если обеспечивается необходимый технический прогресс. Но быстрый рост населения в последние десятилетия делает структурные изменения более трудными, что большей частью вызывается бедностью. Это требует целенаправленной политики правительств и мирового сообщества по повышению уровня экономического и социального развития, ликвидации дестабилизирующих разрывов между промышленно развитыми и развивающимися странами.

13.3. Демографическая политика

Трудности в социально-экономическом развитии стран мировой периферии способствовали росту приоритетности демографической политики, т.е. целенаправленной деятельности в сфере регулирования демографических процессов. Этому содействовала также позиция развитых стран Запада, которые считают, что контроль над ростом населения является необходимым условием социально-экономического развития. В совместном коммюнике глав государств и правительств ведущих западных стран в Хьюстоне в 1990 г. отмечалось, что устойчивое развитие в ряде стран требует, чтобы рост населения находился в разумном балансе с экономическими ресурсами, а сохранение этого баланса является приоритетом стран, поддерживающих экономическое развитие.

Демографическая политика, будучи частью социально-экономической политики, не всегда проявляется четко. С наибольшей определенностью она проводится, когда ее прямой целью выступает воздействие на демографическое развитие.

Демографическая политика оказывает влияние на две стороны репродуктивного поведения населения: на реализацию потребности в детях и на формирование потребности у личности и семьи в таком количестве детей, которое соответствовало бы интересам общества. Это достигается экономическими, административно-юридическими и социально-психологическими мерами. Характерной чертой таких мер является их долговременность в силу того, что демографическим процессам свойственна значительная инерционность, определяемая устойчивостью стандартов демографического поведения. Особенность предпринимаемых мер заключается в их воздействии на динамику демографических процессов преимущественно не прямо, а опосредствованно, через поведение человека.

Отношение к демографической политике неодинаково в различных подсистемах и странах в зависимости от уровня их экономического развития и этапа демографического перехода.

Демографическая политика развивающихся стран. Наиболее четко демографическая политика проявляется в развивающихся странах. Проблема эффективного управления демографическими процессами, и прежде всего ростом населения, ставится там в повестку дня даже в тех странах, где еще в 70-е годы к ним были равнодушны.

Подход многих правительств к развитию сильно изменился в 80-е годы. В 47 странах, где сосредоточено 83,5% населения этой подсистемы мирового хозяйства, осуществляются меры, поощряющие снижения темпов воспроизводства населения (в вначале 70-х годов в 31 стране с 74% населения). Правительства исходят из того, что демографическая политика выступает существенным элементом общего экономического развития, и поэтому нужно особое внимание уделять регулированию численности населения. При этом следует отметить, что правительства наименее развитых стран, представляющие 51% населения этой группы, не вмешиваются в демографические процессы, а в странах, где проживает 2,5% населения этой группы, политика преследует цели увеличения воспроизводства населения за счет сохранения высокой рождаемости и снижения смертности.

Политика по ограничению прироста населения чаще всего существляется в рамках «планирования семьи». Индия первой из развивающихся стран с 1951 г. стала включать в государственные пятилетние планы развития народного хозяйства задачи снижения уровня рождаемости. Предусматривается распространение модели двухдетной семьи. За прошедшие десятилетия демографическая политика достигла определенных результатов, хотя и не в таких масштабах, как планировалось, — прекращение роста населения к концу столетия. Население Индии в 1947 г. составляло 343 млн, а в 2000 г. превысило 1 млрд человек.

В Китае планирование семьи рассматривается как основополагающая политика. С 1981 г. в стране существует государственный комитет планирования рождаемости. Цель программ планирования семьи — отсрочка брака, увеличение интервалов между рождениями детей и особенно — поощрение однодетной семьи. Произошла резкая перемена в официальных

воззрениях, разрыв с одной из кардинальных установок маоистской экономической стратегии: «много людей — хорошо решать дела».

Своеобразие демографической политики КНР заключается в относительно большой роли запретительных мер, в число которых входят административные и экономические санкции против многодетных, а затем и двухдетных семей. Противоречие демографической политики в КНР, так же, как и в Индии, заключается в том, что курс на однодетную семью не соответствует репродуктивным установкам более чем 700 млн сельского населения, в основной массе ориентирующегося не менее чем на двух детей. Однако сейчас КНР по показателям воспроизводства населения ближе стоит к промышленно развитым, чем развивающимся странам. Ее политика явилась своего рода катализатором, ускорившим процесс демографического перехода в мире. Осуществление поставленной цели — сокращение прироста населения — вызвало новые проблемы, в частности старение населения. В середине 70-х годов КНР была одной из самых молодых по возрасту населения стран, где средний возраст жителей не превышал 30 лет. Сейчас свыше 100 млн человек там старше 60 лет.

В целом программы планирования семьи, как показывает опыт отдельных стран, могут сыграть определенную роль в поддержании уровня жизни в развивающихся странах, но сами по себе они не могут сделать бедную страну богатой и даже не продвинут ее на несколько градусов по шкале развития.

На сдвиги в демографической политике развивающихся стран повлияло ухудшение их экономического положения. Это наглядно проявилось на конференции по народонаселению в Каире в сентябре 1994 г. В ее документах заложена концепция о том, что первопричиной сохраняющейся в развивающихся странах отсталости является быстрый прирост населения. Поэтому основные рекомендации сводились к средствам планирования семьи. Программа действий, одобренная в Каире, концептуально отличается от принятой в 1974 г. в Бухаресте. Тогда прирост населения определялся источником созидания и определяющим «фактором человеческого прогресса, утверждалось, что наиболее эффективным решением проблемы народонаселения выступает ускорение социально-экономического развития. Планирование населения может дать некоторые результаты лишь в плане такого развития. Программа действий признавала основное право человека «свободно и ответственно» выбирать число детей.

Подобные отличные концептуальные подходы определяются не только экономическими причинами. Они связаны с коренными изменениями на международной арене. Нет больше социалистического содружества, и западные страны могут навязывать развивающимся странам свое видение проблем. Возможно, у них существует опасение, что со временем западная цивилизация с ее низкими темпами роста населения окажется слишком малочисленной, чтобы противостоять многонаселенным развивающимся странам. Беспрецедентный рост населения в развивающихся странах вызывает необходимость перераспределения дохода в мире. У стран Запада нет желания увеличивать экономическую помощь, необходимую для содействия развитию

периферийных стран.

Политика развитых стран. Отношение в западных странах к собственному демографическому развитию определяется как нейтральное, включающее соблюдение прав человека. Оно предполагает исключение репрессивных мер, превосходство индивидуального решения. Большинство развитых стран к низкой рождаемости относятся неопределенно. Политика по увеличению рождаемости отмечалась во Франции, Греции, Люксембурге. Это не означает, что правительства западных стран не имеют демографических целей. Скорее всего они не выражают их в явном виде.

13.4. Качество рабочей силы

Понятие качества. Развитие экономики любой страны и мировой экономики в целом решающим образом зависит от трудовых ресурсов. Их качество имеет исторически конкретный характер и проявляется в виде определенно развитых свойств индивидов, которые отражают способность и готовность последних к той или иной конкретной деятельности. Такие свойства индивидов воплощаются в деятельностном, производительном потенциале. *Производительный потенциал рабочей силы, помимо психологических, физических качеств и здоровья работников, включает ряд характеристик, определяющих уровень общего и специального образования, накопленный производственный опыт, общий культурный уровень развития,* зависящий от всего комплекса жизненных условий. Они во многом определяются социально-экономическим уровнем развития подсистем мирового хозяйства и отдельных стран.

Каждая из характеристик важна сама по себе. В *основе всех их лежат физические качества человека, определяющего его способность к труду.* На процессы воспроизводства населения и качество рабочей силы в ряде стран, помимо недостаточности обеспечения продовольствием, стали оказывать влияние массовые инфекционные заболевания. Так, по оценкам экспертов Всемирной организации здравоохранения, в конце истекшего века свыше 34 млн человек было заражено СПИДом, в частности не менее 1/4 африканской рабочей силы. Страны с широким распространением заболеваний не могут рассчитывать на полный трудовой вклад в течение трудового возраста больных. Более того, больные отвлекают часть членов их семей на уход за ними.

Качество рабочей силы характеризует способность населения привести в действие объективные элемента производительных сил, а также изменять их в соответствии с потребностями общества. Марксова идея о том, что люди, а не машины являются движущейся силой экономического роста, стала сегодня аксиомой и находит подтверждение в статистике. По расчетам американского экономиста Э. Денисона, 16% экономического роста за 1948—1982 гг. были достигнуты благодаря повышению образовательного уровня рабочей силы, 34% — в результате технических нововведений и «ноу-хау», также связанных с образованием, и лишь 12% определялись ростом затрат на оборудование.

Ключевыми элементами качественных характеристик рабочей силы

выступают уровень общего развития и специального образования. Образование осуществляет производительную функцию по формированию и развитию общественного интеллекта на базе накопленных знаний и представлений. Оно обеспечивает формирование и повышение квалификационного уровня рабочей силы. Школа человеческого капитала утверждает, что существует сильная зависимость между экономическим ростом и образованием, увеличением численности рабочей силы и уровнем инвестиций не в машины. На основе этой зависимости Р. Лукас и П. Ромер предложили эндогенный механизм генерации экономического роста, источники которого связываются с накоплением человеческого капитала. Смысл его заключается в том, что в длительном периоде времени выпуск на единицу капитала может увеличиваться, даже когда вложения в основной капитал исчерпывают себя, когда технически подготовленный работник и растущее знание обеспечивают прирост производства.

Образование повышает производительность труда, что обеспечивает рост доходов. Проведенные в середине 80-х годов исследования показали, что увеличение обучения рабочей силы на один год может привести к 3%-ному дополнительному росту ВВП. Результаты этого исследования различаются от региона к региону. Для большинства групп развивающихся стран влияние расширения образования на ВВП отчетливо положительное. Чем выше первоначальный уровень образования, тем выше ВВП. Исключением явились страны присахарской Африки. Здесь увеличение уровня образования с 3,5 до 4,25 лет совпало с отрицательной динамикой производства ВВП, но на это повлияли другие факторы. Исследования указывали, что по мере увеличения сроков обучения рентабельность ассигнований в профессиональную подготовку человека превосходит прибыльность вложений в физический капитал. В связи с этим затраты на образование выступают не как непроизводительное потребление, а как один из видов наиболее эффективных капиталовложений.

Общий уровень образования. Одним из показателей общеобразовательного и квалификационного уровня служит учеба и окончание учебных заведений лицами в трудовом возрасте 25 лет и более. Данные показатели свидетельствуют, что к началу XXI в. остались огромные разрывы в подготовке рабочей силы между подсистемами мирового хозяйства и регионами мира.

Наиболее высокий уровень образования достигнут в промышленно развитых странах, где почти все население имеет полное и неполное начальное образование, примерно 20% взрослого населения училось в средней школе, от 7 до 46% — в вузах. Другие подсистемы мирового хозяйства отстают в уровне образовательной подготовки рабочей силы. В развивающихся странах большая часть населения не имеет законченного начального образования, число обучавшихся в средней школе не превышает 20%, в вузах — 5%.

Показатели образовательного уровня трудоспособного населения свидетельствуют о накопленных результатах образования в прошлом. О будущих изменениях в составе рабочей силы говорят показатели текущей

деятельности системы образования. Их применение за достаточно длительный промежуток времени может характеризовать и общий образовательный уровень рабочей силы. Эти данные показывают, что в последней трети XX в. произошли серьезные изменения в образовательной подготовке населения мира.

Грамотность. Получение общего и специального образования невозможно без грамотности. Обучение грамоте является одновременно и задачей развития, и средством достижения взаимосвязанных целей — обеспечения здоровья, повышения производительности труда и ускорения темпов роста ВВП, а также более широкой цели социальной интеграции, включая участие в культурной и политической жизни. Так, образованные фермеры больше применяют новую технику, а лучше подготовленные получают более высокие прибыли. Одно из исследований по Африке показывает, что фермеры, имеющие полное четырехлетнее образование, производят в среднем на 8% больше продукции, чем фермеры без образования.

Начальное образование идентифицируется с обучающимися в возрасте 6—11 лет. В области начального образования во всем мире произошли важные изменения. Доля детей, охваченных начальным образованием более 1 года, поднялась с 90% в 1970 г. до 96% в 1997 г. Наибольший сдвиг произошел в развивающихся странах. Однако до сих пор неблагоприятное положение отмечается в наименее развитых странах. Там начальную школу посещало до 80% (1975 г. — 56%). В странах Тропической Африки, ряде стран Азии, в частности Бангладеш, Непал, Ньянмана, более трети детей не реализуют право даже на элементарное образование. Произошло снижение охвата начальным образованием в странах бывшего Советского Союза. В результате 50 лет спустя после того, как ЮНЕСКО признало право каждого человека на образование, более 130 млн детей не имеют доступа к образованию.

Уровень образовательной подготовки значительно шире данных о посещении школы. Показатели охвата обучением часто сопровождаются высокими показателями отсева. В странах с низким уровнем дохода более 40% поступающих в начальную школу отсеиваются. Даже в средних по уровню дохода странах этот показатель составляет 15%. В итоге неграмотность остается широко распространенным явлением в мире (20,6% в 2000 г.).

В последние десятилетия уровень неграмотности в мире значительно снизился, но число неграмотных возросло (табл. 13.5). В 2000 г. в мире насчитывалось 876 млн неграмотных против 854 млн в 1970 г. Подавляющая часть неграмотных приходится на развивающиеся страны — 865 млн человек, что составляет Р/3 взрослого населения в этой подсистеме мирового хозяйства. По уровню неграмотности выделяется Южная Азия — 46% (59% женщин и 33% мужчин) и Тропическая Африка — 40% (48% женщин и 32% мужчин), а также арабские страны — 39%.

Хотя в промышленно развитых странах высокий уровень грамотности, однако и в них насчитывается 31,5 млн неграмотных взрослых. В этой подсистеме мирового хозяйства больше всего неграмотных в странах Южной Европы.

Таблица 13.5

Неграмотность населения (15 лет и выше), %

Регионы	1980			2000		
	всего	жен.	муж.	всего	жен.	муж.
Мир	30,6	45,2	22,8	20,6	26,4	14,7
Развивающиеся страны	41,8	52,9	30,9	26,3	34,2	18,6
Восточная и Юго-Восточная Азия	30,8	42,3	19,7	13,4	19,7	7,3
Западная Азия и Северная Африка	60,0	75,2	45,0	38,6	51,0	27,1
Латинская Америка	20,3	22,5	18,0	11,7	12,6	10,8
Тропическая Африка	61,7	72,2	50,8	39,7	47,6	31,5
Южная Азия	60,7	75,5	47,0	45,8	59,0	33,4

И с т о ч н и к: UNESCO. Statistical yearbook. 1999.

Среднее образование. Современная модель производства предопределяет необходимость повышения квалификации работников. Постоянное накопление ими профессиональных знаний и навыков превращается в существенный элемент успешного овладения все более широким спектром обязанностей в осуществлении принципа: машина работает, человек думает. Реализации этого принципа уже способствует средняя ступень образования (обучающиеся в возрасте 12—17 лет). В распространении средней ступени образования происходят значительные изменения в результате расширения сети средних школ и их доступности.

В настоящее время в мире 68% подростков занимаются в средней школе более одного года (в 1970 г. — только 36,4%). В развитых странах произошло значительное расширение среднего образования, там 96% подростков обучаются в средней школе. При этом на верхней ступени средней школы значительная часть учеников (55%) занимается в технических школах. Следует заметить при этом, что примерно 25% учащихся отсеиваются.

В развивающихся странах в средней школе занимаются около 63% подростков (1970 г. — 23%). В отдельных странах этой подсистемы достигнут высокий уровень охвата средним образованием, например на Кубе 88% подростков учатся в средней школе, в Аргентине, в Египте — 73%.

Важны не только количественные параметры, но и качество обучения. Нередко правительства развивающихся стран предпочитают количество качеству. Во многих странах высокие коэффициенты охвата соответствующих возрастов молодежи сочетаются с чрезмерной переполненностью классов, слабой материальной оснащенностью школ, низкой квалификацией учителей, второгодничеством. В 27 странах на одного преподавателя начальной школы

приходится более 40 учеников, а в некоторых из них — до 60 и более. Профессионально-техническое обучение не получило широкого распространения. Как правило, им охвачено менее 8% учащихся. Лишь в нескольких странах (Бангладеш, Египет, Индонезия, Ливан, Таиланд, Тунис, Заир, Камерун) эта доля составляет 15—27% учащихся.

Высшее образование. НТП с особой остротой ставит вопрос о подготовке работников высшей квалификации. Давно замечено, что легче сделать открытие, чем понять его практическое значение и найти возможность для его технического применения. Необходимо высококачественное общее, техническое и экономическое образование. Кадры высшей квалификации, прежде всего умственного труда, служат источником нововведений в сфере науки, создания новых технологий, управления и организации производства.

В расширении высшего образования также произошли важные перемены. Доля молодежи, занятой различными формами высшего образования, поднялась с 9,2% в 1970 г. до 17,4% в 1997 г. Такой сдвиг произошел в основном за счет развитых стран. Наиболее высокий уровень распространения высшего образования отмечается в Канаде, США, Франции, Германии и в малых промышленно развитых странах — Австралии, Бельгии, Новой Зеландии, но и они за счет собственных образовательных систем не обеспечивают полностью потребности своих национальных хозяйств в специалистах по ряду новейших специальностей.

Произошли изменения в подготовке специалистов высшей квалификации в развивающихся странах. В 1997 г. отношение студентов к численности соответствующей возрастной группы составило 10% (1970 г. — 2,9%). Увеличилась подготовка инженеров, агрономов, врачей, что во многих случаях позволило ликвидировать острые пробелы в обучении профессиям, необходимым для развития национальных хозяйств.

В развивающихся странах примерно 90% студентов обучаются по гуманитарным и социальным специальностям, а в индустриальных странах — 75%. Наиболее высокая доля этих специальностей в учебных заведениях азиатских стран. Доля технического и юридического образования остается невысокой. Достигнутый уровень высшего образования не позволяет периферийным странам ликвидировать нехватку специалистов по новейшим специальностям.

В странах, которые создали и поддерживают сильные образовательные системы, инвестиционный процесс обеспечивает возможности для устойчивого экономического роста. Адекватная оценка вклада образования в экономический рост требует внимания к взаимосвязи основных параметров (уровень образования и уровень развития), а также учета других явлений, отражающих как побочные эффекты процесса обучения, так и влияние на него различных социальных реалий. Недооценка этих обстоятельств приводит к искажению эффективности вложений в образование.

13.5. Использование рабочей силы

Ситуация на рынках рабочей силы определяется особенностями социально-экономического развития, изменениями в технологической базе производства, демографической обстановкой. В связи с этим положение на рынках труда, адаптация рабочей силы к меняющимся условиям воспроизводства складывается в подсистемах мирового хозяйства с различной степенью интенсивности и имеет свои особенности.

Занятость (формы и характер). В 80—90-е годы рынки рабочей силы в мире переживали противоречивые тенденции. Занятость росла более низкими темпами в сравнении с 50—60-ми годами — 1,9—1,7% в среднем в год. Общим направлением в занятости было повышение спроса на нефизическую рабочую силу. Ее доля в занятости повысилась более чем на 10%. В значительной мере повышение доли «белых воротничков» определялось новыми технологическими производствами в обрабатывающей промышленности. Такие структурные изменения направляют занятость в сторону современных производств, увеличивая компонент труда, основанного на знании и высокой квалификации. Самые крупные изменения в составе занятости произошли за счет работников образования, здравоохранения, технических, административных и управленческих профессий.

Новые технологии только частично воздействуют на изменение структуры спроса на рабочую силу. На современном этапе в развитых странах она обеспечивается непроизводственной сферой, динамика занятости в которой определяется быстрым расширением потребительских расходов и более высокой трудоемкостью. Сфера услуг обеспечивает в западных странах от 80 до 100% увеличения занятости. Доля занятых в промышленности сократилась, что отражает более быстрый рост производительности труда.

Занятость в развитых странах. Занятость в развитых странах увеличивалась абсолютно, но доля занятых в рабочей силе сокращалась, в связи с чем до середины 90-х годов происходил абсолютный и относительный рост безработицы.

В соответствии с определением Международной организации труда (МОТ) *к безработным относятся лица, не имеющие работы, активно ее ищущие и готовые начать работать в течение определенного периода.* Это определение включает не полностью занятых, вынужденную безработицу и тех, кто попадает во временные обстоятельства.

Учет безработных осуществляется путем обследований домашних хозяйств, регистрации безработных или учета выплат по безработице. Многие страны используют метод регистрации, по которому к безработным относятся зарегистрированные в государственных трудовых бюро в целях поиска работы и в тот момент не имеющие ее. Между странами существуют значительные различия в регистрации безработных. Статистика МОТ в число занятых включает лиц, которые работают не менее одного часа в неделю и учитываются в отчетных документах.

Рост безработицы произошел в результате увеличения предложения

рабочей силы, которое определялось увеличением численности трудоспособного населения, и прежде всего пополнением рабочей силы женщинами. В 1999 г. женщины составляли 43% рабочей силы стран ОЭСР по сравнению с 25% в 1960 г. Уровень безработицы поднялся с 2—4% рабочей силы в 50—60-е годы до 7,5% — в 80—90-е годы (табл. 13.6). Различия в уровне безработицы между странами большие — от 3—4% в Японии до 20% в Испании.

Положение с занятостью резко ухудшилось в странах Западной Европы, где уровень безработицы превзошел уровень США. Если в конце 60-х годов он почти в два раза уступал американскому, то в 90-е годы на 1/6 превосходил его. Западноевропейские страны не смогли обеспечить создание рабочих мест соответствующими темпами. Создание новых рабочих мест в США шло за счет низкооплачиваемой рабочей силы в сфере услуг, что сдерживало рост производительности труда по сравнению с Западной Европой.

Таблица 13.6

Безработица в развитых странах

	В среднем за			
	1961—1970	**1971—1980**	**1981—1990**	**1991—1999**
Норма безработицы, %				
Всего ОЭСР	3,1	4,8	7,5	6,8
США	4,6	6,3	7,2	4,8
Япония	1.2	1,8	2,5	4,0
Западная Европа	2,7	4,9	8,6	9,9
Численность безработных, млн чел.				
Всего ОЭСР	9,0	16,1	28,0	33,4

И с т о ч н и к: *Ломакин В.К.* Мировая экономика — М.: ЮНИТИ, 1998;
World Economic Outlook, May. 2001, JMF.

Сохраняющаяся острота проблем занятости, структурные сдвиги в хозяйстве приводят к пересмотру сложившихся форм использования рабочей силы и трудовых отношений. *Резко возросла роль нетрадиционных форм занятости,* в первую очередь частичной и временной — 14,3% занятых в 1999 г. Использование труда частично и временно занятых работников позволяет с наименьшими издержками регулировать уровень занятости на предприятиях в зависимости от спроса.

Примерно в половине стран возросли различия в заработной плате в пользу высокооплачиваемых категорий. Этот сдвиг отражался в быстром увеличении неравенства в доходах различных групп населения. Влияние повышения спроса на высококвалифицированных работников, на различия в оплате труда дополнялось другими явлениями. Повышение образовательного уровня затормозилось в большинстве ведущих развитых стран, что

сопровождалось повышением оплаты более образованных работников. Ряд стран сократил системы выплат по безработице, уменьшил или ликвидировал минимальную заработную плату.

Характер занятости послужил одной из причин увеличения разрыва в оплате мужского и женского труда, который отмечался впервые во второй половине XX столетия. Причины этого явления лишь частично определяются дискриминацией женщин. Целый ряд обследований МОТ в различных странах засвидетельствовал небольшие отклонения в заработной плате мужчин и женщин, имеющих одну профессию. Различия в структуре их занятости составляют основную причину различных уровней в оплате их труда. В целом в промышленно развитых странах заработная плата женщин составляет 66—90% от соответствующего показателя для мужчин.

В 80—90-е годы выявились серьезные несоответствия в структуре профсоюзного движения, в социальной базе и организационных принципах сдвигам в экономической и социальной жизни общества. Это способствовало падению экономической силы и политического влияния профсоюзов, возникновению разрыва между профсоюзным движением и наемным трудом. Профсоюзное движение оказалось в значительной степени ограниченным традиционными отраслями массового производства и слабо распространяло свое влияние на представителей современных отраслей и высококвалифицированных работников. Политика защиты узких интересов своих членов без широкого участия в решении общедемократических проблем содействовала сокращению авторитета профсоюзов среди широких слоев населения. В результате развития негативных процессов, жесткой политики правящих кругов произошло резкое сокращение численности и удельного веса членов профсоюзов в составе наемных работников.

Внедрение *новых моделей трудовых отношений* вызвало серьезные коррективы в механизме заключения коллективных соглашений. Центр тяжести переговоров о них перенесен на уровень отдельной фирмы либо предприятия. При этом профсоюзы вынуждены при определении уровня оплаты труда отказываться от макроэкономических ориентиров (общеэкономическое положение, динамика потребительских цен), принимать во внимание финансовое положение конкретной компании.

Изменение положения на рынках труда в промышленно развитых странах в 80—90-е годы сопровождалось снижением забастовочной активности. Этому способствовали неблагоприятные социально-экономические условия, в том числе противодействие созданию новых профсоюзных организаций, игнорирование профсоюзных организаций, принятие законодательных мер, ограничивающих деятельность профсоюзов.

Использование трудовых ресурсов в развивающихся странах. В развивающихся странах в начале 90-х годов насчитывалось 0,5 млрд полностью и частично безработных. Характеристика использования рабочей силы в них сложнее, чем в промышленно развитых странах. Основная масса трудоспособного населения сосредоточена в сельском хозяйстве. Открытая безработица часто низкая, но данные не отражают существа положения, так как

они учитывают только городскую безработицу. В сельском хозяйстве небольшая часть рабочей силы получает заработную плату, а более половины ее составляют самостоятельные работники или неоплачиваемые члены семей. Не удивительно, что в ряде стран городская безработица большая, а в сельской местности она формально отсутствует.

В развивающихся странах различные формы занятости нередко скрывают безработицу, особенно в сельском хозяйстве. Неспособность найти работу длительный период способствует распространению маргинальной производственной деятельности, не регулируемой законодательством. Этот тип частичной занятости и низкой производительной активности оценивается от 20% рабочей силы в Латинской Америке до 40% в Африке.

При анализе городской занятости широко используется неопределенный термин *неформальный сектор.* Большое число участников этого сектора составляют самозанятые, или работающие на себя работники. Многие из них работают без регулярной денежной оплаты, получая вместо нее пищу, кров или прочие неденежные оплаты. По оценкам МОТ, 25—50% городских работников в этих странах занято в неформальном секторе. В африканских странах неформальный сектор обеспечивает городскую занятость на 61%, в Латинской Америке — на 30%.

Основная активность в неформальном секторе направлена на обеспечение выживания его участников. В исследованиях МОТ в этот сектор включают объединения с числом занятых до десяти человек в промышленности, строительстве, на транспорте и в сфере услуг. Неформальный сектор в развивающихся странах в отличие от других подсистем мирового хозяйства не идентичен нелегальному, второй, или теневой, экономике. Даже тогда, когда операции неформального сектора не регистрируются или не полностью отражаются в официальной статистике, его участники не обязательно пытаются избежать регистрации. Значительная часть этого сектора действительно уходит от финансового и трудового регулирования.

Доступные данные по развивающимся странам показывали рост численности безработных в последние десятилетия, хотя показатели нормы безработицы не изменились в связи с более быстрым ростом населения и трудовых ресурсов. Если судить по уровню открытой безработицы, то ситуация с занятостью улучшилась. Подобный сдвиг очевиден в быстро растущих новых индустриализующихся странах Азии и в некоторых странах Латинской Америки. В большинстве других стран уровень открытой безработицы увеличился или остался высоким, измеряемым двухзначными цифрами. В странах Тропической Африки он достигает 15—20% (в Нигере — 50%), такие же показатели в странах Центральной Америки. В Азии уровень безработицы ниже, чем в указанных выше регионах, но общая численность безработных огромна. Только в Индии в 90-е годы она превышала 34 млн человек, что примерно соответствовало общему количеству безработных во всех странах ОЭСР.

Скрытая безработица и число не полностью занятых велики и растут во многих странах. Так, на Филиппинах городская и сельская неполная занятость в

1991 г. оценивалась соответственно в 20 и 41% при официальном уровне безработицы в 8%.

Для многих развивающихся стран характерен высокий уровень безработицы среди образованных. В некоторых из них (Кот-д'Ивуар, Марокко, Алжир, Уругвай и т.д.) безработица среди лиц с высшим образованием выше, чем среди неграмотных. В 32 странах более 2,3 млн человек, работавших техниками, администраторами и управленцами и нередко имевших высшее образование, в конце 80-х были без работы, что составляло около 6% всех безработных.

Безработица среди взрослых соседствует с использованием детского труда. Около 120 млн детей в возрасте 10—14 лет используются на работах, которые в силу своей продолжительности или напряженности отрицательно сказываются на их здоровье. Дети работают во всех секторах хозяйства, но больше всего их занято в сельском хозяйстве и домашних услугах. Оплата их труда низкая, еле позволяющая выживать, а условия труда плохие, нередко опасные.

Безработица в странах с переходной экономикой. В 90-е годы проблемы вынужденной безработицы обострились в нынешних странах переходного периода, где длительное время открытая безработица не существовала. В большинстве этих стран участие их граждан в трудовой деятельности считалось обязанностью, что обеспечивало чрезвычайно высокий уровень участия. Высокая занятость поддерживалась развитием школьного и профессионального образования, дошкольных учреждений и медицинского обслуживания. Многочисленные социальные и другие выгоды подкрепляли организованную мобильность рабочей силы, но ограничивали неорганизованную. Данная система занятости укрепляла административное распределение многих товаров и услуг, наиболее важной из которых было предоставление жилья с чрезвычайно низкими нормами арендной платы.

Обвальный переход на рыночные принципы хозяйствования, широкомасштабная приватизация государственной собственности привели к резкому сокращению занятости. Открытая безработица приобрела широкие масштабы — от 0,3% рабочей силы на Украине и в Узбекистане до 33% в Македонии. Количество безработных в восточно-европейских странах увеличилось с 1,6 млн в 1990 г. до 6,3 млн в 1993 г., затронув прежде всего женщин.

Безработица — глобальная проблема. Проблема недоиспользования трудовых ресурсов приобрела глобальный характер. В мире насчитывается не менее 150 млн открыто безработных, 90 млн были заняты неполный рабочий день. Опыт минувших десятилетий свидетельствует о том, что безработица приобрела постоянный характер. Существует обширная застойная безработица, которая не рассасывается даже в условиях значительного ускорения экономического развития.

В 19,99 г. в странах ЕС не могли найти работу более года около 50% безработных, в Австралии и Северной Америке — 15%. Остро стоит проблема трудоустройства для неквалифицированных и полуквалифицированных

рабочих, норма безработицы среди которых в полтора-два раза превышает средний уровень.

Безработица является результатом структурных изменений в экономике и имеет долговременный характер. При этом следует отметить, что технический прогресс и конкурентный импорт не играют решающей роли в увеличении безработицы. В течение длительного исторического времени, несмотря на процессы механизации и автоматизации, не отмечалось постоянного повышения уровня безработицы. Напротив, техника стимулировала производительность, выпуск и занятость, вызывала спрос на товары и услуги, который вел к повышению спроса на рабочую силу. Подобное положение относится и к дешевому конкурирующему импорту. Более того, конкурирующий импорт вряд ли может вызывать увеличение безработицы в планетарном масштабе. Но проблемы могут возникать, если рабочие, теряющие свои рабочие места под влиянием названных причин, оказываются неспособными перейти в расширяющиеся отрасли и производства. В этом случае несоответствие в квалификации и месте жительства могут приводить к увеличению структурной безработицы в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Безработица стала основным фактором усиления неустойчивости социально-экономического положения. Она приобрела тяжелые формы, поразив широкие слои молодежи, став хронической. Увеличивающаяся безработица осознается как главная проблема мирового развития, уходящая корнями в изменение структуры производства и в политику.

Безработица является серьезной проблемой, поскольку напрямую вызывает экономические, социальные и психологические последствия. Она потенциально сокращает производство ВВП, а для безработных ведет к непосредственной потере дохода и вызывает необходимость поиска альтернативной материальной поддержки. В социальном отношении безработица углубляет неравенство в обществе.

Необходимость высокой занятости зафиксирована в целом ряде международных документов. Так, Устав ООН определяет полную занятость как одну из важных целей правительств стран — членов ООН. Решение проблемы безработицы предполагает наличие политической воли в проведении макроэкономической и международной политики, способствующей трудоинтенсивному росту. В долгосрочном плане высокий уровень занятости часто сопровождался высоким уровнем экономического роста.

13.6. Международные миграции

Большое влияние на численность и состав населения стран, их рабочую силу оказывают *внешние миграции, т.е. эмиграции и иммиграции,* или соответственно выезд трудоспособного населения из данной страны и въезд в нее. Внешние миграции играли и играют многостороннюю роль в развитии человечества, выступая формой приспособления человека к меняющимся условиям его существования. В результате международной миграции за рубеж

перемещается товар особого свойства — рабочая сила. Принципиальное ее отличие от других факторов производства заключается в том, что она сама является фактором производства других факторов, создателем прибавочной стоимости.

Выделяются следующие *виды международной миграции:* безвозвратная, временно-постоянная (от года до шести лет), сезонная, маятниковая (ежедневный, еженедельный переезд для работы в соседнюю страну).

Международную миграцию вызывают причины экономического и политического, военного порядка. Первые носят более или менее постоянный характер, вторые связаны с переломными политическими событиями в отдельных странах, а также с войнами, которые порождают вынужденных мигрантов — беженцев, перемещенных лиц.

Вынужденная миграция. Хотя вынужденные миграции населения и вызываются причинами внеэкономического порядка, они тоже ведут к перераспределению трудовых ресурсов между странами, что оказывает влияние на развитие экономики как стран эмиграции, так и стран иммиграции.

Число беженцев драматически возросло в 80—90-е годы. В Африке оно приблизилось к 12 млн, в Азии превысило 5 млн человек. Наибольшее число беженцев (5 млн) приходится на выходцев из Афганистана. Большие массы камбоджийских беженцев — 350 тыс. — живут в Таиланде, 100 тыс. иракцев — в Иране, 100 тыс. мьянмарцев — в Бангладеш. В Европе насчитывается около 1,8 млн беженцев, а в США — 1 млн. Гражданские конфликты в бывших Советском Союзе, Югославии создали самый глубокий кризис в движении беженцев в последнем десятилетии.

XX в. называют веком беженцев. В 2000 г. их общее число в мире превысило 21 млн человек (1995 г. — 27,4 млн, 1980 г. — 9,6 млн). Вынужденная миграция приобрела мировой характер, затронув многие страны.

Трудовая миграция. Основную роль в современном международном движении населения играет трудовая миграция. Масштабы ее постоянно растут, и в этот процесс вовлечены практически все страны. Международная трудовая миграция приобрела большие масштабы и становится типичным явлением социально-экономической жизни современного мира. Каждый год эмигрирует 2—3 млн человек. В 2000 г. 830 млн человек проживало вне страны их рождения (это более 1% мирового населения).

Возможность международной миграции рабочей силы создается национальными различиями в доходах, в уровне жизни. Необходимость переселенческих движений наемного труда от страны к стране диктуется неравномерностью образования относительного перенаселения на международной арене. Рабочая сила движется от стран, богатых трудовыми ресурсами, к странам, более богатым капиталом. Более половины международных мигрантов являются выходцами из развивающихся стран, 2/3 из них находятся в индустриальных странах. Приток новых масс мигрантов в эти страны связан с качественными диспропорциями на их рынках труда.

Потоки трудовой миграции в течение длительного времени претерпели определенные изменения. В прошлом веке международная миграция была

направлена в основном в бедные капиталом колонии, и прежде всего в Северную Америку и Австралию. Массовая иммиграция в отдельных районах мира привела к возникновению и развитию там переселенческих обществ, что придало импульс развитию мировой хозяйственной системы. Перемещение иммигрантов, средств производства и денежного капитала способствовало образованию во второй половине XIX — начале XX вв. группы переселенческих государств, основные направления общественного развития которых определялись европейскими державами. В этот период происходили также значительные перемещения населения из Китая и Индии преимущественно в Юго-Восточную Азию и в районы Индийского океана.

Во второй половине истекшего столетия сформировались новые центры притяжения иммигрантов. Эмиграция стала идти из менее развитых в более развитые страны. Наряду с США мощный центр притяжения сложился в Западной Европе, в результате из поставщика эмигрантов она превратилась в центр притяжения рабочей силы. Крупнейшими принимающими странами выступают США и Германия (свыше 400 тыс. чел. в год).

В середине 70-х годов крупный центр иммиграции сложился в районе Персидского залива, и в начале 90-х иностранцы составляли там 70% рабочей силы. Своеобразным центром притяжения иммигрантов, националистическим по своему характеру, стал Израиль, созданный в 1947 г. Его население на 2/3 увеличивалось за счет миграционных потоков и в значительной мере (на 1/3) — за счет выходцев из Советского Союза. В Латинской Америке центрами притяжения рабочей силы стали Аргентина, Бразилия и Венесуэла с численностью иммигрантов от 5 до 8 млн человек. В Африке центрами притяжения рабочей силы стали ЮАР и Кот-д'Ивуар.

Основными поставщиками рабочей силы в Азии были Индия, Пакистан, Филиппины, Малайзия; на Ближнем Востоке — Ливан, Иордания, Турция; в Африке — Марокко, Алжир, Тунис, Гана, Мали, Чад, Гвинея, Мозамбик; в Северной Америке — Мексика; в Европе — Польша. В 90-е годы страны Южной Европы — Греция, Италия, Испания превратились из стран чистой миграции в страны нетто-иммиграции.

Влияние миграции на принимающие страны. Международная миграция населения играет важную роль в демографическом развитии отдельных стран и регионов. В результате миграционных потоков целый ряд промышленно развитых стран нивелировал суженное воспроизводство населения. Нетто-иммиграция обеспечивает почти половину прироста населения развитых стран.

Вместе с тем значительные эмиграции приводили в ряде стран к процессу депопуляции, что наблюдалось в 60-е годы в Ирландии, Греции, Португалии, несмотря на высокий прирост населения в этих странах. Во второй половине 80-х годов Ливан потерял 1/10 часть населения, Мексика — около 1%. Известный французский демограф А. Сови приравнивал эмиграцию к смертности.

Таблица 13.7

Эмиграция по отношению к увеличению населения в регионах эмиграции, %

Годы	Европа	Азия*	Африка*	Латинская Америка
1651–1880	11,7	0,4	0,01	0,3
1881–1910	19,5	0,3	0,04	0,9
1911–1940	1,4	0,1	0,03	1,8
1940–1960	2,7**	0,1	0,01	1,0
1960–1980	4,6	0,35	0,20	2,2

* Период с 1859 по 1900 г. — только эмиграция в США.
** Эмиграция только в США.
Источник: World population trends and their impect on economic development. N.-Y., 1988.

Международная миграция оказывает серьезное воздействие на возрастную и половую структуру населения стран-доноров и принимающих стран. Среди иммигрантов преобладают лица трудоспособных возрастов. Доля иммигрантов в рабочей силе обычно выше, чем в населении.

Доля иностранцев в населении развитых стран достигает 4,5% по сравнению с 1,6% в развивающихся странах. Иностранные рабочие составляли значительную часть трудоспособного населения в странах Западной Европы, особенно в Швейцарии (19,6,% в 1997 г.), Германии (8,8%), Франции (6,3%). В США они составляли 7,9% рабочей силы.

В теории свободное движение рабочей силы между странами приводит к выравниванию заработной платы и увеличению ВМП. В реальной жизни все основные выгоды от миграции рабочей силы достаются принимающим странам. Оценить их масштабы непросто, так как не все они поддаются количественному учету. Складываются такие выгоды из экономии на подготовке специалистов в принимающих странах, стоимости продукции и услуг, соответственно создаваемой иммигрантами в стране пребывания, поступлений от налогообложения. Иммигранты, особенно нелегальные, вносят в доходы страны больший вклад, чем получают от общественного сектора. Иммигранты более молоды, чем в среднем население, и они финансируют часть социальных расходов постоянных жителей.

Разные категории иммигрантов оказывают неодинаковое воздействие на воспроизводство валового продукта. Заметное влияние на экономическое развитие индустриальных стран Запада оказывает такое явление, как «утечка умов». К этой категории относят работников науки, инженеров, врачей. В 50—60-е годы «утечка умов» шла главным образом из одних развитых стран в другие, в основном в США. С 60-х годов эмиграция научно-технических и других высококвалифицированных специалистов начала осуществляться из

развивающихся стран, а в 90-е годы — из стран Восточной Европы.

По крайней мере 2/3 притока «умов» приходится на США. Доля иммигрантов среди специалистов составляет там 17%, в том числе 40% инженеров и специалистов по ЭВМ, большое количество преподавателей технических дисциплин в университетах и колледжах. По оценкам, чистый выигрыш для США от привлечения в страну одного «среднего» ученого гуманитария составлял в 70-е годы 230 тыс. долл., ученого в области общественных наук — 235 тыс., инженера — 253 тыс., врача — 646 тыс. долл. В результате экономия США лишь в сфере образования и научной деятельности составляла не менее 15 млрд долл. Прибыль, получаемая Канадой в процессе эксплуатации умов эмигрантов, в семь раз больше объемов ее помощи развивающимся странам. В Британии выгоды от привлечения иностранных специалистов втрое превышают размеры ее экономической помощи странам Азии и Африки.

Анализ ситуации в США показывает, что приток иммигрантов не сопряжен с обострением конкуренции на рынке труда и ростом безработицы среди коренного населения. Более того, косвенно через расширение спроса и прямо — через развитие нового предпринимательства он стимулирует создание новых рабочих мест.

Иммиграция существенно не влияет на средний уровень заработной платы и дифференциацию доходов. Лишь в отдельных случаях усиление конкуренции внутри определенных профессионально-квалификационных групп приводит к некоторому снижению заработной платы. Иммигранты обычно используются в рамках так называемого вторичного сегмента рынка труда, который характеризуется тяжелыми условиями труда, низким уровнем оплаты и отсутствием возможностей для профессионального роста. Эти обстоятельства ограничивают социальную мобильность мигрантов, создают основу для их сегрегации. В первичном секторе рынка труда находятся лишь мигранты, относящиеся к научно-техническим работникам. Обычно их ассимиляция происходит достаточно мягко в обществе стран-реципиентов. И только ухудшение экономической обстановки обычно приводит к обострению противоречий между коренным населением и пришлыми специалистами.

Социально-экономические последствия миграции. Эмиграция представляет собой перемещение наиболее ценного фактора производства. Домашние хозяйства, местные административные единицы, государства вкладывают значительные средства в его создание. Миграции не приводят к соответствующей отдаче странам, которые покидают уезжающие. Исследования показали, что к выезду из развивающихся стран наиболее расположены группы населения со средними доходами. Не отмечается прямая связь между бедностью и трудовой миграцией. Группы с наименьшими доходами в бедных странах не имеют перспектив, финансовых средств и информации, чтобы в больших масштабах включиться в международную миграцию, хотя отмечались случаи обратной тенденции. Поэтому чаще всего в результате эмиграции страны теряли наиболее квалифицированную рабочую силу, и возникавшие вакансии замещались менее подготовленными

работниками, что сказывалось на эффективности производства. Подобные случаи были характерны для Египта, Иордании, Йемена, Лесото и других стран. Некоторые страны Тропической Африки, Южной Азии, Центральной Америки потеряли 1/3 профессиональных работников.

Эмиграция нередко наносит тяжелый урон интеллектуальному потенциалу стран-доноров, который является самой ценной субстанцией любого общества. Суть этой проблемы состоит не столько в количестве уезжающих за рубеж специалистов, сколько в их значении. Отъезд того или иного неформально ведущего научного сотрудника может парализовать работу творческого коллектива. Отток «мозгов» усиливает диспропорции научно-технического развития основных подсистем мирового хозяйства и отдельных стран.

Миграция рабочей силы, базируясь на различиях в уровнях экономического развития, вместе с тем способствует ослаблению ряда проблем стран эмиграции. В частности, для ряда особенно малых стран денежные переводы эмигрантов играют важную роль в качестве источника их валютных поступлений. В Албании они составляют 150% объема экспорта товаров и услуг, в Буркина Фасо и Иордании — 31—42%, в Йемене — 23—29% их поступлений от товарного экспорта. В крупных странах (Индия, Пакистан, Бангладеш, Филиппины) они составляют 20—27% экспортных поступлений.

Для рабочих-эмигрантов характерна высокая норма сбережений. Их средняя склонность к сбережениям колеблется от 35% у турецких эмигрантов до 70% — у пакистанских. Средняя склонность переводить в страну выезда ниже и колеблется в пределах 11—50%. Она понижается по мере увеличения срока пребывания иммигранта в принимающей стране.

Денежные переводы стимулируют внутренний спрос, который может приводить к росту производства и занятости. В ряде стран с узким внутренним рынком они могут увеличивать инфляционное давление и вызывать расширение импорта. Исследования по Бангладеш и Пакистану показали, что только небольшая часть переводов расходуется на производственные инвестиции. В социальной сфере позитивный эффект миграции связывают обычно с ростом благосостояния если не всего общества, то хотя бы некоторой его части.

Положительное влияние может оказывать приобщение временных мигрантов к более передовым технологиям, применяемым в странах иммиграции, более высоким стандартам трудовой этики. По оценкам, из США в свою страну возвращается примерно 25% иммигрантов, но возвращение эмигрантов не всегда приносит выгоду стране. Нередко только половина возвращающихся являются экономически активными.

Международная миграция трудовых ресурсов слабо влияет на перераспределение дохода в мировом хозяйстве и тем более на выравнивание уровней экономического развития. Рабочая сила до сих пор остается немобильным фактором производства по сравнению с капиталом, который перемещается в мировой экономической системе более свободно. Общий эффект международной миграции для экспортирующих стран значительно

ниже, тем в торговле и движении капитала. Так, переводы мигрантов составляют лишь более 1 % мирового экспорта товаров.

Подобное положение предопределяется политикой прежде всего индустриальных стран, которая носит ярко выраженный иммиграционный характер. Начиная с 70-х годов страны Запада начали ужесточать меры по ограничению иммиграции, почти одновременно с этим западные страны, и прежде всего США, в рамках политики защиты прав человека развернули кампанию за свободу передвижения людей. Усилилась селективность допуска исходя из целей внешней политики и решения своих экономических проблем. Иммиграционные правила пересматривается в сторону поощрения притока научных и высококвалифицированных лиц. В этом отношении представляются обоснованными предложения ряда стран о выработке механизма компенсации за использование трудовой иммиграции.

Вопросы к теме

1. Почему демографический взрыв второй половины XX в. называется мировым?
2. Какую фазу демографического развития переживают подсистемы мирового хозяйства?
3. Охарактеризуйте подходы к определению взаимодействия роста населения и экономического развития.
4. Раскройте основные направления демографической политики в группах стран с разным уровнем экономического развития.
5. Проанализируйте общеобразовательный уровень населения в основных подсистемах мирового хозяйства.
6. Каковы основные черты спроса на рабочую силу в развитых странах?
7. Расскажите об особенностях использования рабочей силы в развивающихся странах.
8. Определите типы международной трудовой миграции.
9. Какие выгоды получают от международной миграции принимающие страны?

Раздел III

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЕГО КАЧЕСТВО

Глава 14

ТЕМПЫ И ПРОПОРЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Использование мировых производственных ресурсов находит свое количественное и качественное выражение в экономическом росте. Он выступает как результат взаимодействия факторов и условий — экономических, политических и социальных, которые определяют общие условия воспроизводства на разных уровнях и в разных подсистемах. Производство, экономический рост могут стимулироваться инвестициями. Они увеличивают и улучшают средства производства с помощью инноваций и технических изменений, которые не только улучшают производительность труда, но и создают конкурентные преимущества новых товаров и услуг. Производство можно рассматривать как функцию факторов

$$Y = f(K, L, T, A),$$

где Y — показатель производства или дохода;
K — капитал;
L — труд;
T — технология;
A — другие факторы, влияющие на объем производства.

В разные периоды, в разных подсистемах один из элементов может выступать основным источником роста. Рывок в росте первоначально может основываться на сырьевых факторах и направляться торговлей. Позднее технология и нововведения могут стать основным средством экономического роста. В большинстве случаев процесс развивается нелинейно, страны и подсистемы часто показывают смешанные средства роста. Элементы экономического роста взаимосвязаны, и успех в одном из них может способствовать успешному использованию другого. Например, НИОКР стимулирует и производительность труда, и развитие торговли. Соответственно слабое развитие в одной области может оказать отрицательный побочный эффект на другие сферы экономики.

14.1. Динамика экономического роста в 70—90-е годы XX в.

Темпы экономического роста. Различают понятия экономический рост и экономическое, хозяйственное развитие. *Под экономическим ростом понимается количественное изменение ВВП и ВМП, включая влияние факторов производства.*

Экономическое развитие — понятие более широкое. Оно включает вопросы распределения, обмена произведенного продукта и его потребления, условия воспроизводства, влияние на окружающую среду, социальную обстановку. Это понятие содержит фазы движения капитала и условия их осуществления, т.е. не только материальные, но и социально-политические аспекты.

В последние три десятилетия в развитии мирового хозяйства произошли существенные изменения. Если *в 50—60-е годы* в целом господствовала *повышательная тенденция экономического роста,* то *в 70-е* ее сменила *понижательная.* В 70-е годы произошло резкое ухудшение условий воспроизводства в промышленно развитых странах: сократились прибыли и капиталовложения, упала загрузка производственных мощностей. Традиционное положительное сальдо торговых балансов сменилось отрицательным, возник дефицит платежного баланса по текущим операциям, резко возросла инфляция.

Тенденция к замедлению экономического роста охватила все основные подсистемы мирового хозяйства. В целом в мире в последующие два десятилетия среднегодовые темпы прироста ВМП были самыми низкими за вторую половину текущего столетия. В 90-е годы по сравнению с 70-ми годами они сократились в 1,5 раза, по сравнению с 60-ми — в 2,2 раза. Примерно в тех же пропорциях сократился прирост промышленного производства.

Таблица 14.1

Среднегодовые темпы прироста ВВП в основных подсистемах, %

Подсистемы	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1981-1990	1991-1999
Мир	. . .	5,3	3,7	2,9	2,4
Промышленно развитые страны	3,5	5,1	3,1	3,0	2,2
Развивающиеся страны	4,9	6,0	5,6	2,3	4,4
Бывшие социалистические страны Европы	4,9	6,7	5,4	1,8	–3,5

И с т о ч н и к: International Trade and Development Statistics 1991, 1994;
UNCTAD Statistical Pocket Book. UN, 1994; World Economic and Social Survey. UN., 2000.

Изменения в темпах экономического роста были вызваны целым рядом причин. Важную роль сыграла цикличность хозяйственного развития.

Цикличность развития. Циклы охватывают как общую динамику хозяйства (циклы Маркса-Жугляра, Кондратьева), так и ее отдельных сфер (циклы Китчина, Кузнеца и др.). Накладываясь друг на друга, они создают пеструю картину динамики роста. Общие колебательные движения деловой активности как в отдельных странах, так и в мировой экономике оказываются многокомпонентными, складываясь из нескольких составляющих с различными периодами и механизмами колебаний.

Среднесрочные общеэкономические циклы (цикл Маркса-Жугляра). В последние три десятилетия мировая экономика пережила три крупнейших в последнем пятидесятилетии циклических кризиса (сокращения производства). В 1974—1975 гг. при уменьшении роста ВВП физический объем промышленного производства индустриальных стран сократился на 5%. Глубина кризисного падения промышленного производства достигла почти 12%. Экономический кризис носил всеобщий характер. Резкое снижение производства отмечалось практически во всех промышленно развитых странах Запада, перепроизводство товаров произошло во всех важнейших отраслях хозяйства. Если в ходе экономических кризисов 50-60-х годов инфляционные процессы резко замедлялись, то кризис 1974—1975 гг. сопровождался ускорением роста цен, который продолжился и в последующие годы. Одновременно замедлился рост номинальных доходов.

После кратковременного оживления и неустойчивого подъема 1976—1979 гг. мировое хозяйство оказалось в самом длительном в послевоенной истории экономическом спаде. Своей низшей точки циклический спад достиг в 1982 г., когда совокупный выпуск промышленной продукции сократился более чем на 6% по сравнению с 1979 г., в том числе в промышленно развитых странах — на 4%, а в развивающихся — более чем на 13%. Одновременно произошли замедление темпов прироста ВВП и падение объемов внешней торговли на 2%. Резко увеличилась недогрузка производственных мощностей. Сравнительно высокий уровень накопления способствовал поддержанию высокого спроса на заемные средства и чрезвычайно высокому взлету учетных ставок. В этот период проявился кризис взаимоотношений между кредиторами и заемщиками.

В период оживления произошло не повышение, а снижение цен мирового рынка на минеральное сырье, приведшее к структурному перенакоплению капитала в сырьевых отраслях, что проявилось в его обесценении на менее рентабельных месторождениях.

Фаза подъема продолжалась в мировом хозяйстве всю вторую половину 80-х годов. Завершилась она на рубеже десятилетия. В 1990—1991 гг. произошел спад в англосаксонских странах, а в 1993 г. — сокращение производства в континентальной Европе и Японии. В 1991 г. впервые за вторую половину XX в. общемировой ВВП практически не увеличился, что позволяет сравнивать этот спад с кризисом начала 30-х годов («великая депрессия»).

Главная причина этого — резкое падение производства в странах Восточной Европы.

Таким образом, в 70—90-е годы динамика роста в мировом хозяйстве прерывалась тремя глубокими среднесрочными циклическими кризисами, которые охватили все страны при всей специфике их развития и взаимоотношений. В предыдущие два десятилетия отмечался один мировой циклический кризис конца 1956 — начала 1957 г., когда темпы роста ВВП резко замедлились, а в индустриальных странах произошло падение промышленного производства на 4,7%.

Другая особенность экономического роста последних десятилетий заключается в его резком снижении в развивающихся странах. В 50—60-е годы рост совокупного производства в развивающихся странах был явно выше, чем в промышленно развитых. В этот период их совокупный ВВП увеличился почти в 2,7 раза, а в 70—80-е годы — в 2,4 раза. В 80-х годах, темпы роста ВВП в развивающихся странах были ниже, чем в странах Запада. Только в 90-е годы по темпам роста развивающиеся страны значительно опередили развитые страны.

В целом, несмотря на боле низкие темпы роста, мировое хозяйство продемонстрировало впечатляющие сдвиги за 1970— 2000 гг.: ВМП увеличился в 2 раза, а выпуск промышленной продукции — в 1,8 раза. Это больше, чем в 20—30-е годы, но ниже, чем в 50—60-е годы.

Рассмотренные тенденции в динамике роста нашли отражение во *внешнеторговых связях.* Несмотря на то, что динамика внешней торговли опережала мировое производство (за исключением первой половины 80-х годов), рост внешнеторгового оборота резко сократился. За 1970—2000 гг. он увеличился в 2,7 раза. Самым глубоким и затяжным было замедление темпов роста в США, где рост экспорта упал почти в 3,5 раза. При сохранении высоких темпов импорта это привело к резкому взлету отрицательного сальдо торгового баланса, которое увеличилось более чем в пять раз. Дефицит платежного баланса превысил стомиллиардную отметку. Беспрецедентное увеличение внешних дисбалансов США стало оказывать отрицательное воздействие на развитие мирового хозяйства.

В Японии, Германии, несмотря на сокращение темпов роста их товарного экспорта, в 80-е годы развивалась противоположная тенденция. В результате резкого повышения экспорта над импортом положительный торговый баланс достиг внушительных размеров, еще больше увеличилось положительное сальдо платежного баланса. За эти годы Япония превратилась в крупнейшего кредитора, что привело к существенным сдвигам в мирохозяйственных связях. Проблема хронической несбалансированности торговых расчетов ведущих западных стран стала осложнять обстановку в сфере экономических отношений.

Неблагоприятные изменения в социально-экономической обстановке в 70-е — начале 80-х годов способствовали усилению протекционизма, особенно среди индустриальных стран. Торговые барьеры продолжали усложняться, и многие из них приобрели форму «добровольных» ограничений экспорта и

других двусторонних урегулирований. Большинство из них носило дискриминационный характер.

В развивающихся странах появились новые моменты в развитии внешнеэкономических связей, определяемые неблагоприятной для них ситуацией на мировом рынке. Это сокращение спроса и падение цен на важную экспортную продукцию развивающихся стран — сырье. Рост экспорта, в отличие от 70-х годов, почти целиком обеспечивался за счет продукции обрабатывающей промышленности главным образом из Восточной Азии и Латинской Америки. В большинстве развивающихся стран произошло ухудшение торговых и платежных балансов.

До середины 90-х годов бичом развивающихся стран продолжала оставаться инфляция. Только во второй половине десятилетия ее среднегодовые темпы снизились до менее 10%. Инфляция способствовала валютно-финансовой нестабильности и обостряла социальную напряженность во многих странах этой подсистемы мирового хозяйства.

Длительный цикл. Своеобразие экономического роста в мировом хозяйстве определялось не только особенностями среднесрочных циклических колебаний. Они сами находились под влиянием длинного колебания в 45—60 лет (цикл Кондратьева), нижняя фаза которого приходилась на рассматриваемый период. В периоды длительного спада обычно учащаются кризисные годы. Длительные спады отмечались в 1814—1849 и в 1873—1896 годы и в 20—30-е годы прошлого столетия.

Эти периоды охарактеризовались проявлением *структурных кризисов,* которые охватывают все три формы движения капитала — денежную, производительную, товарную. Понятие структурного кризиса трактуется как кризис, охватывающий все звенья производственного процесса — непосредственно производство, международное разделение труда, всю внешнеэкономическую сферу. В него также включают изменения сложившихся технико-экономических и социальных параметров мирового хозяйственного процесса как на мировом, так и национальных уровнях. Эти коренные изменения экономической структуры отличаются долговременностью и выходят за рамки продолжительности одного промышленного цикла.

1. Последняя фаза в длинной волне сопровождалась длительной стагнацией в традиционных отраслях и секторах мирового хозяйства. В промышленно развитых странах Запада в 70— 90-е годы многие традиционные отрасли (черная металлургия, судостроение, текстильная промышленность) находились в состоянии длительного упадка и застоя. Так, суммарные мощности по выплавке стали сократились в США на 30%, в Японии — на 20%, Германии — на 1/3. Произошло резкое сокращение производственных мощностей в алюминиевой промышленности, судостроении, причем мировое производство этих отраслей возросло.

2. 80-е годы стали рекордными за всю послевоенную историю по масштабам безработицы. Чрезвычайно остро стояла проблема безработицы в развивающихся странах. Сочетание инфляции и безработицы создает проблемы для экономического роста. Индекс «дискомфорта» (сумма процента

безработицы и темпов инфляции) оставался высоким. У промышленно развитых стран он составлял в 90-е годы 10%, у развивающихся стран — 23%.

3. Огромное воздействие на динамику воспроизводственного процесса оказал резкий рост цен на нефть и на другие виды минерального сырья. В начале 70-х годов нефть обеспечивала половину всей потребляемой первичной энергии в промышленно развитых странах. Резкое повышение цен на минеральное сырье было связано не с истощением ресурсов, а с обострением социально-экономических противоречий между ведущими развитыми и развивающимися странами, прежде всего с членами Организации стран — экспортеров нефти.

Повышение цен на минеральное сырье способствовало ускорению экономического роста стран — экспортеров минерального сырья. Тем не менее для многих стран удорожание импорта нефти оказало тормозящее влияние на процессы индустриализации и подстегнуло инфляцию. В худшем положении оказались наименее развитые страны этой группы. Единственным для них выходом было снижение уровня импорта и уменьшение потребления.

4. Особое место в числе многообразных потрясений мирового хозяйства занял валютный кризис, ставший кризисом структуры одного из важнейших звеньев внешнеэкономической сферы. Сущность данного явления состояла в том, что валютное устройство, базировавшееся на широком международном использовании американской национальной бумажной денежной единицы — доллара США и привязке к нему с помощью фиксированных паритетов остальных валют, пришло в противоречие с потребностями развития мирового хозяйства. Оно сдерживало процессы интернационализации в мировом хозяйстве и не соответствовало интересам деятельности ТНК, выступающих выразителями данных процессов. Существовавшее валютное устройство подрывалось относительным ослаблением позиций США в мировой экономике в 50—60-е годы.

В 1976 г. на Ямайской конференции стран — участниц МВФ были определены контуры новой валютной системы. На ней договорились об устранении функции золота в качестве основы для установления стоимости национальных денежных единиц, отменили официальную цену на золото, и центральные банки получили возможность покупать золото на рынке по складывающимся там ценам.

Другая группа вопросов была связана с международной ликвидностью. МВФ определил новую роль специальных прав заимствования (СДР) в валютной системе, которые были введены в 1970 г. как коллективно образованный кредитно-резервный актив, предназначенный для урегулирования сальдо платежных балансов. Было намечено превратить их в главный резервный актив международной валютной системы.

В соответствии с ямайскими соглашениями была узаконена система плавающих валютных курсов. Страны получили возможность выбора либо сохранения плавающего курса своей валюты, либо установления и поддержания фиксированной стоимости валюты, которая может быть выражена в СДР, либо привязки валюты к другой национальной валюте или набору

нескольких валют. В конце 90-х годов примерно 26% государств — членов МВФ использовали свободно плавающие валютные курсы, 29% — управляемо плавающие и 36% стран — фиксированные валютные курсы.

После введения системы плавающих валютных курсов мировая валютная система стала еще больше зависимой от внутренней денежной политики ведущих стран — резервных центров. Это произошло в связи с устранением ограничений стран — эмитентов резервных валют на свободу национальной процентной политики. Международная валютная ликвидность по-прежнему зависит от состояния платежных балансов стран — эмитентов резервных валют.

5. Расстройство системы обращения выразилось также в попытках пересмотреть старую систему международных экономических отношений между промышленно развитыми и развивающимися странами на основе равноправного взаимовыгодного сотрудничества.

Цикличность и кризисы в экономике обычно выступают средством временного и насильственного разрешения существующих противоречий. С этой точки зрения низшая фаза длинной волны выполняет роль разрешения диспропорций прежде всего международного разделения труда.

6. В понижении темпов роста ВМП в 90-е годы несомненна роль кризиса социально-экономической структуры социалистических стран Европы, в которых динамика экономического роста была резко отрицательной — 3,5% в год.

Изменение уровней экономического развития. Отмеченные выше особенности роста нашли отражение в динамике уровней экономического развития. Во всех подсистемах произошло снижение темпов прироста ВВП на душу населения — более чем в два раза по сравнению с 50—60-ми годами.

Таблица 14.2

Темпы прироста ВВП на душу населения, %

Подсистемы	1971-1980	1981-1990	1991-1999
Мир	. . .	1,2	1,0
Промышленно развитые страны	2,4	2,4	1,7
Развивающиеся страны	3,2	0,2	2,7
Бывшие социалистические страны Европы	4,4	1,1	–3,4

Источник: World Economic and Social Survey 1991. UN., p. 209; World Economic and Social Survey 2000. UN, p. 245.

В ряде регионов — Африка, Восточная Европа уровень ВВП на душу населения сократился, поскольку темпы прироста населения превышали прирост производства.

14.2. Структурные сдвиги

Мировое производство совокупного продукта происходит не только в стоимостной, но и в материально-вещественной форме, так как процесс производства и обращения строго балансируется по стоимости и в натуре, через внутренние и внешние трынки.

Важнейшие пропорции производства и обращения составляют структуру мирового хозяйства. В широком понимании в нее входят изменения в составе производства и потребления по воспроизводству, отраслям, технологии, возрасту (инвестиции в основной капитал, средства производства и предметы потребления, трудовые ресурсы, материально-энергетические средства). Существенное влияние на функционирование хозяйственной системы оказывают размещение ресурсов по территории мира, а также организационные формы, в которых происходит использование средств производства. Все структурные компоненты взаимосвязаны и оказывают влияние друг на друга.

Позиции основных подсистем. Основными причинами изменений в пропорциях мирового хозяйства выступают мировые и национальные потребности. Они предопределяют разноплановость изменений в различных подсистемах. Долговременные изменения в соотношении факторов производства определяют основные условия развития хозяйства и в конечном итоге влияют на темпы экономического роста и эффективность производства.

Отмеченные ранее особенности экономического роста нашли свое отражение в распределении совокупного ВВП мира между основными подсистемами мирового хозяйства. Главная черта происшедших изменений в мировом производстве — дальнейшее усиление промышленно развитых стран и резкое падение позиций восточно-европейских стран. Доля промышленно развитых стран в совокупном ВВП мира возросла с 67,7% в 1970 г. до 77,3% в 1999 г., а доля бывших социалистических стран Европы сократилась с 17 до 2% (5,8% по ППС). Произошло радикальное ослабление их экономических позиций. Этот район на данный период стал периферией мирового хозяйства (табл. 14.3).

Таблица 14.3

Положение основных подсистем в мировой экономике, % ВМП (валютные курсы)

Подсистемы	1970	1980	1989	1999
Промышленно развитые страны	67,8	68,0	72,3	76,9
Развивающиеся страны	15,5	21,5	18,2	21,1
Бывшие социалистические страны Европы	16,5	10,5	9,7	2,0

И с т о ч н и к: National Accounts Statistics. Analisis of Main Aggregates 1988— 1889. UN., N.-Y., 1994, p. 5-8; World Economic and Social Survey. 2000. UN., p. 245.

Усилились разрывы в уровнях доходов на душу населения как между подсистемами мирового хозяйства, так и в отдельных группах стран. Средний доход в 20 самых развитых странах стал в 37 раз выше, чем 20 самых бедных странах. За 60—90-е годы разрыв увеличился в 2 раза.

Отраслевая структура. С 70-х годов усилилась тенденция к глубокой перестройке хозяйственных пропорций. Развитие происходит не столько посредством количественных приростов продукта, численности занятых, сколько за счет качества повышения эффективности производства. Среди основных направлений отмечается ускоренный рост *сферы услуг,* под которой понимается *комплекс отраслей, продукция которых носит невещную форму и выступает как полезный эффект, не отделимый от самой хозяйственной деятельности по обслуживанию всего процесса производства.* В широком понимании этот термин включает транспорт, связь, оптовую и розничную торговлю, общественное питание, группу услуг производству и населению (рекреационные, бытовые, деловые услуги, гостиничное хозяйство), образование, здравоохранение, государственный аппарат управления хозяйством и др. Сфера услуг обеспечивает 61% ВМП (1999 г.). В результате данного перехода *хозяйственная деятельность приобрела невещный характер.* Самым быстрорастущим сектором сферы услуг были кредитно-финансовые учреждения. Изменился состав и характер услуг. В настоящее время услуги глубоко интегрированы в производство и выполняют разнообразные функции по его обслуживанию.

Одним из важных секторов сферы услуг является обеспечение жизнедеятельности человека, поддержание его здоровья. В США стоимость обеспечения жизни человека оценивается в 5 млн долл. Деятельность компаний в области медицинских исследований и здравоохранения обеспечивает им большие прибыли.

В первую очередь сдвиг в сторону сферы услуг характерен для развитых стран. Если в 1970 г. в индустриальных странах услуги составляли 58%, то в 1999 г. — 64% ВВП. На перелив ресурсов в пользу отраслей сферы услуг воздействует целый ряд причин, и прежде всего потребности общества. Они постепенно и неуклонно смещаются от первичных, материальных к потребностям более высокого порядка, связанным с духовным, профессиональным и физическим развитием человека.

Возвышение потребностей становится возможным по мере развития производительных сил и роста производительности труда, прежде всего в материальном производстве. Рост производительности труда в материальном производстве по отдельным странам превышает соответствующий показатель по сфере услуг в 1,5—3 раза.

Происходят серьезные изменения *в сфере материального производства. Важнейшей отраслью* в его структуре *остается промышленность.* На ее долю приходится 32% ВМП (1999 г.). Ведущее положение в общепромышленной структуре занимают обрабатывающие отрасли (21% ВМП), которые обеспечивают уровень технического развития других сфер хозяйства, так как в

них аккумулируются научно-технические достижения.

Доля добывающей промышленности во всех подсистемах *сокращалась* (77%). В промышленно развитых странах она не превышает 8%, в развивающихся — значительно выше, около 16% валового продукта.

Для 80—90-х годов, как и прежде, было характерно сокращение доли сельскохозяйственного производства в создании ВВП как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах (4% ВМП). Однако эффективность сельского хозяйства в большинстве районов мира повысилась.

Структура торговли. За последние десятилетия значительно изменилась товарная структура внешней торговли, которая в целом сдвигалась в сторону продукции обрабатывающей промышленности. В 1998 г. на долю последней приходилось 79% объема внешней торговли мира, в развивающихся странах — 68, в странах с переходной экономикой — 54% товарного экспорта. При этом развивающиеся страны не только стали больше экспортировать продукции обрабатывающей промышленности, но и больше импортировать наукоемких товаров.

Структура капиталовложений. Исследования, проведенные в различных странах, показывают, что динамику, тенденции и уровень экономического роста во многом определяет совершенствование средств труда на основе НТП. Во второй половине XX в. рост производства в промышленности индустриальных стран на 50—70% обеспечивался НТП, материализованным в новых средствах труда и технологических процессах.

Главный носитель технического прогресса — капиталовложения в средства производства.

В последние десятилетия изменилась воспроизводственная структура капиталовложений. В промышленно развитых странах преобладающая часть инвестиций направлялась на возмещение выбытия основного капитала. Под влиянием технического прогресса произошло изменение в технологической структуре капитальных вложений в обрабатывающей промышленности — ключевой сфере экономики с точки зрения НТП. В 80—90-е годы активная часть инвестиций достигла здесь высокого уровня — 77—85%, что отчасти было связано с изменением спроса на конечную продукцию под влиянием кризиса структуры мирового хозяйства. Новые инвестиции направлялись на замену устаревшего оборудования.

Крупные капиталовложения были произведены в экологически «грязные» отрасли (химия, металлургия, энергетика, целлюлозно-бумажная и цементная промышленность), в их реконструкцию в целях снижения негативного воздействия на окружающую среду. Ужесточение стандартов на экологические показатели машин потребовало не только выпуска продукции с улучшенными экологическими свойствами, но и удовлетворение потребностей экономики в очистном оборудовании.

С точки зрения динамики производства особое значение имели сдвиги в целях инвестирования, в результате чего определенная часть капиталовложений не влияла на рост производства. В частности, рост расходов на охрану окружающей среды и технику безопасности отвлекал часть средств от

непосредственных целей. По отдельным секторам хозяйства размер природоохранных расходов в отдельных странах доходил до 16% валовых инвестиций. По отдельным расчетам, в 1975 г. в США затраты на охрану окружающей среды, здравоохранение и технику безопасности понизили общий темп производительности труда на 0,5%.

Показателем крупных технологических сдвигов служит изменение материально-вещественной структуры активной части капиталовложений. В промышленно развитых странах в формировании капиталовложений сократилась доля общего и транспортного машиностроения и возросло значение электротехнического машиностроения, в том числе электронного и информационного оборудования. Изменения в технологической структуре капиталовложений создают предпосылки повышения эффективности накопления во всех отраслях хозяйства в сторону сбережения трудовых, материальных затрат и отчасти капитальных. Разная динамика капиталоемкости зависит не только от типа технического прогресса, но в большей мере от характера воспроизводства, от средних и длинных циклов.

14.3. Научно-технический прогресс и экономический рост

Несомненное влияние на хозяйственный рост и структуру мировой экономики оказывает научно-технический прогресс, который затрагивает все элементы производительных сил. Классический экономический анализ исходит из того, что по мере увеличения массы используемого капитала норма прибыли понижается и ее устойчивый рост возможен только за счет внедрения новых технологий (Солоу). Он приводит к изменению технологических систем, а сдвиги в них вызывают повышение совокупной производительности. Это выражается формулой $Y = AF\ (KL)$, где A — технологический уровень производства.

НТП и экономическое развитие. Концепция технологии и технологических изменений содержит много измерений. Технологический прогресс в одних случаях включает процесс инноваций, при этом предполагается, что новые пути обеспечивают выпуск существующих товаров и услуг с использованием меньшего количества капитала и рабочей силы. В других случаях он включает обновление продукта, создание нового или улучшение качеств старого. Он может пониматься и как объем технических и управленческих знаний, используемых в производстве и сбыте. Часть этих знаний воплощена в машинах, другая — в умении человека, методах управления, организационных структурах.

Технологический прогресс часто рассматривается как самостоятельный фактор производства и как способ увеличения факторов производства. Усовершенствование технологии приводит к различным результатам. Поэтому ряд исследователей подразделяет его на отдельные виды. Так, в соответствии с моделью Дж. Хикса технический прогресс делится на нейтральный,

трудосберегающий и капиталосберегающий. Трудосберегающий эффект приводит к сокращению издержек производства в трудоемких, а капиталосберегающий — в капиталоемких отраслях. Нейтральный эффект обеспечивает одновременное повышение обоих факторов производства.

На теоретическом уровне технология влияет на хозяйственный рост несколькими путями.

• Улучшение технологии позволяет национальному хозяйству увеличить выпуск продукции при том же уровне затрат за счет увеличения производительности факторов производства.

• Технология способствует хозяйственному росту через производство новых товаров с более высокой добавленной стоимостью и более высокой эластичностью к доходам.

• Усиливается влияние на экономический рост научно-технического и образовательно-квалификационного потенциалов. Сегодня нововведения и сопряженные с ним процессы управления и повышения качества рабочей силы обеспечивают решающий вклад в экономический рост.

• Наука и технология жизненно важны для производительности и вносят вклад в благосостояние общества. Например, выпуск одной тонны стали в компьютерном производстве требует в 12 раз меньше трудовых затрат, чем в начале 80-х годов.

• Научно-технический прогресс приводит к крупным изменениям в предметах труда. Среди них огромную роль играют различные виды синтетического сырья, которые обладают заданными свойствами, не существующими в природных материалах. Они требуют значительно меньше затрат труда на обработку. Поэтому современный этап НТП относительно снижает роль природных материалов в экономическом развитии и ослабляет зависимость обрабатывающей промышленности от минерального сырья.

• Под влиянием НТП происходят изменения в средствах труда. В последние десятилетия они связаны с развитием микроэлектроники, робототехники, информационной и биотехнологии. Информационные технологии позволяют механизировать сферу услуг. Использование электронной техники в комплексе со станками и роботами привело к созданию гибких производственных систем, в которых все операции по механической обработке изделия выполняются последовательно и непрерывно. Гибкие производственные системы значительно расширяют возможности автоматизации. Они распространили сферу ее действия на мелкосерийное производство, позволяя выпускать, хотя и однотипные, но отличающиеся друг от друга модели. Гибкие производственные системы способны быстро перестраиваться на выпуск новых моделей изделий. Их применение значительно увеличивает производительность труда в результате повышения коэффициента использования оборудования и сокращения затрат времени на вспомогательные операции.

Влияние НИОКР на экономическое развитие во многом определяется взаимосвязью между научными исследованиями и производством. В течение длительного времени наука и экономика развивались независимо друг от друга.

Даже в XVIII в. непосредственные производители в большей мере опирались на практические навыки, опыт, традиции. Несмотря на значительные достижения, ученых в большей мере интересовали природные явления и философские построения, взаимодействия между наукой и использовавшимися технологиями были крайне слабыми. Только в XIX в. стала создаваться реальная связь между наукой и производством, когда целенаправленно начали работать исследователи, создаваться лаборатории, которые использовали научные разработки в коммерческих целях. Начало этой тенденции было положено в 1878 г., когда «Белл телефоун кампани» основала первую промышленную лабораторию в США.

Сейчас основная часть исследований и разработок осуществляется в лабораториях фирм и государственных организаций, а также в университетах. Роль индивидуальных исследователей, которые развивают свои идеи вне организационных рамок, не уменьшилась, но их доля значительно сократилась. В 1901 г. 82% патентов США было зарегистрировано индивидуальными изобретателями, в 1987 г. их доля уменьшилась до 17%.

Масштабы и концентрация мировых НИОКР. Научно-технический прогресс, технические преимущества зависят от средств, выделяемых на НИОКР, и масштабов их распространения и использования. Расходы на НИОКР в мировом хозяйстве быстро росли, опережая темпы прироста ВМП и капиталовложений. Доля расходов на научные исследования в ВМП только за 1980—1990 гг. поднялась с 1,85 до 2,55%, а расходы на одного исследователя и инженера возросли в 1,6 раза (табл. 14.4). В современный период расходы на развитие производственных знаний превышают капиталовложения в активные элементы основного капитала во многих ведущих компаниях.

Распределение средств и исследователей в мире неравномерно. Основная доля расходов на НИОКР (95%) приходится на промышленно развитые страны (в 80-е годы — 94—96%). Большой разрыв отмечается в объеме средств, приходящихся на одного исследователя и инженера, занятых в НИОКР в западных и развивающихся странах, — почти в 4 раза. Подобные различия характерны не только для основных подсистем мирового хозяйства, но и внутри них, среди национальных хозяйств. Семь крупнейших стран сосредоточивают свыше 90% расходов на научные исследования и разработки в странах ОЭСР (США — 40%). Развитие НИОКР тесно связано с развитием высшего образования, с наличием высоко квалифицированной рабочей силы.

Абсолютное большинство результатов научных исследований сосредоточено в руках крупных компаний. В США 10 компаний сосредоточивают 24,5%, 50 компаний — 49,4% и 100 фирм — 58% расходов на НИОКР. В малых промышленных странах уровень концентрации научных и конструкторских работ еще выше (в Швейцарии на три компании приходится 80% НИОКР). Широкомасштабные научные исследования ведут крупные компании. По оценкам, всего 700 компаний контролируют большую часть передовых научно-технических разработок в мире.

Таблица 14.4

Объем НИОКР по числу занятых и расходам

Подсистемы		Научные сотрудники и инженеры		Расходы на НИОКР	
		тыс. чел.	на 1 млн жителей	млн долл.	% ВВП
Мир	1980	3920,8	894	208370	1,85
	1990	5223,6	1000	452590	2,55
	1995*	4684,7	1304	. . .	0,92
Индустриальные страны					
	1980	3452,2	3038	195798	2,22
	1990	4463,8	3694	434265	2,35
	1995*	2704,2	1102	. . .	1,94
Развивающиеся страны					
	1980	468,6	144	12571	0,53
	1990	759,8	189	18325	0,64
	1995*	1034,3	514	. . .	0,39

* 1995 г. — 79—84 страны.
Источник: UNESCO Statistical Yearbook 1993, World Investment Report 1999. UNCTAD.

Крупные компании имеют значительные преимущества в сфере научно-исследовательских работ. Им доступны масштабные дорогостоящие проекты, связанные с длительным фундаментальным поиском, что позволяет вести многоцелевые исследования, объединяющие ученых и специалистов разных научных дисциплин. Они могут финансировать параллельную разработку одного или нескольких проектов, а коммерческие успехи одних исследований могут компенсировать убытки от провала других.

Развитие НТП имеет очаговый характер. Концентрация НИОКР в передовых в экономическом отношении странах привела к тому, что многие другие страны остались на периферии этой сферы и научного прогресса.

Распространение достижений НТП. Распространение научно-технических знаний является важным вопросом экономического роста и развития производства. Считается, что если страны имеют доступ к одинаковой технологии, то темпы роста будут выравниваться между ними. Распространение НТП теоретически имеет всеобщий характер. Оно осуществляется через внешнюю торговлю готовой продукцией, закупки патентов, лицензий, движение прямых капиталовложений (основной капитал), передачу неосязаемых знаний (ноу-хау). Перевод неосязаемых знаний включает новые исследовательские умения, технические и организационные возможности. Но технология не передается, а продается как физический товар.

Технология является специфическим товаром как по составу внутренних свойств, так и по форме их проявления. У этого товара процесс труда и его результаты невоспроизводимы, для него не существует каких-либо естественных средств прямого измерения. Он обладает только качественным отличием и не повторим по своему содержанию. Производитель технологии наделен монопольным правом на использование сделанного открытия или изобретения, что обычно достигается выдачей охранного документа-патента. Обладание результатами НИОКР дает возможность компаниям получать дополнительную прибыль в форме технологической ренты. Она в 2—3 раза превышает среднюю прибыль на капиталовложения.

В связи с тем, что результаты НИОКР сосредоточиваются в руках ТНК как составная часть промышленной собственности (в первой половине 80-х годов из 900 тысяч ежегодно регистрируемых во всем мире патентов более половины приходилось на долю ТНК), они заинтересованы в распространении научно-технических достижений в той мере, в какой это способствует увеличению их прибылей и укреплению позиций на мировых рынках. Одно из последствий данного положения — уменьшение числа патентов, используемых в коммерческих целях. Например, в США 50—60% патентов, зарегистрированных в 1938, 1948, 1952 гг., использовались в коммерческих целях в течение срока их действия. В 1970 г. в Британии только 30% патентов нашли коммерческое применение.

Положение не меняет факт интернационализации научных исследований, т.е. их осуществления в основном в рамках лабораторий и исследовательских групп зарубежных компаний. Зарубежные исследования достигли 10% общего объема внутренних промышленных исследований в США, Канаде, Британии, Франции (1990 г.). Чаще всего ТНК монополизируют результаты творческой деятельности зарубежных исследователей. Международное соавторство в подготовке публикаций (в 1991 г. 11% статей было написано соавторами из разных стран) в основном проявляется в физике, математике, исследованиях земли, космоса, которые для большинства компаний не имеют практического значения.

ТНК переносят НИОКР за границу из-за необходимости приспособлений продукции к требованиям местного рынка, а затем уже для использования исследовательского потенциала принимающих стран. Приспособление продукции к требованиям местного рынка важно для таких отраслей, как пищевая, парфюмерная, косметическая, швейная, спрос на которые формируется под влиянием национальных, культурных и других традиций. Если в конце 60-х годов разработка новой продукции проводилась в расчете на национальный рынок с последующим приспособлением к спросу на заграничных рынках, то в последнее десятилетие целый ряд ТНК осуществляет специальные программы НИОКР для продукции, сразу рассчитанной к производству и сбыту заграничными предприятиями с учетом особенностей спроса на местных рынках. Поэтому филиалы в стране базирования, как правило, первыми получают доступ к новой технологии.

Применение новой технологии предприятиями в стране базирования

сменяется передачей технологии заграничным филиалам, когда традиционная продукция исчерпала возможности удержания позиций на рынке и получения необходимых прибылей. Обычно только после эксплуатации новой технологии в заграничных филиалах она продается в виде патентов и лицензий за границей. Продажа лицензий обеспечивает компаниям в среднем 15% их общих доходов от продажи технологии. Реализуемая на внешних рынках технология в значительной мере поглощается другими ТНК.

Кроме того, распространение и применение научно-технических разработок обусловливается такими же факторами, как и развитие НИОКР. Их использование требует достаточно развитых адаптационных возможностей, наличия эффективных механизмов передачи ноу-хау. Внедрение новой технологии требует существенных расходов — от 20 до 60% стоимости проекта в зависимости от хозяйственной специализации принимающей компании. Не удивительно, что обмен осуществляется между ведущими развитыми странами, а именно США и Японией, ФРГ, Францией, Британией.

Воздействие зарубежных НИОКР на экономический рост. Неравномерность развития НИОКР в различных подсистемах и группах стран неодинаково влияет на экономический рост и эффективность производства в них. По оценкам, в 1971—1990 гг. увеличение объема НИОКР на 1% в семи ведущих странах увеличивало общую факторную производительность на 0,23%. В пятнадцати малых странах отмечался меньший эффект от увеличения НИОКР: прирост научно-исследовательских работ на 1% вызывал прирост общей производительности на 0,08%.

Осуществление НИОКР в одной стране через внешнюю торговлю, имитацию технологии оказывает влияние на общую производительность других стран. Примерно 1/4 общих результатов НИОКР «семерки» используется другими странами. Наибольшее влияние оказывают США, где увеличение научно-исследовательских разработок на 1% повышает общую производительность в 21 стране на 0,04%. Наибольшее влияние испытывают малые промышленно развитые страны. Увеличение на 1% зарубежных НИОКР, взвешенных по доле импорта стран, дало в 1990 г. прирост общей факторной производительности в Бельгии на 0,26%, в Ирландии — на 0,16%. При этом следует иметь в виду, что влияние технологии на хозяйственную активность наиболее существенно в обрабатывающей промышленности, в экономике в целом оно почти в три раза меньше.

Влияние зарубежных НИОКР на хозяйственное развитие стран мировой периферии невелико, поскольку большинство развивающихся стран находятся *на разных стадиях промышленного переворота.* Индустриализация во многих из них не завершена, НТП проникает в хозяйственную сферу главным образом через филиалы ТНК. Собственная база исследований крайне слаба, а в ряде стран она отсутствует вообще.

НТП и мировой экономический рост. Воздействие НИОКР и научно-технического прогресса в целом на мировое экономическое развитие зависит от комплекса условий. Прежде всего большую роль играет направленность НТП, что крайне важно с точки зрения перспектив влияния НТП на экономический

рост. Различные отрасли производства по-разному воздействуют на рост, некоторые из них выступают его локомотивами, обладая сильным мультипликативным эффектом. Наибольшее влияние на темпы экономического роста и экономическое развитие НТП оказывает тогда, когда он сильнее всего воздействует на расширение рынка и структуру хозяйства. В качестве наиболее ярких примеров подобного влияния можно назвать широкое внедрение в потребление электричества, таких товаров длительного пользования, как автомобиль, телевизор, электротовары, которые стимулировали другие отрасли. Так, массовое производство автомобилей стимулировало увеличение производства в 70 отраслях.

В других случаях НТП, не создавая новых массовых товаров и проявляясь в отраслях, не несущих большого мультипликативного эффекта, способствует существенному повышению технического уровня традиционных орудий труда и предметов потребления длительного пользования. Здесь влияние технического прогресса более опосредованно. Расширение рынка достигается через снижение издержек производства.

Для 50—60-х годов более типичным был НТП первого типа. Тогда технические сдвиги опирались на значительные изменения в отраслевой и производственной структурах, на развитие новых видов потребления и соответственно в большей мере влияли на ускорение экономического роста.

В последние десятилетия НТП в основном проявляется в так называемых функциональных сдвигах внутри сложившейся отраслевой и производственной структуры (исключение — производство переносных телефонов, персональных компьютеров). На рынках преобладают не новые товары, а улучшенные, не новые технологи, а существовавшие изделия, рационализированные на базе новшеств. Проведенные обследования показывают, что 8% продукции, появившейся в конце 70-х годов на мировых рынках, являлось принципиально новой по своим свойствам и 12% — новой по технологии изготовления. Остальная основная часть приходилась на улучшающие, или псевдоновации, что сказывается на изменении отраслевой, производственной структуры и структуры личного потребления, но не в таких масштабах, как в 50—60-е годы. В фазе кризиса длинной волны Кондратьева преобладает улучшение старой техники и технологии.

14.4. Милитаризация экономики

Уровень милитаризации хозяйства. Мировое экономическое развитие до 90-х годов характеризовалось значительным уровнем милитаризации. Бремя военных расходов под влиянием геополитических изменений уменьшилось до 4,2% ВМП в 1998 г. (6,7% в 1985 г.). Число занятых непосредственно в военном производстве сократилось до 11,1 млн человек. Наибольшее сокращение произошло в восточно-европейских странах и в развивающихся государствах.

Защита от возможного внешнего нападения — одна из важнейших функций государства. Однако накопленные запасы ракетно-ядерного, химического, бактериологического оружия до сих пор многократно превышают

оборонные потребности. Процесс накопления вооружений массового поражения уже не только не отвечает своей главной цели — подавления противника, но ставит под сомнение само дальнейшее существование человека на Земле. У стран НАТО в 1994 г. количество боевых самолетов, танков на 8 и 20% превышало уровень 1980 г.

По объему военных расходов в мире ведущее место принадлежит развитым странам — 1985 г. — 51,2%, 1998 г. — 60%, причем в этой подсистеме доля стран НАТО возросла до 56,5%. Если оценивать уровень милитаризации их хозяйств по величине доли ВВП, расходуемой на создание вооружений и содержание вооруженных сил, то она остается достаточно высокой в ведущих странах, колеблясь в пределах 1—4% (США — 3,8%, Япония — 1%). Крупнейшие средства на военные цели расходуются в США — около 300 млрд долл., что более чем в пять раз превышает расходы КНР и в семь раз — расходы Франции, Японии, Германии.

Западные страны целенаправленно стремятся к сохранению военного преимущества в глобальном и региональных масштабах. Хотя теория сравнительных преимуществ содержит положение о том, что каждый участник получает выгоды от торговли, она также допускает, что более сильная сторона получает большие выгоды. Основой системы «свободного мира» всегда было доминирование американской военной силы. Стремление Советского Союза создать военный паритет, движения и войны за национальное освобождение рассматривались как угроза глобальной системе «свободного мира» и сопровождались военными приготовлениями и войнами со стороны Запада.

Военные расходы обосновываются необходимостью защиты западных ценностей в незападных странах, прав человека и национальных меньшинств в этих странах, борьбы с терроризмом. Стратегическая концепция НАТО предусматривает возможность использования ее вооруженных сил за пределами зоны ответственности блока и нацелена, по существу, на обеспечение нового мирового порядка.

Военные расходы в развивающихся странах постоянно увеличивались, в основном за счет стран Восточной и Южной Азии. Наиболее высокая доля военных расходов в ВВП отмечается в Саудовской Аравии — 13,5%. Крупные масштабы военных расходов — непозволительная роскошь для стран, где не решены еще практически все основные проблемы развития. Согласно оценке Мирового банка, треть внешней задолженности некоторых ведущих развивающихся стран может быть отнесена на счет импорта оружия.

Влияние военных расходов на экономическое развитие. По своим размерам военные расходы превосходят многие статьи на гражданские цели: образование, здравоохранение, экономику. Они составили в 1983 г. — 15,5%, в 1993 г. — 11,5%, в 1999 г. — 16,6% общемировых правительственных расходов.

Главными стимуляторами наращивания военной мощи выступают военно-промышленные комплексы (ВПК), состоящие из крупнейших компаний, производящих оружие, военной верхушки, части государственного аппарата, научных учреждений, идеологических структур, которые все вместе

объединены общими интересами. Как международные, так и национальные ВПК не имеют четко выраженной структуры и зафиксированного статуса, но оказывают серьезное влияние на принятие военно-политических и военно-экономических решений. Их ядро составляют военно-промышленные концерны, которые особо заинтересованы в устойчивом спросе на военную продукцию.

В основе процесса милитаризации находится военная экономика, связанная с производством, распределением, обменом и потреблением особой продукции, предназначенной для удовлетворения военных потребностей государства. *Средства, выделяемые государством на военные нужды, не являются ни социальным, ни экономическим благом. Военная продукция не служит ни для производства средств производства, ни для удовлетворения насущных потребностей людей.* Поэтому отвлечение материальных ресурсов на военные цели наносит прямой ущерб социально-экономическому благосостоянию наций. Правда, есть утверждения другого порядка. Они базируются на кейнсианском положении о стимулирующем эффекте государственных расходов на уровень национального дохода вне зависимости от того, в каком секторе экономики усиливаются инвестиционная активность, занятость.

Действительно, военный спрос может на некоторое время оживить экономику, но в конечном итоге милитаризация порождает много проблем для экономического развития. Сравнительный анализ ряда исследователей в разных странах показал, что расходы на формирование общественного капитала (строительство дорог, жилья и т.д.) оказывают почти вдвое большее позитивное влияние на экономический рост (уровень национального дохода), чем стимулирование военной промышленности.

1. Рост военных расходов — одна из причин увеличения объема бюджета и образования бюджетных дефицитов, покрываемых главным образом с помощью выпуска государственных ценных бумаг. Как показал опыт предшествующих десятилетий, дефицитное финансирование военных расходов не только не способствует стабилизации хозяйства, но в долгосрочном аспекте оказывалось фактором, усиливающим несбалансированность различных звеньев хозяйства. При определенных условиях выпуск государственных ценных бумаг для покрытия или сокращения дефицита бюджета ведет к повышению учетных ставок. Это означает удорожание кредита, что приводит к торможению инвестиционного процесса. В условиях интернационализации хозяйственной жизни отрицательная роль бюджетных дефицитов в странах, обладающих мультипликативным эффектом, негативно сказывается на состоянии мировой экономики.

2. Увеличение расходов на военные НИОКР снижает возможности экономического роста и развития. Военные исследования и разработки поглощают 26% мировых затрат на исследовательские цели, что составляет примерно 10% общего объема военных расходов. В них занята 1/4 ученых и инженеров мира. Ряд западных экономистов подчеркивает ведущую роль военных НИОКР в определении направлений развития науки и техники. По их

мнению, в военных НИОКР решаются технические задачи, результаты которых впоследствии используются для внедрения в производство новейших технологических процессов. Но при этом не учитывается, что использование результатов НТП для наращивания гонки вооружений является непроизводительной растратой производительных, сил. Военные исследования ограничивают научные изыскания такими задачами и характеристиками, которые не являются необходимыми для гражданского использования. Только 10—20% военных НИОКР в последние годы находит гражданское применение. Однако в последние пятьдесят лет этот показатель сокращался. Приспособление результатов военных НИОКР для мирных нужд требует дополнительных исследований и разработок.

3. Немаловажное значение для экономического развития имеет страновое конечное использование финансовых средств, выделяемых на военные цели. Так, примерно 95% бюджета министерства обороны США расходуется в американской промышленности, в то время как свыше 80% военных бюджетов небольших стран НАТО расходуется за пределами этих государств. Из этого следует, что одинаковое в процентном отношении увеличение расходов на оборону больнее отзывается на хозяйстве малых стран, которые к тому же имеют меньше возможностей для организации самостоятельной военной промышленности.

Такое же неблагоприятное воздействие на свою экономику испытывают развивающиеся страны, не имеющие военной промышленности. Они получают меньше всего выгод от увеличения военных расходов. Им труднее использовать в гражданских отраслях промышленности научно-исследовательские достижения, доступные военному сектору. Рост расходов на военные нужды неизбежно приводит здесь к сокращению капиталовложений и в целом препятствует экономическому росту.

Основные поставщики оружия. Крупные промышленные страны часть военных расходов на производство вооружений и военной техники компенсируют за счет зарубежных поставок на коммерческой основе. Объем экспортных поставок в 90-е годы резко сократился: в 1,5 раза по сравнению с серединой 80-х годов (табл. 14.5).

Таблица 14.5

Экспорт вооружений (цены 1997 г.)

Подсистемы	1987		1992		1998	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%
Мир	88,9	100,0	51,5	100,0	55,8	100,0
США	24,0	27,0	28,2	54,6	26,5	48,6
Британия	7,4	8,3	5,5	10,7	9,0	16,2
Франция	8,0	9,0	4,6	8,9	9,8	17,6
СССР/РФ	31,2	35,1	2,8	5,4	2,9	5,1
КНР	2,6	2,9	1,2	2,4	0,5	0,9

И с т о ч н и к: «МЭ и МО», № 8, 2000. С. 79.

В составе крупнейших поставщиков также произошли существенные изменения. Абсолютно и относительно резко сократились поставки СССР/РФ. В середине 80-х годов военные поставки СССР превосходили американские, а в конце 90-х годов военный экспорт РФ в 9 раз уступал американскому. На долю США приходится половина мировых поставок вооружений.

Во многих частях мира зреет понимание необходимости демилитаризации экономики, реконверсии военного производства. Перевод военной экономики на выпуск мирной продукции связан со значительными сложностями. Они сопряжены не только с технологической переориентацией производственных мощностей военных предприятий, но и со значительной переподготовкой рабочей силы, что требует крупных средств. Как показывают исследования, в результате сокращения в 17 странах с крупнейшими военными бюджетами в 1994—2002 гг. военных расходов на 1/4 в первый пятилетний период ожидается снижение роста мирового продукта более чем до 1% и увеличение уровня безработицы в промышленно развитых странах на 0,3—0,7%. Затем прирост ВМП вернется к прежнему уровню, главным образом под воздействием роста торговли.

Перевод военной промышленности на мирные рельсы затрагивает не только проблемы экономического роста и занятости. Необходимость его диктуется потребностями решения экологических, демографических и других проблем, которые давно вышли за рамки национальных государств.

Вопросы к теме

1. Каковы характерные черты экономического роста в 50—60-е и 70—90-е годы в мире и в отдельных подсистемах?
2. Какое влияние оказал социально-экономический кризис восточно-европейских стран на мировой экономический рост в 90-е годы?
3. Как изменилась отраслевая структура мирового хозяйства?
4. Какие изменения произошли в структуре внешней торговли в мире и подсистемах хозяйства?
5. Проанализируйте масштабы НИОКР в мире, распространение научно-технических достижений в подсистемах мирового хозяйства.
6. Раскройте влияние НИОКР на экономическое развитие.
7. Как изменился уровень милитаризации мирового хозяйства в 80—90-е годы?
8. Проанализируйте влияние военных расходов на социально-экономическое развитие мира.
9. Расскажите о проблемах конверсии военного производства.

Глава 15

КАЧЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост — важная цель каждой страны. Независимо от идеологии и уровня развития все страны преследуют цели развития экономики и повышения жизненного уровня. Различные страны достигли неодинаковых успехов в осуществлении целей экономического развития, но прогресс мировой экономики в целом достаточно значителен. С 1950 по 2000 г. численность населения увеличилась в 2,1 раза, производство товаров и услуг в мире возросло в 5 раз. Мировое хозяйство за 15 дней производит и потребляет столько, сколько за год в 1900 г.

Экономика как система не изолирована, она действует в пределах глобальной экосистемы, обладающей определенными возможностями воспроизводить себя и абсорбировать загрязнения. Как часть биосферы хозяйство не может превзойти ее физические границы. Природа и общество — единое целое, в котором изменение одного компонента прямо или косвенно отражается на состоянии и развитии другого.

15.1. Воздействие производства на окружающую среду

По мере развития производительных сил, развертывания НТП возрастает интенсивность индустриального вмешательства человека в «дела» природы. Индустриальное развитие превращает всю планету в арену практической деятельности людей.

Экономический рост и потребление ресурсов. В настоящее время употребляются почти все *возобновляемые природные ресурсы,* и *степень использования каждого из них все больше приближается к приходной части их баланса.* По оценкам, используется около 70% всей почвы, пригодной для сельскохозяйственного производства при современных методах его ведения, около 50% прироста лесов, около 10% пресной воды стока рек, около 70% прироста популяции основных промысловых рыб.

В процессе развития мировой экономики состояние природных систем, обеспечивающих это развитие, ухудшалось. По отдельным оценкам, уже в середине 50-х годов *аграрный сектор* столкнулся с пороговой ситуацией, когда численность населения планеты постоянно увеличивалась, а возможности расширения сельскохозяйственных угодий уже были практически исчерпаны. Сельскохозяйственные производители вынуждены были добиваться увеличения производства продукции на обрабатываемых землях. Производство за 1950—2000 гг. возросло в 4 раза, что в основном было связано с жестким использованием природных ресурсов. Четыре пятых отмеченного прироста обеспечивалось более интенсивным использованием земель. Во многих странах были сверх возможного распаханы сельскохозяйственные земли — и крутые

склоны, подверженные водной эрозии, и сухие земли, разрушаемые ветром. Поэтому в отдельные периоды некоторые страны вынуждены были сократить площади, занятые сельскохозяйственными культурами.

Быстрыми темпами росло поголовье скота, обеспечивающее человека продуктами питания и тягловой силой. Потребности в кормах во многих развивающихся странах превышают продуктивность местных пастбищ и производств кормовых культур. Например, в девяти странах Южной Африки поголовье скота на 50—100% превосходит возможности имеющейся там кормовой базы. В конечном итоге обезлесение, перепас скота, чрезмерная интенсивность использования пахотных земель часто ведут к развитию процесса опустынивания, который проявляется в выдувании и вымывании наиболее тонких частиц почвы и накоплении грубых частиц — песка и гравия.

На протяжении всего геологического времени скорость почвообразовательного процесса превышала скорость эрозии, что вело к образованию на поверхности земли богатого гумусом слоя толщиной 15—25 см и более. В результате в последнее время такая многовековая тенденция нарушилась, что привело к постепенному разрушению этого жизненно важного слоя. По имеющимся оценкам, в мире ежегодно смывается или уносится ветром 26 млрд т пахотных земель. Из-за неправильного использования земель ежегодно возникает около 6 млн га пустынь.

Особенно интенсивно этот процесс идет в семи странах Западной Африки, лежащих в зоне Сахеля, где темпы обезлесения в семь раз превышают средний по развивающимся странам показатель.

Наиболее явные последствия *опустынивания* — деградация пастбищных угодий. Уже 16% почвы имеют сильную степень деградации, а четвертая часть земной суши (территория, по площади в три раза большая Европы), пострадала от ухудшения почвы. Деградация засушливых земель ставит на грань риска почти 1 млрд людей, главным образом в развивающихся странах.

Важную роль в существующих экологических системах, в мировой экономике играет *рыбное хозяйство.* Поставляя примерно 16 кг живого веса рыбы и продуктов моря на душу населения, мировое рыбное хозяйство обеспечивает около 23% всех потребляемых животных белков. Быстрый рост улова рыбы в 50—60-е годы создал иллюзию неисчерпаемости рыбных запасов. В результате к началу 80-х годов 17 основных мест заготовки морских продуктов использовались до предела, а девять промысловых зон находились в состоянии упадка. Одно из них — место лова знаменитых перуанских анчоусов, которое ежегодно могло бы давать около 9 млн т. Из-за неудачного ведения рыбное хозяйство ежегодно недополучает около 9 млн т потенциального улова. Впервые за последние десятилетия произошло сокращение вылова рыбы со 100 млн т в 1965 г. до 96—98 млн т в 90-е годы (ежегодно). Однако до сих пор улов рыбы на 25% превышает уровень, необходимый для устойчивого воспроизводства рыбных запасов в океанских водах.

Леса, являясь важным источником промышленного сырья, играют важную роль в сохранении почвы и воды, поддержании здоровой атмосферы и биологического разнообразия растительного и животного мира. К настоящему

времени истреблено до 2/3 покрывающих землю лесов, главным образом в Западной Европе, где древесный уголь использовался для выплавки металлов. Ныне леса оказываются под угрозой вырождения. За счет лесов расширяются сельскохозяйственные угодья, пастбищное животноводство. Продолжается хищнический лесоповал. За 80—90-е годы площадь лесов сокращалась на 0,2—0,3% в среднем в год, в индустриальных странах она почти не изменилась, а в развивающихся странах площадь естественных лесов значительно уменьшилась.

По мере расширения хозяйственной деятельности населения, роста его численности возможности природы удовлетворять его потребности уменьшаются. *Все большая часть биологической энергии идет на обеспечение потребностей человека.* Доля, остающаяся на поддержание прочих видов и сохранение целостности природных систем, становится все меньше, что может привести к разрушению экологических систем.

Воздействие человека на окружающую среду. Большую тревогу практически во всех странах мира вызывает угроза загрязнения окружающей среды — одного из проявлений необратимого нарушения равновесия между человеком и природой. Воздействие материального производства на природу стало столь интенсивным, что ей не удается за счет собственных сил и механизмов компенсировать нарушения экологического равновесия.

Угрожающе растет *загрязнение атмосферы и воды* промышленными выбросами. Главные источники выбросов в атмосферу — производство и потребление энергии. За 1970—2000 гг. темпы прироста общих выбросов несколько сократились, но абсолютные их размеры растут и достигают огромных объемов — 60— 100 млн т взвешенных частиц, окисей азота, серы, 22,7 млрд т двуокиси углерода (1990 г. — 16,2 млн т.). В связи с этим в последние десятилетия значительно возросла концентрация газов, твердых взвешенных частиц в атмосфере, а также химических элементов, уменьшающих озоновый слой. Концентрация газов, вызывающих парниковый эффект, — метана, азота, соединений углерода — существенно увеличилась. До промышленного переворота концентрация парниковых газов оставалась относительно стабильной (0,0028% объема атмосферы). В последнее время она составляет 0,036%, что вызвано различными видами производственной деятельности. Считается, что парниковые газы сохраняются в атмосфере сто и более лет.

Серьезной проблемой окружающей среды является риск *изменения климата.* Климат Земли был относительно устойчив, изменения температуры в течение века не превышали 1° С. В XX в. по сравнению с шестью веками климат потеплел — температура повысилась на 0,5°. Земные и водные экологические системы, социоэкологические системы (сельское хозяйство, рыболовство, лесоводство и водные ресурсы) жизненно важны для развития человека, и все они чувствительны к изменению климата. Повышение температуры может привести к дальнейшему повышению уровня океана, который за последнее столетие поднялся на 10—25 см. Но поскольку более трети человечества живет на расстоянии 60 км от береговой линии, то число

людей, которые окажутся на положении переселенцев, может достичь беспрецедентных масштабов.

Возникла угроза разрушения озонового слоя в нижних слоях атмосферы. Происходит загрязнение водных систем и почвы. В последние годы на полях рассеивается около 150 млн т минеральных удобрений в год и свыше 3 млн т ядохимикатов. С увеличением числа находящихся в окружающей среде различных видов химических соединений возникает реальная угроза их совместного действия в результате взаимных реакций с участием непредусмотренных катализаторов. Как отмечают специалисты, даже при низких концентрациях возможно накопление отрицательных эффектов от действия различных химических соединений.

Для развития человека и его производственной деятельности жизненно необходима *простая вода.* Она также имеет особое значение для нормальной жизни природы. Во многих частях света наблюдаются общая нехватка, постепенное уничтожение и растущее загрязнение источников пресной воды. Это вызывается увеличением необработанных сточных вод, промышленных отходов, утратой естественных водозаборных площадей, исчезновением лесных массивов, неправильными методами ведения хозяйства и т.д. Доступ к чистой воде имеют только 18% населения (1970 г. — 33%), 40% населения страдает от ее нехватки. В развивающихся странах примерно 80% всех болезней и 1/3 смертельных случаев вызвано потреблением загрязненной воды.

Современное производство создает угрозу разрушения исходных условий жизни человека на Земле, а в ряде случаев оно перешагнуло возможный рубеж. Примером тому является разрушение ценных объектов природы, исчезновение ряда разновидностей растительного мира и некоторых видов диких животных. По оценкам, после 1600 г. исчезло свыше 100 видов птиц, беспозвоночных, млекопитающих, порядка 45 видов рыб, 150 видов растений. Уменьшение биологического разнообразия представляет серьезную угрозу развитию человеческого общества. Наличие необходимых товаров и услуг зависит от разнообразия и изменчивости генов, биологических видов, популяций и экосистем. Биологические ресурсы кормят и одевают человека, обеспечивают жильем, лекарствами, духовной пищей. Так, около 4,4% ВВП США получают за счет диких видов. Наибольшая экономическая выгода от биологического разнообразия проявляется в медицине.

Немаловажное влияние на состояние окружающей среды и природопользование оказывают аварийные ситуации техногенного характера, промышленные катастрофы. В 1984 г. в Индии 2500 человек погибло и десятки тысяч получили отравления, когда произошел выброс токсичного газа из находившегося вблизи густонаселенного квартала в Бхопале предприятия американской химической корпорации «Юнион карбайд». Двумя годами позже произошел взрыв ядерного реактора в Чернобыле. 135 тыс. человек были эвакуированы, а радиоактивное загрязнение затронуло значительную территорию. Некоторое время спустя другое происшествие на химическом заводе в Сандозе в Швейцарии стало причиной экологической катастрофы в Западной Европе.

Огромный ущерб окружающей среде наносят военные действия, применение оружия массового поражения. Во время войны во Вьетнаме американская авиация сбросила свыше 15 млн л дефолиантов. Пораженная территория в 38 тыс. кв. км на несколько десятилетий превратилась в безжизненную пустыню, свыше 2 млн человек оказались пораженными отравляющими веществами.

Ряд экономистов полагает, что если темпы экономического роста, характер хозяйственной активности, способы разрешения конфликтов сохранятся, то рост потерь может превысить выгоды данного типа развития, а это будет означать начало эры *«антиэкономического» развития,* ведущего к бедности, а не к богатству.

Научное осознание последствий хозяйственной деятельности относится к XVI в. и связано с именем немецкого натуралиста Г. Агриколы. Он отмечал, что в результате развития горнорудной деятельности стали портиться плодородные земли, вырубаться леса, загрязняться реки, а от рытья копей проистекает больше ущерба для людей, чем выгод от тех руд, которые из них добываются. Однако в отличие от Индии, Китая в Европе возобладали концепции Альберта Великого и Роджера Бэкона, утверждающие неограниченное господство человека над природой. Они доминировали в экономическом мировоззрении общества до последней четверти XX в.

15.2. Потребление и окружающая среда

Одна из причин постоянного ухудшения окружающей среды — структура потребления. Стиль жизни и производство многих стран тяжелым бременем ложатся на природные ресурсы. Сегодня индустриальная экономика базируется на использовании большого числа материалов и энергии, и экономическое состояние стран часто ассоциируется с количеством используемого минерального и растительного сырья.

Потребление сырья, за исключением леса, было почти незначительным по сегодняшним меркам до развития промышленности в XIX в., затем оно росло взрывообразно. Увеличение потребления сырья на душу населения в промышленно развитых странах продолжалось до 70-х годов, после чего оно приостановилось или даже несколько снизилось. Хотя эта тенденция отмечается в большинстве стран, абсолютные уровни потребления различаются от страны к стране.

Уровни потребления. Наиболее драматичные различия в потреблении сырья отмечаются между промышленно развитыми и развивающимися странами. Каждый японец потребляет в девять раз больше стали, чем среднестатистический китаец, американцы используют в четыре раза больше стали и в 23 раза больше алюминия, чем их соседи мексиканцы. Потребление бумаги в США на душу населения в 12 раз превосходит соответствующие показатели в Латинской Америке. Согласно оценкам, одни США использовали больше минерального сырья с 1940 по 1976 гг., чем все человечество до 1940 г. Западная Европа не отстает от США. С середины столетия Франция, Германия,

Британия почти удвоили использование на душу населения стали, более чем удвоили потребление цемента и алюминия, утроили потребление бумаги. Значительная часть потребляемых в индустриальных странах Запада материалов обеспечивается из внешних источников.

В целом на промышленно развитые страны приходится от 2/3 потребления стали до 2/5 мирового потребления энергии. В развивающихся странах подушевое потребление, например, энергии в 5 раз меньше, чем в странах Запада. В странах Присахарской Африки потребление энергии на человека составляло в 1997 г. около 700 кг нефтяного эквивалента, а в США — около 8000 кг, т.е. в 12 раз больше.

Производство и потребление в индустриальных странах Запада обеспечивает более половины выбросов в атмосферу за исключением выбросов взвешенных частиц и окислов серы. На долю стран ОЭСР приходится до 50% выбросов двуокиси углерода в год, в том числе США — 23%, Японии — 5%. Промышленно развитые страны доминируют в создании бытовых и промышленных отходов. В США на каждого жителя приходится 730 кг бытовых отходов, в Японии — 410 кг. Промышленность стран Запада вырабатывает большую часть вредных химических отходов, 90% хлорофлюрокарбонатов, которые разрушают защитный озоновый слой. Ясно, что даже 1 млрд основных потребителей слишком дорого обходятся для окружающей среды и Земли.

Личное потребление. Движущий мотив западной технологии — стремление человека господствовать над природой и выиграть время. Она базируется на вертикальной связи с природой. В ее основе лежит стремление к получению прибыли, что распространяется и на потребление населения. Существенное влияние на рост потребления оказывает воздействие социального престижа на массовое сознание, реклама, торговая практика, механизация домоводства.

Росту спроса на сырье способствует внедренный в 50—60-е годы стиль общественного потребления, когда максимальный объем продаж достигается при сбыте относительно дешевых конструкций, рассчитанных на небольшой период их использования. Починка, поддержание продукции в рабочем состоянии стало относительно дорогим делом и в целом более трудным для организации. Это приводит к тому, что многие люди выбрасывают старые вещи и приобретают новые. Ежегодные смены моделей делают немодными многие изделия после их покупки. Развитие соответствующих отношений и структур, получивших название экономика на выброс, означало по сути дела форсированное использование природных ресурсов и ускорение загрязнения окружающей среды.

На рост потребления влияет социальное давление. Традиционные ценности заменены единственным показателем — деньгами, когда в потреблении господствует принцип «знай нашего». По этому принципу каждый определяет свой статус по правилу — кто впереди, кто сзади.

К потреблению призывает и реклама. Так, каждый американский подросток обычно 3—4 часа в неделю подвергается воздействию

телевизионной рекламы. Расходы на рекламу составляют заметную величину ВВП промышленно развитых стран, колеблясь в пределах от 0,6 — 0,7% ВВП во Франции до 1,4—1,5% ВВП в США.

Система потребления воздействует на человека как наркотик, который видоизменяет его состояние до такой степени, что становится необходимым. Конец «эры массового потребления» еще не означает освобождение человека от социокультурной установки строить свою жизнь вокруг соревновательного, бесконечного потребления.

15.3. Регулирование природопользования и охраны окружающей среды

Масштабы потерь. Во второй половине XX в. становятся очевидными теневые стороны экстенсивного развития экономики. За стремление достичь любыми путями краткосрочных экономических выгод приходится расплачиваться разрушением экосистем, потерей части ВВП. Ежегодные потери ВВП вследствие только атмосферных загрязнений составляют во Франции 0,7— 0,9%, в Италии — 0,7, в Британии — 1,7 — 2,3, в США — 2,2— 2,9%. Общий ущерб, наносимый окружающей среде в результате хозяйственной деятельности, оценивается в 5% ВМП. Такие «потери роста» имеют серьезные экологические, финансовые и социальные последствия. Их можно преодолеть или снижением темпов экономического развития, или осуществлением мер по экологизации производства.

Постановка первого предложения связана с именами Дж. Форрестора и Д. Медоуза и публикациями Римского клуба «Мировые динамики», «Пределы роста». Эта альтернатива оказалась неприемлемой ни для развитых, ни для развивающихся стран. В частности, применение ограничительных мер только лимитирует последствия загрязнения окружающей среды, но полностью их не ликвидирует.

Остается путь рационализации использования природных ресурсов в мировой экономике на согласованных между государствами началах и использование НТП для внедрения экологически чистых технологий. Реальный шанс на сохранение природных ресурсов и среды дают ресурсосбережение и утилизация отходов. Еще большие возможности в данном направлении открывает организация экономики на принципах *рециклирования.* Это подтверждают успехи в ресурсосбережении за последние десятилетия, достигнутые в промышленно развитых странах.

Элементы экологической политики. Во многих странах мира были приняты комплексные программы охраны окружающей среды, предусматривающие широкий комплекс мероприятий. Экологизация экономического развития превратилась в одну из серьезных целей как на национальном, так и на международном уровнях. Определено, что защита окружающей среды — необходимый компонент экономического роста. Парадокс заключается в том, что, вероятно, не более 200 компаний в мире

сделали защиту окружающей среды одним из приоритетов своего экономического развития.

Сложность и многоплановость отношений между обществом и природой обусловили многоцелевой характер экологической политики. Важным ее звеном является *мониторинг* — система контроля, оценки и слежения за изменениями состояния окружающей среды под влиянием антропогенных воздействий. Его развитие осуществляется на государственной основе путем создания сети стационарных станций наблюдения с помощью авиакосмических средств контроля за изменениями параметров, характеризующих состояние среды.

Центральная роль в общей структуре экологической политики принадлежит *системе оперативного управления охраны окружающей среды.* Ее задача состоит в принуждении и побуждении предпринимателей с помощью определенного инструментария к конкретным практическим действиям природоохранного характера. Инструментарий основывается на законах, административных нормах и на рыночном подходе, включающем возмещение ущерба, платные нормы выбросов, налоги на выбросы.

Одним из главных звеньев политики в области охраны окружающей среды является *экологическая регламентация.* Она включает упорядочение эксплуатации природных ресурсов, запреты и ограничения на производство некоторых продуктов либо их использование в качестве компонентов готовых изделий, административные санкции за нарушение природоохранного законодательства, экологические нормы.

Экологические затраты повышают издержки производства. На долю такого рода затрат, например, в черной металлургии США приходилось около 4—5% суммарных производственных издержек в 70-е годы и 6—7% — в 80-е годы. В нефтехимии соответствующие показатели со второй половины 70-х годов составляли 5—6%. Все это сказывается на конкурентоспособности продукции на мировых рынках.

Современные масштабы природоохранных мероприятий потребляют в промышленно развитых странах от 0,1 до 2% ВВП. Они затрагивают различные стороны хозяйственной деятельности: темпы роста, процессы накопления, уровень занятости, размещение производства. По отдельным расчетам, макроэкономический эффект расходов на охрану окружающей среды, на экономический рост, на производительность и внешнюю торговлю был незначителен. На уровне компаний ценовое влияние бывает существенным. Компании выделяют на природоохранные мероприятия от 2 до 16% инвестиций.

Масштабы природоохранных мероприятий и связанных с ними расходов устанавливаются исходя из экономических условий, потенциала страны, воздействия соответствующих затрат на конкурентоспособность товаров.

До сих пор основные проблемы окружающей среды остаются глубоко вплетенными в социально-экономическую ткань общества всех подсистем. Хотя ряд стран сократил темпы загрязнения природной среды, общая тенденция ухудшается. Проблема заключается в том, что значительная

деградация окружающей среды обычно обусловлена богатством на Севере и бедностью на Юге. Политика в области окружающей среды развивающихся стран может отличаться от соответствующих мер индустриальных стран. Для сохранения окружающей среды развивающихся стран необходимо победить бедность. Они нуждаются в ресурсах для финансирования экологически чистого развития.

Недостаток средств делает почти невозможным для развивающихся стран увеличивать средства на охрану лесов, почвы, улучшение ирригации. Растущая внешняя задолженность вынуждает эти страны продавать свои естественные ресурсы, которые являются единственным источником получения валютных средств. По сути они должны отвечать за результаты потребления и загрязнения на предпринимательском и личном уровнях в другой подсистеме.

Концепция устойчивого развития. В 1987 г. Международная комиссия по окружающей среде и развитию, созданная Генеральной Ассамблеей ООН (Комиссия Г.Х. Брунтланд), в своем докладе «Наше общее будущее» в качестве основы для обеспечения интегрированного подхода к разработке экономической политики на 90-е годы выдвинула *концепцию устойчивого развития*, в основу которой положена идея экологически чистого развития. В последующие годы содержание этой концепции значительно расширилось. Оно охватывает не только проблемы окружающей среды, но и целый ряд других: финансовые, социальные, демографические. Устойчивое развитие предполагает удовлетворение потребностей общества без ущерба для будущих поколений, без увеличения долгов, которые оно не может оплатить. Переход к устойчивому развитию требует разрешения целого ряда взаимообусловленных проблем.

Устойчивое развитие может быть обеспечено только политическими и экономическими средствами. Нужны крупные капиталовложения для реализации мер по прекращению эрозии почв, повышению использования энергии, предотвращению потепления климата. Изменение направления мировой экономики к устойчивому развитию требует фундаментальных реформ на международном и национальном уровнях. В настоящее время человечество пытается переосмыслить предшествующий опыт и выработать новую концепцию развития.

В июне 1992 г. в Рио-де-Жанейро состоялась Конференция ООН по проблемам окружающей среды и будущего развития цивилизации. На Конференции были приняты: Декларация по окружающей среде и развитию; 27 принципов, определяющих права и обязанности стран в деле обеспечения развития и благосостояния людей; Повестка дня на XXI век — программа того, как сделать развитие устойчивым; Заявление о принципах управления, защиты и устойчивого развития всех видов лесов. Большинство стран подписали Конвенцию об изменении климата (США не подписали) и Конвенцию о биологическом разнообразии. Перед промышленными странами поставлена задача уменьшить выброс парниковых газов до уровня 1990 г. В последующие годы на международных конференциях были конкретизированы и расширены сферы регулирования окружающей среды.

Один из важнейших выводов состоявшихся конференций ООН заключается в том, что модель развития, использованная десятком богатых стран мира, исчерпала себя. Интенсивное наращивание в рамках этой модели промышленного потенциала в значительной мере за счет перекачки ресурсов других стран с нанесением огромного ущерба окружающей природной среде, с использованием традиционной рыночной системы, движущей силой которой является частная собственность и стремление к безудержному росту потребления, ведет к резкой дифференциации уровня жизни населения Земли. Новая модель должна опираться на совместные интересы мирового сообщества и лишь затем — на интересы отдельных групп стран.

Вопросы к теме

1. Каковы масштабы воздействия хозяйственной активности людей на окружающую среду?
2. Что такое «антиэкономическое» развитие?
3. Как бы вы прокомментировали высказывание индийского политического деятеля Махатмы Ганди: «Земля предоставляет все необходимое для удовлетворения потребностей каждого человека, но не его жадности»?
4. Каковы экономические последствия загрязнения окружающей среды?
5. Какова роль отдельных подсистем в загрязнении окружающей среды?
6. В чем состоят особенности экологических проблем в промышленно развитых и развивающихся странах?
7. Отвечает ли интересам развивающихся стран концепция «стабильного экономического развития»?

Глава 16

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОГРЕСС

Экономический рост и социальный прогресс тесно взаимосвязаны. Экономический рост составляет основу социального прогресса, оказывая непосредственное влияние на развитие человеческого общества через увеличение производительных сил. В любом обществе экономический рост не только умножает материальные элементы, но и создает условия для социального развития общества. Постулат постоянного экономического роста — основная концепция целого ряда направлений экономической мысли.

Еще в последней четверти XVIII столетия А. Смит сформулировал, хотя и не прямолинейно, принцип, согласно которому непрерывная аккумуляция богатства является важнейшим элементом развития общества, его основной движущейся силой и необходимым условием общественного развития. Он отметил, что «ни одно общество не может быть процветающим и счастливым в целом, пока большая часть его населения остается бедной и несчастной». Подобный подход показывает, что целью экономического роста являются не сами хозяйственные достижения, а в конечном счете — общество. Конкретно это выражается в создании условий для развития человека.

16.1. Экономический рост и социальное развитие

Общие понятия социального прогресса. Социальное развитие и прогресс — понятия многоплановые. Здесь же они употребляются в их узком значении. *Социальное выражение экономического роста* рассматривается в ограниченном числе количественных и качественных характеристик, включающих развитие и обогащение потребностей человека, освобождение от социального неравенства, расширение свободы его выбора. Эти критерии непосредственно характеризуют условия жизни людей, и в конечном счете в них проявляются основные социальные процессы.

Прогресс в сфере потребления должен прежде всего оцениваться по степени освобождения населения от материальной нужды, нищеты и голода. *Потребности человека* формируются под влиянием социальных, экономических и природных условий жизни. Они подразделяются на две укрупненные группы: *неотъемлемые, или абсолютные, и социально обусловленные, или относительные.* К первой категории относятся потребности человека в пище, одежде, крове, они существуют независимо от общественно-экономических систем, и экономический прогресс имеет тенденцию к удовлетворению большей их части. Как только они удовлетворены, непрерывный экономический рост расширяет реальные возможности общества и ведет к повышению общественного благосостояния.

С увеличением доходов на душу населения спрос начинает смещаться от

наиболее простых жизненных благ к более сложным и разнообразным их видам, которые связаны с физиологическим и духовным совершенствованием человека. Человек, по замечанию К. Маркса, отличается «безграничностью своих потребностей и их способностью к расширению».

Большая часть относительных потребностей порождается производством. Это означает, что наряду с производством новых товаров и услуг экономический рост постоянно создает новые потребности, предопределяя тем самым набор товаров и услуг, которые должны быть произведены для удовлетворения этих потребностей. Часть потребностей выражает постоянную погоню за социальным статусом, и они изменяются высокими темпами. Провести четкую грань между нормальной склонностью к разнообразию и изменениям, с одной стороны, и быстро растущими современными потребностями — с другой, трудно.

Зависимость между общественным благосостоянием и экономическим ростом прямо связана с этапом развития того или иного общества. Выделение этапов основывается на общепринятом разграничении потребностей на объективно необходимые и социально обусловленные. На низком уровне экономического развития в период индустриализации абсолютные потребности доминируют, и каждый прирост в национальном доходе ведет к дальнейшему их удовлетворению. На этапе, когда экономика оказывается более или менее зрелой и развитой, каждому проценту последующего увеличения материального производства соответствуют относительно меньшие изменения в общественном благосостоянии.

Измерение общественного благосостояния. Для определения изменений общественного благосостояния используется индекс экономических аспектов благосостояния, подсчет которого базируется на статьях личного потребления. Это обусловлено тем, что расширение реальных возможностей для членов общества способствует росту их экономического благосостояния, в то время как включаемые в ВВП компоненты, например, инвестиции, прямо не влияют на благосостояние. Обычно использование показателя личного потребления вместо общего потребления связано с тем, что последний включает потребление общественного сектора, большая часть которого носит промежуточный, корректирующий характер (военные расходы, пожарная охрана, полиция и т.д.). Расходы общественного сектора, например, на здравоохранение и образование, которые прямо повышают общественное благосостояние, включаются в этот индекс.

Индекс экономических аспектов благосостояния, рассчитанный на этой основе по США за 50—70-е годы, возрастал более медленными темпами, чем ВВП, в 80—90-е годы — примерно одинаковыми темпами. Повышение или понижение общественного благосостояния зависит от соотношения между предельными полезностями различных его компонентов. На современном достаточно высоком уровне экономического развития индустриальных стран предельный рост экономических аспектов благосостояния может быть меньше экономического роста, так как для определенных приростов отдельных аспектов благосостояния требуются большие приросты ВВП.

Демонстрационный эффект. Совершенствование производительных сил влечет за собой, с одной стороны, расширение потребностей человека, изменение способов их удовлетворения, образа жизни человека и повышение субъективного фактора. С ругой стороны, расширение и возвышение потребностей человека являются мощным стимулом развития производительных сил. Производственные мощности создаются в конечном итоге для удовлетворения потребностей человека. Взаимосвязь между экономическим ростом и социальным развитием в разных подсистемах мирового хозяйства, находящихся на разных стадиях экономического развития, не проявляется линейно.

Распространение средств массовых коммуникаций, мировые масштабы привели к тому, что возвышение потребностей приобрело новые механизмы. Совокупный потребительский спрос менее развитых стран, формируясь на базе денежных доходов отдельных индивидов, но под внешним влиянием стал концентрироваться на товарах и услугах, производство которых опирается на более высокие по сравнению с традиционными технические стандарты. Возник так называемый *демонстрационный эффект.* Под его влиянием в менее развитых странах материальные потребности обгоняют экономический рост и развитие. В результате во многих странах углубился разрыв между уровнем развития производства и характером потребностей, что усложняет задачи экономического развития и содействует нарастанию социальной напряженности.

16.2. Распределение дохода и имущественное неравенство

В процессах мирового производства важное место принадлежит распределению доходов, поступающих в распоряжение домашних хозяйств. Для измерения неравенства в доходах широко используется статистический прием деления населения на равные доли — *децили и квинтели* (1/10 и 1/5 части исследуемой совокупности). Измерение включает сопоставление доходов в верхних, средних и нижних группах. Распределение доходов по децилям, квинтелям отражает степень дифференциации доходов и уровни концентрации покупательной способности населения.

Межстрановые уровни доходов. В 80—90-е годы произошли изменения в распределении доходов по группам мирового населения. Верхние пять децилей повысили свою долю в доходах, главным образом, благодаря быстрому росту доходов в КНР и Индии, учитывая их место в мировом населении. По мере того как КНР переходила из первой децили в более высокую, темпы роста доходов в первой децили замедлялись. В начале 90-х годов эта дециль определялась населением Тропической Африки и Бангладеш.

В связи с уменьшением доходов на душу населения шестая—девятая децили уменьшили свои доли. Седьмая дециль, включающая население стран со средним уровнем дохода, главным образом стран Латинской Америки, потеряла примерно один пункт. В девятой децили сосредоточено население нефтеэкспортирующих стран, их доля в мировом доходе сократилась на три

пункта — с 27 до 24%.

Нижний дециль богатого мирового населения увеличил свою долю в доходе в связи с относительно высокими темпами экономического роста в США.

В целом верхние и нижние децили увеличили свои доли, а передние группы — сократили. Различия между децилями остаются существенными. Несмотря на значительный рост в пяти верхних группах мирового населения доход на душу населения там не превышает 10% от среднемирового уровня, и только 1,25% дохода на душу населения в верхней группе (табл. 16.1).

Таблица 16.1

Распределение мирового дохода 1981 г. 1989 г.

Децили населения	1981 г.		1989 г.	
	Доля дохода	Кумулятивная доля	Доля дохода	Кумулятивная доля
1	0,56	0,56	0,64	0,64
2	0,58	1,14	0,93	1,57
3	0,64	1,78	0,92	2,49
4	0,90	2,68	1,00	3,49
5	0,94	3,62	1,02	4,51
6	1,62	5,24	1,36	5,87
7	4,56	9,80	3,69	9,56
8	9,33	19,13	8,19	17,75
9	27,36	46,49	24,34	42,09
10	53,51	100	57,91	100

И с т о ч н и к: Report on the World Social Situation. 1993. UN., N.-Y., 1993, p. 84.

По другим подсчетам, при делении мирового населения на пять групп по 20% доля мирового дохода, приходящаяся на богатейший квинтель, увеличилась с 1965 по 1990 гг. до. 83%. Доля других квинтелей сократилась. В 1965 г. средний доход на душу населения в богатейшем квинтиле был в 31 раз больше дохода в низшем квинтеле, а в 1994 г. — в 78 раз больше. Для сравнения отметим, что совокупный доход 582 млн жителей наименее развитых стран, входящих в верхний дециль, почти в 8 раз меньше совокупного богатства 200 самых крупных миллиардеров, оценивавшегося в 1135 млрд долл. в 1999 г.

Одним из способов анализа личного дохода является построение кривой Лоренца (рис. 16.1). На горизонтальной оси располагают получателей дохода по долевым группам по отношению ко всему населению — обычно в децилях или квинтелях. На вертикальной оси откладываются доли общего дохода,

получаемые каждой группой. Конец каждой оси равен 100%, и *они равны.* График заключается в квадрат, и из нижнего левого угла к верхнему правому проходит диагональ. На каждой точке диагонали процент полученного дохода равен доле получающего его населения. Это линия равенства в распределении дохода. Каждой процентной группе получателей дохода достается точно такой же по величине процент общего дохода (рис. 16.1).

В мире нет ни одной страны, в которой существовало бы полное, идеальное равенство в распределении дохода, поэтому кривая Лоренца всегда расположена правее диагонали, идущей из нижнего левого угла. Чем неравномернее распределяется доход между процентными группами населения, тем сильнее изогнута кривая Лоренца в сторону горизонтальной и правой вертикальной осей.

Чаще всего относительное неравенство в доходах показывается в виде *коэффициента Джини, или коэффициента концентрации Джини.* Он может быть подсчитан путем деления площади межу диагональной линией и кривой Лоренца на площадь половины квадрата, в которой лежит данная кривая. Коэффициент Джини представляет собой совокупный, агрегированный показатель и может изменяться от 0 до 1. Показатель, равный нулю, означает полное равенство населения в распределении доходов, в то время как показатель, равный единице, означает полное неравенство в распределении доходов. Таким образом, чем выше величина коэффициента Джини, тем больше уровень неравенства в распределении доходов в стране. В странах с неравномерным распределением доходов коэффициент колеблется в пределах от 0,5 и выше, а в странах с относительно равномерным распределением доходов — от 0,20 до 0,35.

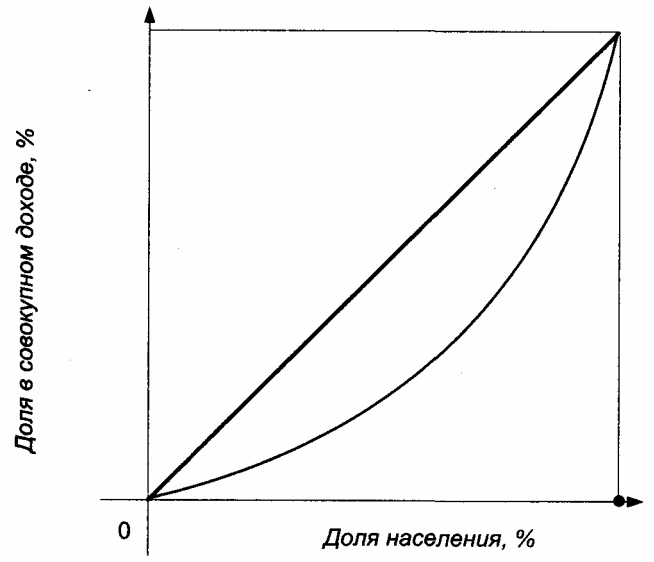


Рис. 16.1. ***Кривая Лоренца***

Показатели коэффициента Джини, так же, как и сравнение долей дохода, приходящиеся на десятые, пятые части населения, показывают увеличение разрыва в распределении мирового дохода. В 1960 г. он составлял 0,44, в 1989 г. — уже 0,55.

Имущественное неравенство в подсистемах. Градация получателей доходов показывает значительно более глубокое имущественное неравенство в развивающихся и восточно-европейских, чем в западных странах. Разрыв между беднейшими и богатейшими 20% населения в западных странах составляет шесть раз, а в развивающихся странах — почти десять раз. В 90-е годы разрыв между беднейшими и богатейшими группами несколько сократился в промышленно развитых странах, а в развивающихся остался на прежнем уровне.

Таблица 16.2

Распределение дохода семей, %

Группы стран	20% беднейшего населения			20% богатейшего населения		
	60 –70-е годы	80-е годы	90-е годы	60 –70-е годы	80-е годы	90-е годы
Наименее развитые страны	2,6–10,4	4,8–9,3	2,0–9,7	42,2–60,4	39,0–56,1	39,3–65,0
Страны со средним доходом	1,9–6,6	2,4–9,8	2,1–8,7	49,4–66,6	39,4–62,6	35,4–67,5
Страны с высоким доходом	3,8–8,7	5,1–8,7	5,1–8,7	37,0–50,3	36,0–44,7	35–46,0

И с т о ч н и к: World Development Report. 1984, 1990, 2000.

В развитых странах в течение длительного исторического периода произошло снижение уровней неравенства. В развивающихся странах по мере увеличения дохода на душу населения происходило усиление неравенства в распределении богатства. В странах Латинской Америки неравенство в распределении доходов на нижних и верхних этажах пирамиды более глубокое, чем во всех развивающихся странах. На долю самых бедных 20% населения приходилось 3—2,5% доходов, а самых богатых 5% населения — 30—33% доходов, т. е. разрыв составлял 11—12 раз. В 90-е годы во многих странах Латинской Америки доходы 20% богатого населения в 15 раз превышали доходы низшего квинтеля, а в Бразилии — в 26 раз, а децилей — в 53 раза (1996 г.). Такие же тенденции отмечались в странах с относительно низким уровнем дохода. В целом, общие направления изменений в распределении доходов в развивающихся странах не подтверждают тезис С. Кузнеца о том, что неравенство в распределении доходов на ранних стадиях развития увеличивается, а затем начинает сглаживаться.

Сохранение, а в целом ряде стран углубление неравенства не меняет имущественного положения значительной части населения. Неизменная или

понижающаяся доля низших групп в доходах иногда сопровождается сокращением их доходов в абсолютном выражении. Проблема распределения доходов как между странами, так и внутри стран, особенно развивающихся, составляет одно из острых противоречий в мире. Экономическая политика, основанная на растущем неравенстве в распределении доходов или сохранении подобного положения, противоречит развитию.

Раньше в отдельных концепциях утверждалось, что большее неравенство в доходах может оказывать положительное влияние на экономический рост путем перераспределения дохода в пользу богатых, которые сберегают его, а бедные нет. Эта точка зрения исходит из того, что более высокий рост может быть достигнут ценой большего неравенства.

Практический опыт уже давно показал, что меньшее неравенство может увеличивать эффективность производства и экономический рост. По мере сокращения разрывов в доходах решаются проблемы обеспечения здравоохранения и образования рабочей силы.

16.3. Развитие человека

Одной из важнейших целей экономического роста является *увеличение возможностей развития человека, т. е. обеспечение «полного благосостояния и всестороннего развития всех членов общества».* Роль человека, его существо предопределяются тем, что он и фактор производительных сил, и субъект производственных и всех других общественных отношений. Именно человек воплощает весь спектр общественных отношений. Доход является одним из компонентов и очень важным, но не единственным в жизни человека. Здоровье, образование, свобода — не менее важные компоненты благосостояния.

Рост национального дохода создает возможности для расширения потребностей и служит необходимой предпосылкой развития человека.

Понятие «развитие человека». Развитие человека предполагает, что оно не замыкается в отдельных группах населения ряда стран, а охватывает общество в глобальном масштабе. *Все люди должны быть в центре развития.* Это должно быть, как отмечают исследователи ООН, развитием человека, на благо человека и при участии человека. Концепция развития человека исходит из того, что каждое общество должно вкладывать материальные средства в образование, здравоохранение, питание и в социальное обеспечение его членов с тем, чтобы они могли играть свою роль в экономической, политической и социальной жизни страны.

Развитие при участии человека предполагает, что через соответствующие структуры принятия решений люди должны активно участвовать в планировании и воплощении стратегий развития. Эти стратегии должны обеспечивать достаточные возможности для роста доходов и занятости с тем, чтобы способности человека полностью проявились, и человеческая созидательная энергия находила также свое полное выражение.

Развитие на благо человека означает, что экономическое развитие должно приводить к удовлетворению потребностей каждого и обеспечивать

возможности для всех. Только тогда оно будет действительно ориентировано на человека. Это также предполагает наличие достаточно широкой сети социального обеспечения. Таким образом, при осуществлении указанных целей развитие увеличивает выбор человека. При этом должны соблюдаться определенные условия.

1. Усиливая выбор человека или одного сектора общества, не следует ограничивать выбор других, что требует равенства во взаимоотношениях членов общества.

2. Улучшая жизнь нынешнего поколения, нельзя отдавать в залог выбор будущих поколений, а это означает, что экономический рост должен быть устойчивым.

Количественные показатели. С 1990 г. был введен *индекс развития человека (ИРЧ).* Ряд исследователей считает, что он более полно отражает уровень экономического развития, чем ВВП на душу населения. Он строится как агрегированный индекс, объединяющий показатель *национального дохода на душу населения* с двумя социальными индикаторами — *грамотностью взрослых* и *ожидаемой продолжительностью жизни.* Образовательный уровень измеряется сочетанием показателя грамотности и лет обучения в среднем. Шкала ИРЧ — от 0 до 1; бедной считается страна, для которой этот показатель ниже 0,5.

Наиболее важной чертой развития человека выступает долгая и здоровая жизнь. Одним из показателей здоровья является ожидаемая продолжительность жизни. За 1985—2000гг. она поднялась в мире с 63,1 до 66,9 года. Наибольшее увеличение средней ожидаемой продолжительности жизни произошло в странах Юго-Восточной Азии. В ряде регионов — странах Тропической Африки и Восточной Европы — отмечалась противоположная тенденция. В восточноевропейских странах ожидаемая продолжительность жизни снизилась с 70 до 68,7 года.

Таблица 16.3

Основные показатели развития человека (1998 г.)

Подсистемы, регионы	**ОПЖ**	**ГВ**	**ДН**	**ИРЧ**
Развивающиеся страны	64,7	72,3	3270	0,642
Наименее развитые страны	51,9	50,7	1064	0,435
Восточная Европа и СНГ	68,9	98,6	6200	0,777
ОЭСР	76,4	97,4	20357	0,893

ОПЖ — ожидаемая продолжительность жизни, лет;
ГВ — грамотность взрослых, %;
ДН — доход на душу населения, долл. по ППС;
ИРЧ — индекс развития человека.
И с т о ч н и к: Human development report 2000. UNDP. N-Y.2000. p. 160

В течение столетия продолжительность жизни тесно связана с доходом на душу населения, но еще больше — с распределением дохода. В 1971 г. в Японии и Британии были примерно одинаковые распределение доходов и продолжительность жизни. В конце 90-х годов продолжительность жизни в Японии была одной из самых высоких в мире (примерно 80 лет), доход распределялся более равномерно, а в Британии, где неравенство в распределении доходов увеличилось в 80-е годы, ожидаемая продолжительность жизни оказалась на три года меньше, чем в Японии. Кроме того, в странах с более высоким уровнем образования отмечается лучшее состояние здоровья.

Положение отдельных стран и групп стран в показателях развития человека изменилось. У 20 стран из Африки, в странах Восточной Европы и СНГ произошло снижение ранее достигнутого уровня (РФ — 0,812 в 1990 г. и 0,771 в 1998 г.; — 62-е место).

Ведущее место по показателям занимают промышленно развитые страны. Среди них выделяются Канада, Норвегия, США, Австралия, Исландия.

Среди развивающихся стран низшую группу составляют Сьера Лионе, Нигер, Буркина Фасо, Эфиопия, Бурунди.

Значительные разрывы отмечаются между группами стран и внутри их. Коэффициент стран Тропической Африки более чем в два раза ниже стран Латинской Америки; стран Южной Азии — почти в 3 раза ниже показателя стран Восточной Азии без КНР. При этом следует отметить, что за вторую половину XX в. в отличие от показателей ВВП на душу населения развивающиеся страны уменьшили отставание от развитых стран по показателю развития человека. Страны Южной Азии и Африки приблизились к североамериканскому уровню 1870 г.

Развитие человека невозможно без равенства мужчин и женщин, но во многих странах отмечаются различия в индексе развития человека и положения женщины. Наиболее высокое положение женщин в Северных странах, где уровень грамотности у взрослого населения одинаковый, охват обучением женщин выше, средняя ожидаемая продолжительность их жизни на семь лет выше, чем у мужчин (биологическая разница в возрасте оценивается в пять лет), и средний доход женщин составляет 3/4 от дохода мужчин.

Во многих развивающихся странах положение женщин резко отличается от положения мужчин. Среди 900 млн неграмотных женщин в два раза больше, чем мужчин, среди 1,3 млрд бедных женщины составляют 70%. За 1970—1998 гг. доля женщин в составе рабочей силы поднялась с 36 до 41%. Большинство женщин занято в неоплачиваемой, непризнанной и недооцениваемой сфере деятельности. По оценкам, эта занятость выражается в почти половине объема ВМП.

Роль государства. Как отмечалось ранее, улучшение благосостояния невозможно без экономического роста. Однако неверно предполагать, что высокие темпы хозяйственного роста автоматически воплощаются в высокий уровень развития человека. Исследования показали, что страны с более высоким уровнем национального дохода на душу населения не обязательно

имеют больший уровень развития человека.

Взаимосвязь между коэффициентом развития человека и уровнем дохода не является прямолинейной. Из 174 анализируемых стран 97 имеют более высокие показатели ИРЧ по сравнению с величиной ВВП на душу населения по ППС. К примеру, уровень грамотности в Саудовской Аравии ниже, чем в Шри-Ланке, хотя там доход на душу населения в несколько раз выше. В Бразилии детская смертность в 1,7 раза выше, чем на Ямайке, а подушевой национальный доход в два раза выше. Это связано с тем, что рыночные механизмы сами по себе не выравнивают экономический рост и показатели развития человека.

Процесс развития человека во многом определяется *ролью государства в социальной политике.* Исторически высокий экономический рост способствует увеличению или поддержанию на высоком уровне правительственных ассигнований без увеличения бюджетных дефицитов и инфляции. Снижение темпов роста в мировой экономике в последние десятилетия уменьшило возможности увеличения социальных расходов на развитие человека. В целом уровень правительственных ассигнований на социальные цели несколько увеличился и в ВВП, и в общих правительственных расходах. Но в целом ряде стран государственные расходы на социальные цели в расчете на душу населения не увеличились по сравнению с началом 80-х годов. Это неизбежно привело к снижению качества и количества социальных услуг.

Противоречивый характер имеет приоритетность в распределении государственных расходов. Во многих развивающихся и ряде индустриальных стран на обслуживание долга и военные приготовления идет значительная часть государственных ассигнований в ущерб расходам на социальные и инвестиционные цели.

В промышленно развитых странах для поддержания социальной безопасности перераспределяется 15—22% ВВП, что создает предпосылки для развития человека. Основное место в этих расходах занимает социальное обеспечение. Оно составляет от 52% в Люксембурге до 18% всех государственных расходов в Исландии.

Отрицательные тенденции отмечаются во всех восточноевропейских странах — проводимое сдерживание бюджетных расходов привело к резкому сокращению государственных ассигнований на социальные цели.

Важное значение при этом имеет целевое распределение средств, выделяемых на социальные сферы. По некоторым оценкам, примерно 70—85% всех расходов развивающихся стран на здравоохранение, оплачиваемых государственным и частным секторами, идет на лечение и только 20% — на профилактику, остальная часть — на коммунальные услуги. В лечебном секторе более 80% расходов направляется на госпитализацию и малоупотребительные лекарства. Проблема данного сектора связана с ограниченностью средств и направлением их в наиболее дорогостоящие и относительно менее эффективные секторы обслуживания населения. Подобные тенденции в распределении средств отмечаются в сфере образования.

Свобода человека. Развитие человека неполно без его свободы. На

протяжении всей истории люди боролись против социальных и других ограничений свободы, что являлось движущей силой общественного прогресса. До сих пор в мире существует скрытые формы работорговли. Ежегодно в мире продается и покупается около 4 млн женщин и девочек, которых насильственно отдают замуж или вынуждают стать проститутками или рабынями. Самый большой объем торговли женщинами приходится на Азию. До 50 тыс. женщин и детей ежегодно ввозится в США. Основными источниками торговли женщинами и детьми, по данным международных организаций, являются Таиланд, Вьетнам, Китай, Мексика, Российская Федерация, Чехия.

Признано, что любой индекс развития человека должен давать соответствующий вес свободе человека в достижении материальных и социальных целей. Пока индекс развития человека не включает оценку свободы. Проблема заключается в том, что о свободе легко говорить, но ее трудно измерить. Многие виды этого понятия включают «отрицательные» свободы: свобода от чего-то — от произвола, лишений, социального гнета, от ареста, от посягательств на личность, имущество. Другие охватывают «положительные» свободы: свобода делать что-то. Это права человека: на жизнь, безопасность, на труд, на свободу объединения, религии т. д.

Выработаны определенные классификации прав и методы их измерения, которые дают определенное представление об уровне развития свободы человека. На основе конвенции ООН и международных соглашений выделено 40 критериев определения свободы. Страны ранжируют, используя простой метод оценки — свобода гарантирована, свобода нарушается. По этому критерию в верхнюю группу вошли Швеция, Дания, Нидерланды, Финляндия, Новая Зеландия, в низшую группу — развивающиеся страны.

Мера свободы, которой в каждую конкретную эпоху обладают люди, в общем определяется уровнем развития производительных сил, социальным и политическим строем общества. Она тем больше, чем лучше люди осознают свои реальные возможности, одновременно понимание свободы человека определяется культурно-историческими особенностями того или иного общества, и вряд ли оно достаточно достоверно может выражаться в едином показателе. Хотя в вышеприведенном индексе отмечается положительная связь между степенью свободы и экономическим развитием, отношения между причиной и следствием в данном случае неясны.

В конце 90-х годов были предприняты шаги с тем, чтобы отойти от понятия свободы человека к индексу прав человека, который предполагает признание страной разработанных международных норм, участие страны в международных процедурах по их соблюдению, реакция на предложения международных организаций.

16.4. Бедность

Как уже отмечалось, последняя половина текущего столетия характеризуется существенным экономическим прогрессом. Совокупный ВВП на душу населения более чем утроился. Произошли существенные сдвиги в

уровне жизни больших масс населения мира. Достаточно быстрый и устойчивый рост уровня жизни был достигнут за счет стратегии, направленной на расширение занятости, распространение на все слои населения социальных услуг, особенно медицинской помощи, начального образования, обеспечения минимума питания.

Отмеченная тенденция экономического и социального прогресса не развивалась равномерно. В отдельных географических регионах не произошло существенных изменений. В странах Восточной Европы доходы на душу населения сократились, в странах Тропической Африки уровень жизни практически не изменился. Возросли масштабы бедности.

Понятие бедности. Данное понятие основывается на абсолютных стандартах жизни части общества и отличается от понятия неравенства, которое базируется на относительных стандартах жизни всего общества. В частности, исследователи МБРР определяют бедность как *неспособность поддерживать минимальные стандарты жизни.*

Для того чтобы сделать это определение практичным и употребительным, его выражают в едином показателе. *Доходы и расходы домашнего хозяйства на душу населения, включая собственное производство,* которое очень важно для всех бедных людей, являются соответствующим показателем стандарта жизни. Текущее потребление, куда входит потребление собственной продукции, отражает способность домашнего хозяйства поддерживать стандарты жизни через сбережения и займы, несмотря на колебания дохода. В этом отношении потребление является более лучшим измерителем благосостояния, чем доход.

Понятие бедности, основанное на потреблении, включает два элемента: расходы на приобретение минимума питания и расходы на приобретение других необходимых потребностей, которые различаются по странам. Первая часть определения является относительно точной — стоимость минимума пищи определенной калорийности. Вторая часть определения субъективна. Методологически она представляет материальное или стоимостное выражение ценностей, соответствующих уровню прожиточного минимума.

С середины 90-х годов используется *показатель абсолютной бедности, составляющий 1 долл. дохода или потребления в день.* Этот показатель выражает минимальный уровень потребления, ниже которого возникает угроза выживания человека. Устанавливаемый на уровне выживания показатель не охватывает бедных в западных странах, в которых уровень потребления значительно выше. При подсчете используется «международный доллар» базового года, т.е. доллар, рассчитанный на основе покупательной способности валют того же года.

Распространение бедности. С середины 80-х годов количество бедных в мире удерживается практически на одном уровне — 1,2—1,5 млрд человек, но их доля в населении несколько сократилась — примерно на 4 процентных пункта, составляя почти четвертую часть населения мира.

Бедность распространяется неравномерно по регионам мира и районам отдельных стран. Почти 44% бедняков живет в Южной Азии, на долю которой приходится примерно 30% населения. По четвертой части всех бедняков

сосредоточена в Тропической Африке и Восточной Азии, значительное их число проживает в КНР (табл. 16.4).

Характерная черта 90-х годов — появление масштабной бедности в странах Европы и бывшем СССР. Размеры абсолютной бедности здесь возросли до 5% населения. Наиболее высокий уровень бедности отмечается в Киргизии, Казахстане, Молдавии. Во многих странах с переходной экономикой абсолютная бедность неглубокая, она в основном концентрируется около уровня абсолютной бедности в 1 долл. по покупательной способности дохода и потребления в день.

Увеличение бедности в бывшем СССР является результатом снижения экономической активности, увеличения городской безработицы и снижения реальных заработков. Появилась категория *«новых бедных»,* чей доход несколько выше черты бедности. «Новые бедные» имеют доступ к образованию, медицинскому обслуживанию, имеют жилище, но у них потерян постоянный источник дохода.

В развивающихся странах в наибольшей степени проявляется бедность в сельских районах. Она распространяется на крестьян, имеющих небольшие участки земли, и наемных рабочих. Различия между ними часто бывают условными. Многие временные наемные работники также имеют небольшие лоскутки земли, которые недостаточны для выживания семьи, но в случае хорошего урожая дают дополнительный доход и иногда страхуют от риска.

Таблица 16.4

Показатели бедности (живущие менее чем на 1 долл. в день)

Регионы	**1987**		**1990**		**1998**	
	млн чел.	**%**	**млн чел.**	**%**	**млн чел.**	**%**
Всего	1183,2	28,3	1276,4	29,0	1198,9	24,0
Европа и Центральная Азия	1,1	0,2	7,1	1,6	2,4	5,1
Латинская Америка	63,7	16,3	43,8	16,8	78,2	15,6
Средний Восток и Северная Африка	9,3	4,3	5,7	2,4	5,5	1,9
Тропическая Африка	217,2	46,6	242,3	47,7	290	46,3
Южная Азия	474,4	44,9	405,1	44,0	522,0	40,0

Восточная Азия, страны бассейна Тихого океана	417,5	26,6	52	27,6	278,3	15,3

И с т о ч н и к: World development N.-Y. World Bank. P.23 report. 2000/2001. Attacking poverty.

Географически наибольшее сосредоточение бедняков в сельской местности отмечается в долине реки Ганга в Индии, на острове Ява в Индонезии, на Андском нагорье в Южной Америке и в Сахеле в Африке.

В городах основным источником существования бедняков служит неформальный сектор.

Бедные имеют меньший доступ к распределению общественных товаров и услуг по сравнению с другими группами населения. Они часто лишены возможностей пользоваться культурными и образовательными учреждениями. Бедные люди играют небольшую роль в политике. Низкий уровень жизни бедных, и как следствие их слабое здоровье, плохое образование снижают их хозяйственную активность и приводят к замедлению темпов экономического роста.

Бедность в наибольшей степени затрагивает женщин и детей. Расширение занятости, улучшение положения женщин в экономической и социальной жизни выступают наиболее действенными инструментами уменьшения бедности. Исследования международных организаций показывают, что общий экономический рост благотворно влияет на социальное положение всех слоев населения пропорционально их первоначальному уровню жизни. Степень уменьшения бедности в связи с экономическим ростом сильно колеблется от страны к стране. Отдельные исследования констатируют, что повышение среднего уровня экономического развития только в незначительной степени определяет сдвиги в числе людей, проживающих в бедности. Увеличение ВВП на душу населения только на 15—25% определяет сдвиги в доле беднейшего населения. Для того чтобы выбраться из бедности, бедняки должны иметь не только возможности, но и способности воспользоваться возможностями роста. Для этого необходимы проведение многосторонней политики, целенаправленные усилия властей на многие годы.

16.5. Качество жизни

Развитие производительных сил и функционирование хозяйства в конечном счете осуществляются для человека. Произведенный продукт проходит через распределение и обмен и затем потребляется. Без потребления производство теряет смысл. Удовлетворение потребностей человека, его развитие — предназначение общественного производства.

Понятие качества жизни. В предыдущих разделах был рассмотрен ряд показателей социального развития, многие из которых относятся к

экономическим характеристикам жизни человека. Понятие *качества жизни* включает не только *экономические* аспекты. Чтобы оценить благосостояние человека во всем объеме, необходимо исследовать неэкономические, или качественные стороны общественного благосостояния (*изменение природной или общественной среды, динамику общественной и производственной отчужденности, преступность, страх, счастье и т.д.*). Все вместе они составляют понятие качества жизни.

Объективные и субъективные показатели. Показатели качества жизни имеют объективный и субъективный характер. *Объективные показатели* отражают такие величины, как доход на душу населения, миграция населения, процент смертности, степень равенства при распределении дохода, система образования, или такие явления, как преступность, алкоголизм, разводы, самоубийства и т.д., которые относят к «нервозности» современного общества.

Субъективные показатели относятся к оценкам восприятия, которые присутствуют главным образом в различных социальных обзорах или опросах общественного мнения. Хотя ценность показателей восприятия часто подвергается сомнению, они используются в качестве дополняющих величин для менее бесцветных объективных показателей. Объективные показатели также относительны, когда материальное положение потребителя определяется уже не абсолютной суммой его дохода, а относительным положением по шкале доходов, положением в обществе. Человек может выиграть от роста абсолютного уровня своего дохода, но если доход других возрастает в той пропорции, то он в конечном счете будет считать свое положение не изменившимся по шкале доходов-расходов. Понятие «необходимые товары» и «товары роскоши» со временем становятся в высокий степени взаимозаменяемыми как при сравнении стран с различным уровнем развития, так и при сравнении различных этапов развития одной и той же страны.

Качество жизни является многогранным понятием и его трудно определить единым показателем, хотя такие попытки предпринимались. Чаще всего оно измеряется определенным набором экономических и социальных показателей, которые отражают отношение индивидов к условиям жизни и благосостоянию: показатели роста благосостояния, стиля жизни, индивидуального восприятия счастья.

Благосостояние определяется показателями ВВП на душу населения, ожидаемой продолжительности жизни. Статистические данные отражают значительный прогресс во всех группах стран. Темпы улучшений замедляются по мере возрастания уровня экономического развития. В развитии некоторых факторов качества жизни существуют определенные пределы, как например, в ожидаемой продолжительности жизни или потреблении калорий.

Социальные индикаторы отражают усредненное распространение социальных достижений среди всех групп населения. Они по меньшей мере показывают, что доля людей, пользующихся социальными благами, возрастает. Однако во многих странах в 80—90-е годы неравенство в распределении доходов и социальных благ между группами населения увеличилось. Возросли межотраслевые различия, домашние хозяйства в аграрной сфере получали

меньший доход, чем в других секторах хозяйства. Обычно более глубокие различия наблюдаются в развивающихся странах по сравнению с индустриальными государствами.

Социальные индикаторы имеют свои границы. Они не включают элементы, связанные с благополучием людей, такие, как страх, страдания, общественная несправедливость, желания, удовлетворенность жизнью. В целом объективные улучшения в возможностях жизни, которые измеряются показателями здоровья, образования, дохода на душу населения, не сопровождаются соответствующими улучшениями психологического удовлетворения и чувства благополучия. Как показывает анализ специальных исследований, разница между оценками качества жизни в бедных и богатых странах в отдельных аспектах не столь велика, как разница в уровне экономического развития. Например, относительные показатели счастливых людей среди групп населения с низшими и высокими доходами равны: в Нигерии среди низкооплачиваемых групп населения процент счастливых выше, чем в Японии. Но в целом среди населения с более высоким уровнем дохода считающих себя счастливыми больше, чем среди бедных. Понятие счастья люди в большей мере связывают с личными моментами (как-то: соответствие доходов, положение в семье, здоровье), а не с национальными и общими социальными проблемами. Это подтверждает тот факт, что люди обычно определяют свое положение, сравнивая его с положением других групп своей страны, а не других стран.

Субъективные оценки не являются решающими измерителями прогресса и достижений в качестве жизни. Тем не менее, если число считающих себя несчастливыми растет, то это может привести к различным формам социальной дезинтеграции и, в свою очередь, повлиять на качество жизни остальной части населения.

Качество жизни и экономический рост. В странах Запада произошло существенное улучшение жизненных стандартов и материального положения. Во многих из них одна жилая комната приходится на 0,5—0,8 человека, один легковой автомобиль — на два—четыре человека, телефон, телевизор — на один—два человека. Одновременно рост материального благосостояния сопровождался ослаблением социальных устоев, что проявлялось в росте убийств, преступности, наркомании, самоубийств, разводов. Такая тенденция вызывает сомнение в том, что экономический рост способствует социальному прогрессу и повышению качества жизни.

Но при ослаблении экономического роста происходит увеличение негативных явлений. Проявления антикультуры находят питательную среду среди молодежи и взрослых в связи с потерей надежд на осуществление позитивных жизненных планов. Психология гражданского индивидуализма, доминирующая во многих странах, ослабление семейных уз, которые гарантировали экономическое выживание, способствуют росту социальных стрессов. Возрастают случаи глубоких депрессий, особенно среди молодежи. Быстрые технические сдвиги, вызывая изменения в потребностях и спросе на рабочую силу, в образе жизни, выбивают определенные группы населения из

общего направления развития. Их потребности соответствуют возможностям мировой экономики, но социально-экономические системы стран не могут их удовлетворить. К этому добавляются утрата глубоких духовных ценностей и подмена их стремлением к потребительству.

Как показывают данные, в развивающихся, как и в промышленно развитых странах, отмечаются подобные тенденции в соотношении роста материального благосостояния и социальных болезней. Процесс индустриализации, отдаление рабочего места от дома подорвали влияние семьи, рост индивидуализма понизил значение родства, долга. Социальные проблемы остро стоят в городах, где бедность и недостаток материальных возможностей соседствуют с бросающимся в глаза предложением и потреблением. Они вызывают у людей материальные стремления, которые они не могут осуществить при низких доходах. Преступность сместилась в низшие группы городского населения. Нередко это происходит в связи с тем, что целью жизни многих людей является просто борьба за выживание. В мире насчитывается около 100 млн бездомных детей.

Стремление к богатству и социальные болезни ярко проявляются в Восточной Европе и в странах бывшего Советского Союза, где относительные показатели роста преступности, убийств и самоубийств, потребления алкоголя стали выше, чем в западных странах.

В большинстве стран мира экономический рост сопровождался улучшением жизненных условий, связанных с материальным благополучием. Одновременно, как показывают опросы общественного мнения, удовлетворение качеством жизни отстанет от экономических показателей. Эти противоречивые тенденции развития материального прогресса и социального дискомфорта характеризуют качество жизни многих стран.

Анализ основных аспектов взаимосвязи экономического роста и социального развития показывает, что экономический рост должен рассматриваться не как благо само по себе, а как средство, которое может привести к улучшению общественного благосостояния. Повышение его уровня не обязательно является длительным историческим процессом. В Китае, например, за 1980—1998 гг. уровень детской смертности снизился с 65 до 36 на тысячу новорожденных, средняя ожидаемая продолжительность жизни поднялась с 52,7 до 70 лет, население обеспечено здоровой питьевой водой и необходимыми санитарными услугами. Другими положительными примерами в этом отношении являются Коста-Рика и Куба. Развитие этих стран дает важный урок — социальный прогресс в них не явился чистым результатом экономического роста, большое значение имела социальная направленность политики данных государств.

Экономический и социальный прогресс обладает известной самостоятельностью и между ними существуют определенные противоречия. Развитие мировой экономики дает немало примеров, когда экономический рост не сопровождается адекватным прогрессом в социальной области. В 90-е годы Пакистан имел довольно высокие темпы экономического роста, но социальные показатели не увеличивались соответствующим образом. У Пакистана —

наиболее низкий уровень охвата начальным образованием в мире. Данный пример показывает, что экономический рост должен осуществляться без снижения качества социальных услуг и подрыва социальных ценностей. Его цель — повышать общественное благосостояние не только материально, но и способствовать всестороннему развитию индивида, поддержанию социальной справедливости в обществе.

Вопросы к теме

1. Какова относительная динамика удовлетворения потребностей человека и экономического роста в подсистемах мирового хозяйства?
2. Охарактеризуйте изменения в распределении доходов в мире по подгруппам стран.
3. Уменьшаются ли разрывы между бедными и богатыми по мере повышения уровня экономического развития?
4. Охарактеризуйте положение с развитием человека в подсистемах и группах стран.
5. Расскажите о роли государства в обеспечении развития человека.
6. Увеличивается ли бедность в мире, какие изменения произошли в ее показателях?
7. Назовите объективные и субъективные показатели качества жизни.
8. Охарактеризуйте соотношение между экономическим ростом и качеством жизни.

Раздел IV

РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ

Глава 17

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАН

Подсистема развитых капиталистических стран занимает господствующее положение в мировом хозяйстве. К ним относятся 28 государств, входящих в ОЭСР. Все они, за исключением Японии и Южной Кореи, являются европейскими или производными от Западной Европы. Их отличают единый в социально-экономическом плане воспроизводственный процесс в рамках национальных хозяйств, интенсивный тип развития экономики, высокий уровень развития производительных сил. В странах это» подсистемы проживает 15,6% населения мира, но она сосредоточивает подавляющую часть экономического и научно-технического потенциала мира. Хозяйственное развитие стран Запада, их внутриэкономическая и внешнеэкономическая политика предопределяют основные направления научно-технических сдвигов и структурной перестройки в мировом хозяйстве, состояние мирового рынка.

17.1. Основные признаки развитых стран

Промышленно развитые страны Запада имеют много общего в своем историческом развитии.

1. В общественно-экономическом плане развитие их хозяйства базируется на *капиталистическом способе производства,* т.е. на определенном единстве и взаимодействии производительных сил (факторов производства) и производственных отношений, определяемых собственностью на средства производства. В данном случае в основе выделения подсистемы лежат отношения собственности и связанные с ними формы распределения произведенного продукта, его обмена и потребления. При этом внутри данной подсистемы уживаются, соседствуют различные образования, отличающиеся по структуре, временному фактору и характеру преобразований.

Развитие капиталистических отношений связано с товарным производством, когда товары и услуги производятся для обмена. Товарные отношения распространяются и на рабочую силу. Отношения между рабочей силой и капиталистами формально выступают как отношения между равноправными товаровладельцами — покупателями и продавцами.

Для докапиталистических отношений было типично непосредственное, внеэкономическое принуждение к труду. Раб, крепостной были лишены личной свободы и принадлежали своему хозяину-рабовладельцу, феодалу.

Личное и экономическое подчинение работников, крестьян, ведущих самостоятельное хозяйство, но лишенных права свободно владеть и распоряжаться результатами своего труда, своим наделом, сковывало развитие производительных сил. Под внеэкономическим принуждением они вынуждены были отдавать не только прибавочный, но и часть необходимого продукта в виде феодальной ренты — отработочной, продуктовой, денежной. Правда, в отличие от раба феодально зависимый крестьянин, обладающий орудиями труда и домашним хозяйством, отчасти был заинтересован в интенсификации своего производства в рамках собственного потребления.

Границы общего производства определялись потреблением феодала. Поэтому феодализм в основном характеризовался натуральным производством, которое жестко замыкало все экономические процессы в рамках локальных единиц. Оно соответствовало такому уровню развития производительных сил и производственных отношений, которые предопределяли ограниченную цель производства.

Капиталистический способ производства отрицает внеэкономическое принуждение и утверждает формально равноправные товарно-денежные отношения. Не владеющая средствами производства рабочая сила продает свою способность к труду собственнику средств производства, обеспечивая ему в процессе ее использования (труда) прибавочную стоимость. Получение прибыли является основной целью производства, что создает возможности для его расширения. Отношения, складывающиеся между хозяйствующими субъектами на основе получения прибыли, носят конкурентный характер, характер экономической борьбы за наиболее выгодные условия использования капитала и рабочей силы.

2. Промышленно развитые страны выделяются среди всех подсистем мирового хозяйства *высоким уровнем экономического развития.* По производству ВВП на душу населения, подсчитанного на основе валютных курсов, они в 5,4 раза превышают среднемировой уровень (при подсчете по ППС — 3,8 раза). За последние десятилетия разрыв в этих показателях не сократился, а увеличился (1962 г. — в 3,6 раза). Данные различия в уровнях экономического развития не являются выражением только особых условий второй половины XX в. Это результат длительного социально-экономического и исторического развития.

Определяющая роль производства — получение прибыли побуждает повышать производительность труда, вводить новую технику. Машинное производство вело к удешевлению продукции. Так, в Британии в середине XIX в. один рабочий в крупной механизированной прядильне вырабатывал столько же пряжи, сколько 180 прядильщиков 100 лет назад. Резкое удешевление продукции расширяло рынки сбыта, дешевые товары легко вытесняли более дорогие изделия других стран. В конкурентной борьбе побеждали те, на чьих предприятиях производилось большее количество товаров с меньшей индивидуальной стоимостью, а это вело к расширению производства.

Помимо социально-экономических преимуществ западные страны, как

отмечалось, укрепляли свое экономическое положение в мире за счет войн, колониальных захватов, широкого использования работорговли, пиратства.

3. Буржуазные революции преобразовали все сферы жизни западных стран. Беспрецедентные изменения произошли в социальной структуре общества. *Классовые отношения стали профилировать социальную структуру общества,* хотя непрерывно меняющееся экономическое и социальное положение многих групп и прослоек населения смазывает четкую картину классового деления.

Раньше господствовали социально-иерархические принципы фиксации социальной позиции человека. Личный статус задавался в момент его рождения. Жесткое членение закреплялось государственными установлениями и освещалось религиозными нормами. Сословно-иерархический принцип приобретения статуса по принадлежности вступал в противоречие с потребностями рыночной экономики и был упразднен в ходе буржуазных революций. Класс всегда оставляет свободным переход отдельных личностей из одного социального состояния в другое.

В отличие от всех других социальных общностей класс представляет собой не социально-политическую и социально-психологическую, а социально-экономическую общность людей. Исходным моментом классового деления является отношение людей к собственности на средства производства, так как распределение средств производства предшествует всякому производству и образует его предпосылку. Классы отличаются по роли в общественной организации труда и, следовательно, по способам получения и распределения той доли общественного богатства, которым они располагают. Доход выступает как один из признаков класса, когда накопление трудовых и нетрудовых доходов открывает доступ к контролю над средствами производства.

Кроме классов в обществе имеется много других общественных групп и слоев. Группы и прослойки населения, наделенные признаками двух смежных классов, не могут быть отнесены ни к одному классу с полной определенностью. Промежуточные слои разнородны. Значительную группу среди них составляют интеллигенция, занимающаяся интеллектуально профессиональной деятельностью высокого уровня, и крестьянство.

Рабочий класс, буржуазия, мелкая буржуазия, расположенные между ними промежуточные слои — таковы основные элементы классовой структуры развитых стран. При определении классовой принадлежности тех или иных групп населения обычно отмечаются многочисленные отклонения. Выделяют к средний класс, в который включают главным образом профессиональных и технических специалистов.

4. В ходе общественно-исторического развития в XVI—XVIII вв. в западных странах сложилось *гражданское общество* как совокупность форм социальной организации, распространяющихся на все общество и на его крупные составные части. Оно представляет собой совокупность самодеятельных организаций, связывающих все общество по горизонтали. Эти организации независимых государств нередко противостоят ему. Они обеспечивают гражданам возможность самореализации и защиты своих прав.

Гражданское общество возникло в результате преодоления общинного типа взаимоотношений (родство, соседство, обычаи, традиции), когда на смену ему пришел вещный тип отношений людей. Связанность людей с социальной группой, без которой они не могли бы выжить, обычаями, обязательными для всех нормами, которые предписывали каждому человеку одну из ролей, принадлежащих к весьма ограниченному набору, разрушилась. При этом происходило обособление индивида в обществе. Начиная с XVIII в. «различные формы общественной связи выступают по отношению к отдельной личности как всего лишь средство для ее частных целей, как внешняя необходимость» (К. Маркс). Человек при таком стереотипе стал выступать сам по себе, а не как ячейка общества.

На уровне индивида происходило облегчение условий социального продвижения, расширение социальной мобильности. В политической области формировались организации, построенные на демократической базе и ведущие борьбу на основе осознанных классовых, профессиональных и других интересов.

В итоге развитые капиталистические страны характеризуются трехслойной общественной структурой, в основе которой находится всеохватывающая товарно-капиталистическая экономика. Политическую надстройку составляют государственные институты представительной демократии, а между ними существует структура самодеятельной организации добровольного членства. Они связаны с государством прежде всего через политические партии. Государство в буржуазном обществе реализует политическое господство ведущего класса, а институты гражданского общества — его идейное и нравственное руководство.

Развитые капиталистические страны как подсистема мирового хозяйства являются самоорганизующимися образованиями, находящимися в состоянии развития и взаимодействия с внешней средой.

17.2. Дифференциация и выравнивание уровней экономического развития

Углубление товарно-денежных отношений, усиление мощи капитала ломало преграды, тормозившие развитие производительных сил, расширение потребностей, диверсификацию и специализацию производства, эскалацию обмена.

Темпы и факторы роста. После окончания наполеоновских войн ныне промышленно развитые страны переживали процесс устойчивого экономического роста. За 1820—1980 гг. среднегодовой темп прироста ВВП составил 2,5%, а прирост ВВП на .душу населения достиг почти 1,6%, что в 10 раз выше, чем в индустриальную эпоху.

Основу экономического развития западных стран и приумножение их богатства составлял *труд* основной части населения этих стран — *наемной рабочей силы.* Первый этап развития капитализма характеризовался

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

Экономическое развитие обеспечивалось *увеличением нормы производительного накопления:* с 7,5—11,5% в 70-е годы XIX в. до 0,4—15,7% в первые десятилетия XX в.

Развитие производства сопровождалось *ростом внешней торговли.* Если с 1720 по 1820 гг. объем экспорта увеличился в 2,4 раза, то с 1820 по 1913 гг. — в 30,9 раза. Темпы прироста внешней торговли опережали соответствующие показатели ВВП. С расширением колониальных империй, развитием внешнеторговых обменов экономика западных стран становилась более открытой. Успехи в продвижении товаров на внешние рынки обычно достигались с помощью политики разорения соседа. Внешнеэкономические связи оказывали возрастающее влияние на экономическое развитие, о чем свидетельствует рост экспортной квоты. Она увеличилась с 18,2% в 1900 г. до 21,2% в 1913 г.

Цикличность развития. Экономическое развитие капиталистических стран с начала XIX в. приобрело циклический характер, *проявляющийся в периодических кризисах перепроизводства*. Цикличность производственного процесса впервые проявилась в Британии с 1825 г. С 1857 г. кризисы стали поражать ряд стран, а в некоторых случая все развитые страны.

В целом в группе нынешних развитых стран крупнейшие падения темпов роста происходили в 1930 —1932 гг., в 1945 — 1946 гг., когда сокращение ВВП составило от 5,7% в 1930 г. до 11% — в 1946 г. Циклическая синхронность обычно ярко проявлялась во время «системных шоков», таких, как войны и крушения механизма международных обменов.

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

Неравномерность развития. Как в период становления капиталистического способа производства, так и при зрелых его формах положение отдельных стран внутри подсистемы и в мировом хозяйстве

менялось в силу неравномерности их экономического развития. Она проявляется прежде всего в неодинаковости темпов развития всех составных элементов подсистемы — макроэкономик, отраслей, предприятий. Это определяется тем, что любая система включает в себя неоднородные элементы, которые связаны между собой, но обладают относительной самостоятельностью и испытывают воздействие различных факторов и условий.

Неравномерность экономического развития имеет многомерное измерение. Расхождения в темпах роста могут либо увеличивать, либо выравнивать уровень развития страны в той или иной подсистеме. До второй половины XX в. среди промышленно развитых стран преобладала тенденция усиления неравномерности экономического развития. В 1890—1913 гг., в частности, уровень расхождения в производительности труда, являющийся самым важным фактором повышения роста производства, по отношению к ведущей стране (США) в среднем составил 0,43. Данная тенденция усилилась в 1913—1950 гг., когда уровень расхождения повысился до 0,57. Только в пяти случаях происходило сближение уровней производительности труда — у Канады и Финляндии в 1890—1913 гг., Норвегии, Швеции и Швейцарии — в 1913 —1950 гг, но этот процесс был очень умеренным.

Центры силы. В течение *прошлого века* ведущие позиции в мировой экономике занимали США, которые определяли технический прогресс и в значительной степени — динамику мирового производства.

Выдвижение США в качестве экономического лидера произошло главным образом в результате их усилий по увеличению капиталовложений, развитию внутреннего рынка. Уровень производственных вложений с 1880 г. в США был в два раза выше, чем в Британии, бывшей в то время ведущей экономической силой в мире. К началу XX в. он достиг почти 16% ВВП.

В американской экономике сложились гигантские корпорации с профессиональным управлением, которые уделяли большое внимание нововведениям, что способствовало институционализации исследовательских работ. В ведущих университетах были созданы исследовательские отделы, в которые приглашались известные ученые из Европы. В 1921 г. в США на исследовательские цели использовались 0,2% ВВП.

Исследователи выделяют ряд факторов, предопределивших успех американского предринимательства: специализация производства за счет упрощения трудовых опреаций, разработка и внедрение правил предпринимательства, распространение и внедрение управленческой информации. Первый фактор позволил широко использовать неквалифицированную рабочую силу, специализация по операциям также позволила осуществлять прямой и эффективный контроль сверху. Управленческие правила создали возможность наблюдать и контролировать упрощенный процесс производства через пирамидальную структуру управления. На каждом уровне были тщательно определены и упрощены обязанности, так что высшие управляющие точно знали, что делается на каждой ступени производственной лестницы.

Важную роль сыграло и играет увеличение масштабов рынка как за счет развития его структуры, так и увеличения территорий. В 1818 г. к США была присоединена Флорида, в 1840— 1850 гг. — захвачена 1/3 территории Мексики, в 1867 г. к ним перешли Аляска и Алеутские острова.

Наряду с усилением ведущих позиций США прошлый век ознаменовался неравномерным укреплением положения в мировом хозяйстве Германии и Японии. Самые большие скачки неравномерности экономического развития связаны с двумя мировыми войнами, которые, будучи следствием неравномерности экономического развития, еще больше обострили ее. Они способствовали усилению позиций США, на территории которых не велось военных действий и корпорации которых неслыханно обогатились на крови миллионов убитых и искалеченных. Неравномерность развития приводила к изменению места и роли отдельных стран в рассматриваемой подсистеме и мировом хозяйстве в целом.

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

Тенденция к выравниванию уровней развития. Во второй половине XX в. механизм действия неравномерности приобрел ряд новых черт. В тот период усилился процесс сближения уровней производительности труда по отношению к ведущей стране. Коэффициент сближения уровней производительности труда составил 2,11 в 1950—1973 гг., понизившись до 1,32 в 70—80-е годы. Важнейшим итогом этого процесса явилось относительное ослабление позиций США в индустриальной подсистеме мирового хозяйства. Существенно сократился их удельный вес в ВВП, в промышленном производстве, торговом обороте и заграничных инвестициях.

Резко возрос экономический потенциал Японии, превратившейся во вторую экономическую державу мира. После поражения во Второй мировой войне она оказалась отброшенной примерно на четверть века назад, но, развиваясь самыми высокими темпами, за короткий срок обогнала Британию, Францию и Германию. Быстрое развитие других стран привело к ослаблению доминирующих позиций американского центра силы среди индустриальных стран Запада и мира в целом.

В конце *прошлого века* отмечалось определенное увеличение различий в уровнях экономического развития индустриальных стран. В 50—60-е годы разрыв между *крайними десятью странами* уменьшился с 5,1 до 2,4, однако в дальнейшем возросшая цикличность производства, имевшая различную глубину и продолжительность в отдельных странах, несколько увеличила дифференциацию. Вместе с тем в группе промышленно развитых стран сохранялась относительная стабильность положения отдельных стран по уровню развития. Об этом свидетельствует состав стран, входящих в нижнюю группу. В 50-е годы в нее входили Португалия, Греция и Япония, в 60-е годы —

ЮАР, Португалия. Греция, в 90-е годы — ЮАР, Португалия, Греция. Из низшей группы удалось подняться вверх только Японии.

На динамичное соотношение сил между центрами деловой активности оказывает влияние «вторая экономика», под которой понимается комплекс зарубежных предприятий ТНК. С 1960-х годов зарубежное производство ТНК стало одним из основных средств борьбы за внешние рынки. Размеры американской «второй экономики» более чем в 2—3 раза превосходят объем подобного производства Германии, Франции, Италии, Японии, исключая Британию. Внедрение ТНК в национальные хозяйства других стран дает странам базирования ТНК определенные экономические и политические рычаги влияния на конкурентов.

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

17.3. Основные модели хозяйственного устройства развитых стран

Исторические особенности, различное сочетание или набор факторов экономического роста определили типы хозяйственного устройства развитой подсистемы мирового хозяйства.

Факторы производства используются в разных условиях, определяемых соотношением различного рода политических и социально-экономических сил в их взаимоотношениях. Сюда входят отношения государства и предпринимательства (структурная, промышленная, научно-техническая политика, стратегия обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности), организация функционирования рынка, национальные особенности хозяйственной деятельности, систем внутрифирменного управления, трудовые отношения, структура предпринимательства, включая различные образования, кланы, выступающие элементами координации.

У каждой социально-экономической силы свои ценности: у государства — власть, контроль, распределение функций; у коммун, сообществ, классов — сопричастность, солидарность; у организаций — партнерство, согласие; у

кланов — принадлежность, вера, взаимные обязательства, выгода, доверие. Все эти силы взаимосвязаны, оказывают влияние друг на друга.

Структура и особенности взаимодействия различных хозяйственных институтов, организация экономических процессов, составляя основу хозяйственных механизмов, придают национальным экономикам определенные характерные черты. Вместе с социально-культурной и политической обстановкой они создают среду, которая влияет на динамику экономического роста и развития. Все вместе это формирует неповторимость хозяйственных систем. При этом развитие факторов производства, разность скоростей развития отдельных стран во многом зависят от форм, методов, инструментов регулирования процесса общественного воспроизводства. Именно хозяйственный механизм воспринимает все сдвиги в факторах производства и дает простор их развитию. Будучи управляющей подсистемой экономики, хозяйственный механизм на национальном уровне действует в рамках общества и модифицируется под влиянием социокультурных условий и политико-правовых институтов.

Исходя из роли отдельных элементов хозяйственного механизма (государство, институциональная структура рынков) можно выделить ряд моделей экономического развития.

Либеральная модель. Ее примером выступает хозяйственная практика США. Она характеризуется превосходством частной акционерной собственности над государственной и доминированием частных решений в сфере производства, инвестирования, сбыта, использования рабочей силы. Конкуренция и акционерный капитал физически и юридически заставляют управляющих максимально увеличивать прибыли. Правительство в ряде случаев играет активную роль в макро- и микроэкономических процессах. Национальные и местные органы власти регулируют частный сектор через законодательство и административными мерами в целях содействия конкуренции, смягчения провалов рынка или защиты интересов определенных групп.

Американская практика в области использования рабочей силы имеет свои отличительные черты: отсутствие массовой рабочей партии, практику заключения трудовых соглашений на уровне предприятий, устойчивость экономического индивидуализма при доминировании крупных компаний в экономике.

Низкий уровень объединения наемных рабочих, децентрализованная структура профсоюзного движения, фрагментарный характер трудовых отношений не способствуют развитию единства рабочей силы.

Коллективные соглашения заключаются на трехлетний срок. Темп изменения заработной платы закладывается в контракт исходя из условий, сложившихся на момент его заключения, поэтому любые макроэкономические изменения не отражаются на динамике заработной платы. Трудовые соглашения заключаются не в один период в разных компаниях и отраслях, а распределяются на протяжении трехлетнего цикла.

Под действие системы коллективных трудовых соглашений в США

попадает менее 18% рабочей силы, ниже, чем в странах ОЭСР. Одной из примечательных черт положения рабочей силы является длительный фактический рабочий день и значительные разрывы в уровнях заработной платы. В отличие от других стран, растущий разброс в уровнях заработной платы там напрямую зависит от уровня образования.

Модель хозяйственного механизма данного типа называется также *дарвинистской, или англо-саксонской.* Для нее характерны доминирование частных предприятий, стремящихся максимизировать краткосрочные прибыли для инвесторов, низкий уровень профсоюзного движения, децентрализованные переговоры по заработной плате, ограниченное трудовое законодательство. Помимо США эта система распространена в Канаде и Британии.

Либерально-реформистская модель. Она близка к либеральной и представляет собой регулируемое рыночное хозяйство с достаточно развитой государственной системой социального обеспечения. Правительства, организации предпринимателей и профсоюзы проводят переговоры, стремясь достичь согласования интересов при урегулировании трудовых отношений.

Эта модель хозяйственного механизма с определенными отличиями присуща странам северо-западной Европы. В них отмечается большая устойчивость заработной платы. Для этих стран характерно достаточно сильное, но снижающееся профсоюзное движение, различные по масштабу охвата переговоры о трудовых соглашениях, обширное трудовое законодательство, которое стремятся урезать. Эту модель также называют *рейнской.*

Корпоративистская модель. Эта модель представляет собой систему регулируемого рынка, где отмечаются интенсивные формы государственного участия. Этот тип имеет два подвида — демократический, или социал-реформистский, и иерархический.

Демократический корпоративизм преобладает в странах, где долгое время у власти находились правительства социал-демократов, довольно высок уровень государственного предпринимательства, в частности, в Швеции, и в меньшей степени в других Северных странах, в Австрии. В этой системе осуществляется содействие экономическому росту и общему социальному благосостоянию посредством координации общественных и частных интересов через совокупность национальных институтов и согласовании между ними в отношении процессов на рынке капитала, материальных ресурсов и рабочей силы.

Эта модель основана на поиске социального согласия. Предпочтение отдается адаптации рабочей силы путем постоянной профессиональной подготовки. Для нее характерны сильные профсоюзы, пользующиеся в основном монополией на представительство, централизованные переговоры по заработной плате, развитая трудовая регламентация, составляемая на основе коллективных переговоров и законодательства, высокий уровень пособий по безработице, активная политика занятости.

Ее отличают от других идеология социального партнерства, четко выраженная на общенациональном уровне и закрепленная в соответствующих

соглашениях предпринимателей и профсоюзных центров, относительно централизованная и концентрированная система выражения интересов различных групп, добровольная и постоянная координация конфликтных целей участников политического процесса посредством переговоров. В отличие от либеральной модели здесь экономические решения осуществляются при совместном формировании предпочтений. Эта модель обладает достаточной гибкостью и приспособляемостью к новым условиям, поскольку сама структура переговоров не является раз и навсегда заданной.

Отдельным проявлением рассмотренной модели экономического развития выступает *иерархический корпоративизм,* характеризующийся регулированием использования факторов производства в Японии, в Южной Корее. Он также отличается активным участием государства в обеспечении деловой активности в стране при его невысокой доле в предпринимательском секторе. Существуют тесные связи между правительством, банками и основными корпорациями. Межфирменное владение акциями позволяет исходить из долгосрочных интересов, частично снижая краткосрочную прибыльность капитала.

Одна из особенностей рынка труда — одновременное заключение соглашений по всем отраслям на внутрифирменном уровне. До трети компенсаций за труд может поступать в форме доплат обычно дважды в год. Их размер зависит от общих производственно-финансовых результатов деятельности компании. Рынок труда достаточно оперативно реагирует на изменения цен и хозяйственной обстановки. Его организация стимулирует повышение производительности труда и расширение внутреннего спроса. Иерархическая модель близка к предыдущей по переквалификации рабочей силы. Постоянно прилагаются усилия по повышению квалификации путем непрерывной профессиональной подготовки.

Социально-рыночная модель. Пожалуй, ближе к корпоративистским, чем к либеральным моделям хозяйственного развития, стоит социально-рыночная система управления в ФРГ. Она предусматривает постоянную поддержку тех, кто испытывает социальные трудности в нерегулируемом капитализме. Это молодежь, фермеры, малообеспеченные семьи, а также мелкие и средние фирмы, которые не могут противостоять напору крупных компаний и ТНК. В социально ориентированном хозяйстве совмещается большая экономическая активность государства с широкими обязательствами в обеспечении благосостояния. Данная система в значительной степени опирается на негласный консенсус общественных и политических сил, тесное взаимодействие банков и других компаний.

Рассмотренное деление моделей не является устоявшимся. Выделяют также модели отдельных стран, к примеру, голландскую («капитализм с человеческим лицом»), шведскую модель и другие. Кроме того, сами модели не являются застывшими, а находятся в постоянном изменении. По словам Й. Шумпетера, экономика должна быть творчески деструктивной, т.е. оказывать давление на те организации и структуры, которые не могут измениться в новых условиях.

Изменения в условиях воспроизводства вызывают определенные сдвиги в системах хозяйствования. В 90-е годы проявилась тенденция к распространению либеральной модели хозяйствования. Данные же об экономическом развитии индустриальных стран второй половины прошлого столетия показывают, что наибольших успехов достигли те страны, которые могли управлять процессом своего развития на основе согласия общественных сил. Оно становилось инструментом обеспечения баланса экономической эффективности и определенной социальной справедливости.

Вопросы к теме

1. Раскройте основные признаки промышленно развитых стран.
2. Определите основные черты динамики экономического развития западных стран в XX в.
3. Проанализируйте позиции стран — лидеров в мировой экономике.
4. Применительно к группам стран и отдельным странам раскройте характерные черты моделей хозяйственных механизмов. Какая из них наиболее эффективна?

Глава 18

ВНУТРЕННИЕ РЫНКИ ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАН

Экономическое развитие стран во многом определяется характером и глубиной общественного разделения труда, в процессе которого происходит развитие внутренних рынков. Условия их функционирования влияют на эффективность производства как отдельных его видов, так и экономической системы в целом. Внутренний рынок, под которым подразумевают систему обмена внутри национального хозяйства без экспортно-импортного сектора, выступает первичным элементом всей системы функционирования мирового хозяйства. Он включает внутренние связи, которые характеризуют масштабы и формы взаимодействия различных видов производства, входящих в состав хозяйства. Внешние связи обслуживают участие национального хозяйства в мировой экономике. Анализ внутренних рынков показывает движущие силы хозяйственных процессов в каждой отдельно взятой стране и в определенной степени — в подсистеме в целом.

18.1. Объем и уровень развития внутренних рынков

1. Масштабы внутренних рынков большинства промышленно развитых стран, определяемых *по величине ВВП,* выделяются среди всех стран мира. Они входят в число 50 ведущих рынков. Только при подсчете валового продукта на базе покупательной способности валют, при котором учитывается нерыночный сектор развивающихся стран, позиции западных государств выглядят несколько слабее. В этом случае в число десяти крупнейших экономик мира входят только шесть западных национальных хозяйств.

Отмечая величину ВВП как один из показателей объема внутреннего рынка, следует отметить, что целый ряд малых стран отличается высокой степенью интернационализации их хозяйственной деятельности. Так, экспортная квота Бельгии, Ирландии составляет 70% ВВП, у Нидерландов — 56, Австрии, Швейцарии, Дании — 40% ВВП. В этих пределах в таких странах отмечается и импортная квота. Следовательно, объем внутренних рынков малых стран относительно ВВП невелик, и они во многом зависят от определенных секторов мирового рынка. У крупных развитых стран иностранный сегмент в производстве и реализации ВВП составляет 20—30%, а у США и Японии — 10— 15%.

2. Другим обобщающим показателем объема и степени развития внутреннего рынка служит *доход на душу населения.* В целом этот показатель по промышленно развитым странам в пять раз превосходит среднемировой уровень. Все страны рассматриваемой подсистемы по данному показателю мирового хозяйства входят в число 30 ведущих стран мира. Первые места по

величине ВВП на душу населения занимают Швейцария, Люксембург, Швеция, Норвегия, Дания, а в низшую группу входят Греция, Испания, Португалия, ЮАР.

3. Величина рынка зависит от *числа обслуживаемых потребителей.* Чем больше общество, на потребности которого рассчитано внутреннее производство, тем шире возможности для его развития, хотя определенная часть потребителей выступает в качестве производителей. Поэтому численность населения служит определенным ориентиром потребительного и производительного потенциала общества, хотя прямой связи между размерами населения и объемом внутреннего рынка нет. Роль числа потребителей обычно обратно пропорциональна уровню развития страны. Большинство индустриально развитых стран относится к числу средних и малых стран. Только у двух государств (США и Япония) численность населения превышает 100 млн человек, у четырех — 50 млн человек, а у двенадцати стран она не превышает 10 млн, у Исландии и Люксембурга число потребителей менее 0,5 млн. Небольшая численность населения наряду с высоким уровнем развития производительных сил способствует специализации производства и активному участию в международном разделении труда, побуждает малые и средние страны к экономической интеграции.

4. Характерная черта рынков развитых стран — удовлетворение спроса почти всего населения товарным производством. Это обусловлено распространением наемного труда, качественным характером найма. В среднем доля лиц наемного труда составляет порядка 85% самодеятельного населения, в том числе в Британии и США — свыше 90%. Неформальная деятельность в большинстве западных стран играет незначительную роль. Определенное исключение составляют южно-европейские страны. Соответственно важной чертой внутренних рынков выступает тесная взаимосвязь сфер производства и потребления.

5. Емкость внутренних рынков находится в зависимости от *взаимосвязи между подразделениями и отраслями* экономики, от их спроса на основные элементы конечного продукта. В рассматриваемых странах внутренние рынки характеризуются высоким уровнем межотраслевых и внутриотраслевых поставок, включающих промежуточную продукцию и продукцию инвестиционного назначения. Основным фактором межотраслевых связей выступает вертикальная интеграция, которая приводит к усилению зависимости воспроизводственных процессов в каждой отрасли от других отраслей по линии как спроса, так и предложения.

6. Одним из важнейших показателей развития внутренних рынков выступает *уровень развития денежных отношений рынка,* выразителем которого может служить отношение кредитных обязательств внутри страны к ВВП. Кредиты, полученные в ведущих западных странах, превышали 100% ВВП по сравнению с 50-60% в — 50-е годы.

7. Наряду с общей емкостью внутренних рынков важное значение имеют *состав и характер потребления,* которое представляет собой использование потребительной стоимости. Оно складывается из производственного и

потребительского спроса. Производственное потребление входит в процесс производства и включает производство средств производства (орудий и предметов труда) и потребление рабочей силы, т.е. расходование его физической и духовной энергии. Непроизводственное потребление происходит за пределами производства. В процессе его используются или окончательно потребляются предметы потребления. Таким образом, в процессе производственного потребления продукты создаются, а в процессе непроизводственного они потребляются.

Производственный спрос определяется состоянием производственной сферы, а совокупный потребительский спрос — денежными требованиями в основном физических лиц.

Потребление (спрос) и производство (предложение) — этапы одного процесса. Целый ряд исследователей считает, что отношение людей к средствам потребления стало более важным, чем отношения к средствам производства, забывая, что последнее обеспечивает доступность первого. В конечном счете уровень потребления определяется развитием производства, факторов производства.

18.2. Потребительский спрос

Потребительский спрос выступает ведущим фактором экономического роста индустриальных стран. Его влияние более значительно в малых странах, где довольно ограничен потенциал внутреннего рынка производственных товаров. Активный потребительский спрос создает предпосылки для увеличения занятости, так как обычно основная масса рабочей силы сосредоточена на предприятиях, экономическая деятельность которых стимулируется спросом населения. Они часто имеют более высокую трудоемкость в силу их социальной и технологической специфики.

Структура частного (личного) потребления. Основу потребительского спроса составляет личное потребление (63—64%). Приобретение товаров и услуг выступает неотъемлемой частью повседневной жизни жителей развитых стран. В течение длительного исторического периода основную долю потребительских расходов населения составляли продукты питания и одежда. В Англии в конце XVIII в. они превышали 93%, в начале XX в. — 91, в конце 30-х годов — свыше 35% расходов домашних хозяйств.

За последние десятилетия произошли существенные изменения в структуре стоимости личных потребностей. Относительно сократились первичные потребности, в то время как потребности более высокого порядка расширились. Это привело к усилению эластичности между спросом и уровнем доходов.

В вещественной структуре спроса важная роль принадлежит потребительским товарам длительного пользования, к которым относятся предметы домашней обстановки, бытовые электроприборы и радиоэлектроника, автомобили, книги, драгоценности, спортинвентарь.

Крупнейшее место по объему спроса занимают автомобили и бытовая техника, в частности, персональные ЭВМ. В ряде стран персональные компьютеры стали массовым потребительским товаром. Большей частью они используются для развлечений, а также для информации и расчетов по домашнему хозяйству. Важнейшим товаром, поглощающим значительную часть потребительского спроса, выступает жилье.

Высока зависимость от потребительского спроса у третичного сектора экономики развитых стран, в том числе в связи с тем, что эксплуатация товаров длительного пользования невозможна без организации сети услуг (табл. 18.1).

Темпы прироста частного потребления развитых стран в 80— 90-е годы замедлились по сравнению с предыдущими десятилетиями. На это повлияли насыщение рынка первичных потребностей, достижение достаточно высокого уровня социально обусловленных потребностей, а также изменение социально-экономической обстановки.

Таблица 18.1

Структура частного потребления

	США		**Британия**		**Япония**	
	1982	**1995**	**1982**	**1995**	**1982**	**1995**
Продукты, напитки	19,4	15,2	26,2	19,5	23,6	17,8
Одежда, обувь	5,0	5,2	6,4	5,8	7,0	5,8
Жилье, коммунальные услуги	17,0	14,1	22,2	19,3	18,3	21,7
Транспорт, связь	8,4	8,9	4,4	5,1	10,1	11,1
Мебель, бытовая техника	14,6	14,5	2,1	1,8	5,8	5,0
Другие товары и услуги	34,8	42,2	38,6	49,6	34,6	37,9

И с т о ч н и к: Quarterly National Accounts. ОЕСД. № 1, 1996.

Факторы потребительского спроса. Структура и масштабы личного потребления определяются уровнем богатства и доходов населения. Для экономики функция потребления — С выглядит:

$$C = \alpha W + \beta Y,$$

где αW — предельная склонность к потреблению по национальному богатству;

βY — предельная склонность к потреблению по доходу.

В краткосрочном периоде общая экономическая обстановка играет ключевую роль в развитии потребительских рынков. В долгосрочном плане на него большее воздействие оказывают изменения в структуре населения и рабочей силы, определяемой возрастом и устройством жизни, структурой домашних хозяйств, миграцией населения. Наибольшее влияние на потребительский спрос оказывает население в возрасте 25—45 лет. В этот

период жизни людей формируются домашние хозяйства и достигаются высокие доходы.

1. Основная масса наемной рабочей силы в индустриальных странах состоит из квалифицированной рабочей силы, оплата которой достаточно высока. Так, в 1995 г. стоимость рабочей силы в обрабатывающей промышленности Германии превышала 28 долл. в час, в Швейцарии — 25, Японии — 22, в США, Франции — 18, в Италии — 17 долл. в час. Номинальная заработная плата составляет 72—76% доходов в Британии, США и Канаде, 63—64% — в Германии, Швеции, где пособия и социальные выплаты составляют 16—29%.

Заработная плата в значительной степени определяет объем всего потребительского спроса. Во многих странах в 90-е годы произошло замедление роста реальной заработной платы, что не могло не сказаться на темпах потребительского спроса (табл. 18.2).

2. Изменения в динамике заработной платы привели к заметным структурным сдвигам в распределении доходов населения. Несмотря на значительное повышение уровня благосостояния населения во второй половине истекшего столетия, разрывы в доходах между различными слоями населения оставались большими. Во второй половине 90-х годов они колебались в пределах 4,5—9 раз между 20% самых богатых и самых бедных людей. В распоряжении 20% самых богатых людей сосредотачивается от 35 до 50% всех доходов. Наибольшее неравенство в доходах отмечается в США и Британии, а наибольшая степень равенства — в Швеции.

Таблица 18.2

Динамика реальной почасовой заработной платы рабочих обрабатывающей промышленности (1985 г. = 100)

Страны	1979	1990	1995
Страны ОЭСР, всего	93,8	100,9	94,7
США	104,1	93,8	92,1
Япония	93,5	112,3	118,5
ЕС	91,0	107,4	112,7

И с т о ч н и к: Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1989 — начало 1990 г. — М., 1990. — С. 20; Main Economic Indicators.

В отличие от 50—60-х годов последняя четверть века характеризовалась увеличением разрывов в распределении доходов между различными слоями населения промышленно развитых стран. Стала преобладать тенденция, когда богатые становились богаче, а бедные — относительно беднее. Так, коэффициент Джини в распределении доходов семей в США составил 0,408. Наряду с вышеотмеченной тенденцией практически во всех странах достаточно

ясно обозначилось замедление роста доходов.

Усиление неравенства объясняется многими факторами, и в первую очередь неоконсервативной политикой правительств западных стран, которая привела к изменению структуры рынка труда и системы налогообложения. Изменение налоговых систем оказало прямое и косвенное или динамичное воздействие на распределение доходов. Общее снижение уровня налогообложения сопровождалось большим уменьшением ставок налогообложения высоких доходов, чем доходов других групп населения. Косвенное воздействие было связано с инфляционными тенденциями. В этот период произошли сдвиги в возрастной структуре семей. Доля семей с главами в возрасте до 44 лет и выше 64 лет возросла по отношению к группе в 45—64 года, которые получают более высокие доходы.

Усиление неравенства в распределении доходов обострило проблемы бедности в промышленно развитых странах. В каждой стране черта бедности разная, она зависит от уровня развития производительных сил в стране и определяется на основе усредненных данных о жизненно необходимых потребностях применительно к «стандартной семье». В США эта черта была определена в 60-х годах как сумма, необходимая для покупки определенного набора продуктов питания для семьи из четырех человек и умноженная на три. Данная формула основывается на предположении, что расходы на продуктовую корзину в семейном бюджете бедных не должна быть менее 30% всех их расходов. При определении бедности семей с другим численным составом учитываются- соответствующие коэффициенты. В 2000 г. в США черта бедности стандартной городской семьи из четырех человек превышала 15 тыс. долл. дохода в год. В других странах уровень бедности определяется половиной среднего дохода в стране.

Бедными являются 70—90% нижнего по доходам квинтиля населения. Это в основном многодетные и престарелые семьи. Один из путей, ведущих к бедности, — безработица. Армия неимущих пополняется за счет неквалифицированных рабочих, низшей прослойки служащих.

По данным национальных статистик, наибольший уровень бедности отмечается в США и Канаде, а наименьший — в Скандинавских странах. Но если оценивать уровень бедности по среднему доходу на базе покупательной способности валют, то в США к бедным будет относиться 18,4%, в Германии — 18,6, во Франции — 20, Британии — 30,4, в Италии — 35,2% населения. Увеличение доли бедных сдерживает рост потребительского спроса. Малоимущие слои населения основную часть получаемых ими средств расходуют на предметы первой необходимости, которые обладают слабой эластичностью не только к росту цен, но и к возможностям их замещения.

3. Изменения в личном богатстве (жилье, акции, облигации) в большей мере оказывают влияние на потребительские расходы, чем изменения в доходах. Так, в Британии в течение 1982— 1995 гг. увеличение личного богатства на 3% и более приводило к увеличению потребительских расходов на 2,5%. В отношении распределения богатства в промышленно развитых странах отмечались неоднозначные изменения. Они произошли в основном в рамках

10% самых богатых домашних хозяйств. Так, по данным Федеральной резервной системы США, в 1992 г. 1% самых богатых домашних хозяйств владел 30,4% чистого национального богатства страны. Незначительное увеличение богатства подавляющей части населения явилось одной из причин медленных темпов роста потребительского спроса и соответственно — увеличения ВВП.

4. Существенную роль в формировании спроса играет потребительский кредит. Противоречия между предложением и спросом вызвали увеличение продаж в рассрочку. Частичное перераспределение денежных фондов позволяет создать дополнительный платежеспособный спрос населения, что способствует ускорению реализации продукции и сокращению сроков обновления ассортимента потребительских товаров и услуг. Без потребительского кредита сбыт определенной части общественного продукта был бы невозможен. Рост потребительского кредита имеет определенные пределы. Задолженность домашних хозяйств США за 80—90-е годы возросла с 72 до 100%, в Британии личная задолженность по отношению к валовому личному доходу за 1980—1995 гг. возросла с 50 более чем до 100%. Рост личной задолженности сам по себе становится фактором, сдерживающим рост потребления, т.к. ведет к росту платежей по обслуживанию долга (17% дохода домашних хозяйств в США).

18.3. Производственный спрос

Производственный спрос занимает ключевое положение в совершенствовании факторов производства. Он предъявляется на орудия и предметы труда, в которых воплощается научно-технический прогресс общества. На его масштабы оказывает влияние межотраслевая и внутриотраслевая специализация производства. Величина производственного спроса определяется объемом производственных капиталовложений. Их годовой объем за 90-е годы увеличился в 1,2 раза, но норма накопления в индустриальных странах за этот период снизилась, составив 13,6% в 80-е и 14,3% ВВП — в 90-е годы.

Структура капиталовложений. Основная масса производственных капиталовложений направлялась в материальную базу отраслей инфраструктуры и сферы услуг. Стабильным приоритетом пользовались инвестиции в транспорт и связь, что отражало постоянство потребностей в создании условий для эффективного функционирования как сферы производства, так и сферы потребления. Почти удвоилась доля вложений в преобразование финансовой системы, что обусловлено значительным расширением ее функций, в частности, по обслуживанию населения.

Доминирующей тенденцией в технологической структуре основных фондов, как отмечалось в гл. 14, было повышение активной части — машин и оборудования, а в последней — повышение доли современной электронной и электрифицированной техники. В конце 90-х годов она составляла до 30% по всему хозяйству, что являлось основным сдвигом в технологической структуре капиталовложений в последней четверти XX столетия.

Высокая доля машин и оборудования после циклического спада начала 90-х годов связана с обновлением капитала не только в промышленности, но и в сельском хозяйстве. Сельское хозяйство в связи со специализацией производства почти полностью зависит от приобретения основных средств производства, начиная от закупки техники, удобрений, комбикормов и кончая семенами и молодняком.

Промежуточная продукция. В отраслях материального производства западных стран высоко развит рынок промежуточной продукции, представленный сырьем, различными вспомогательными материалами, комплектующими изделиями, которые выступают предметами внутри- и межотраслевого обмена. Главными потребителями промежуточной продукции являются обрабатывающая промышленность и строительство. В ведущих странах доля промежуточной продукции составляет порядка 60% валового производства отраслей материального сектора. Объективная основа высокой доли промежуточной продукции — углубляющаяся специализация производства. Происходит последовательное выделение из состава предприятий отдельных стадий технологического процесса, выпуска частей конечного продукта и передача его отдельным, самостоятельным предприятиям. Переход к более дробным и совершенным видам предметной и технологической специализации позволял значительно повышать производительность труда и другие технико-экономические показатели, что способствовало удовлетворению спроса по более низким ценам.

Как отмечалось, промежуточная продукция обслуживает не только межотраслевой спрос. Этот же процесс активно идет внутри отраслей промышленности, которые являются крупными потребителями продукции, производимой в них же. Наиболее высокая доля внутриотраслевого потребления в авиакосмической промышленности (более 90%), автомобилестроении (свыше 70%), радиотехнической и электронной промышленности (свыше 50%), химической промышленности (свыше 35%). Следствием развития процесса увеличения доли промежуточной продукции является все более полная и всеобъемлющая взаимозависимость отдельных составляющих общественного производства развитых стран, которая уже переросла национальные границы.

18.4. Структура предложения

Состояние и развитие внутренних рынков определяются как спросом, так и предложением или товарным обеспечением, структурой и динамикой местного производства. Между спросом и предложением существует тесная взаимосвязь. Развитие производительных сил и качественная дифференциация трудовой деятельности ведут к обособлению различных видов труда и потребления. Сдвиги в предметной структуре предложения происходят под влиянием несоответствий в темпах роста отдельных отраслей экономики и непосредственно зависят от параметров воспроизводства: величины и динамики ВВП, размеров фонда накопления, эффективности его

использования. В свою очередь, изменение отраслевой структуры хозяйства оказывает непосредственное влияние на темпы и пропорции производства.

Каждому относительно длительному периоду в развитии производительных сил соответствует определенная структура предложения или отраслевая структура хозяйства, опирающаяся на реальный спрос. Исходным моментом ее выступает техническая база, средства производства. Во второй половине XX в. структурные сдвиги в экономике развитых стран отличались значительными структурными преобразованиями, особенно в последние десятилетия. При умеренных темпах роста они происходили прежде всего на микроуровне, внутри отдельных секторов и отраслей хозяйства (табл. 18.5).

Одной из важнейших особенностей отраслевой структуры .стало расширение *сферы услуг,* которая аккумулирует огромные материальные и трудовые ресурсы. В конце 90-х годов здесь было сосредоточено более 60% всех занятых, создавалось 69% ВВП (1913 г. — 33%). Перелив ресурсов в пользу отраслей нематериальной сферы обусловлен действием ряда факторов. Услуги непосредственно обслуживают производство, выполняют функции обмена и распределения. Особая роль принадлежит отраслям непроизводственной сферы в постоянном воспроизводстве интеллектуального потенциала как важнейшего фактора развития производства и повышения его эффективности.

Крупнейшими секторами сферы услуг являются услуги производству и *населению.* К числу последних относится быстро развивающийся комплекс предприятий отдыха. В современных условиях использование достижений науки и техники повышает требования, предъявляемые к рабочей силе. Усложнение производственных процессов ведет к увеличению объема и качества знаний, требует от работников устойчивости к длительным нервно-психическим нагрузкам. Интенсификация труда, вызванная его механизацией, означает все большее уплотнение рабочего времени, возрастает однообразие процессов. Все это ведет к увеличению физической усталости и нервного напряжения. Большое влияние на повышение роли отдыха в процессе воспроизводства рабочей силы оказывают условия жизни в городах.

Таблица 18.5

Отраслевая структура ВВП промышленно развитых стран, % (текущие цены)

Отрасли	1980	1990	1996
Сельское хозяйство	4	3	2
Промышленность	36	32	28
Обрабатывающая промышленность	24	22	19
Услуги	60	65	69

И с т о ч н и к: UNCTAD Handbook of Statistics. 2000. UN. p. 304.

Развитие сферы услуг и повышение ее доли в промышленных странах дали основание для появления концепций постиндустриального общества (Д. Белл, Х. Кан, А. Тоффлер). Критерием выделения понятия постиндустриального общества служат технико-экономические, а не социально-экономические сдвиги. Эта концепция отмечает повышение значения духовных ценностей в жизни людей, а также роли высокообразованных специалистов в хозяйственных и политических процессах

В сфере материального производства важнейшим сектором остается *промышленность.* Ее доля в ВВП рассматриваемой подсистемы мирового хозяйства росла до середины 60-х годов. Сейчас она составляет 28%. Преобладающее значение в общеиндустриальной структуре сохраняет *обрабатывающая промышленность,* составляя примерно 68%. В ее составе основное место занимают машиностроительные отрасли, доля которых в середине 90-х годов составляла 45%, а в 1980 г. — 35%. *Машиностроение* играет исключительную роль в формировании активной части производительного капитала, что реализуется как за счет активной разработки и внедрения научно-технических нововведений в отраслях самого машиностроения, так и путем обеспечения всех сфер и отраслей экономики средствами труда, воплощающими достижения науки и техники.

В 50—60-е годы преобладающий удельный вес занимали традиционные отрасли: станкостроение, промышленное оборудование, авто- и судостроение. В последующие десятилетия произошло увеличение удельного веса *наукоемких отраслей* (производство электронной техники, средств связи, контрольно-измерительных приборов), удельный вес которых в общем объеме продукции машиностроения в ведущих странах превысил 40—50%.

Появление большинства новейших отраслей и производств вызвано не только ростом потребностей в сборе, передаче и обработке информации, но и необходимостью автоматизации процессов управления и производства как наиболее перспективного средства повышения производительности труда и экономии средств производства.

В удовлетворении производственного и потребительского спроса особое значение имеет *строительство,* в котором создается 6% ВВП. В стоимостной структуре строительного производства преобладает производственная сфера, на долю которой приходится 3/4 работ, жилищное строительство занимает оставшуюся долю. В последние десятилетия наблюдался рост доли материальных затрат в объеме строительных работ. Это происходило под влиянием развития индустриальных методов строительства, применения материалов и конструкций более высокой заводской готовности, снижающих затраты живого труда. В структуре материальных ресурсов увеличилась доля новых материалов и конструкций с применением пластмасс, легких металлов, комплектующих узлов и частей, что свидетельствует о расширении межотраслевых связей строительства за счет появления новых стадий и звеньев в производственных процессах.

Большим производственным потенциалом обладает *сельское хозяйство,*

хотя его доля в ВВП развитых стран невелика — 2,0% (1913 г. — 1/3). Тенденция к снижению доли сельскохозяйственного производства идет с начала века в связи с повышением его эффективности и, прежде всего, производительности труда. Вследствие роста доходов и спроса населения на высококачественные белковые продукты в структуре сельского хозяйства преобладает животноводство, а в нем — мясное направление, при этом увеличилась доля свиноводства и птицеводства. Произошло существенное улучшение качественной структуры продукции — содержание питательных веществ, товарный вид, пригодность к промышленной технологии и переработке.

Повышение требований пищевой промышленности к качеству сельскохозяйственной продукции, идущей на промышленную переработку, потребовало перестройки селекционной работы и сопровождалось углублением специализации ферм. Региональная структура производства стала в большей мере соответствовать природным и экономическим ресурсом районов и зон и содействовала увеличению производства относительно дешевых продуктов высокого качества.

Переход к индустриальным методам производства привел к формированию агропромышленного комплекса в экономике, созданию производственной и социальной инфраструктуры. Изменилась система единичного разделения труда на отдельных предприятиях. Роль первичной технико-производственной единицы перешла от фермы к агропромышленному объединению. Непосредственное сельскохозяйственное производство превратилось в часть агропромышленного комплекса. Это способствует развитию технологической специализации, когда ферма производит не целый продукт, а выполняет только одну операцию в процессе его производства. Данный процесс ведет к углублению внутриотраслевой специализации, возрастанию объема промежуточного продукта.

Сельское хозяйство этой подсистемы мирового хозяйства превратилось в одну из самых капиталоемких отраслей экономики. В сельском хозяйстве ведущих стран в расчете на одного занятого применяется больше основного капитала, чем в промышленности. Технический прогресс в данной отрасли уже выражается не столько в увеличении массы применяемых средств производства, сколько в их усовершенствовании, и тем самым зависит от скорости обновления основного капитала.

Обеспечение предложения, воспроизводственного процесса невозможно без поддержания определенных пропорций в развитии отраслей производственного и потребительского назначения. По мере повышения технического уровня производства и в целях поддержания высокой конкурентоспособности своих товаров на международных рынках промышленно развитые страны отказываются от производства более простых потребительских и инвестиционных товаров, а диспропорции на внутренних рынках нивелируются импортом из других стран. Одновременно значительная часть высокотехнологичной и качественной продукции производится для реализации на внешних рынках.

18.5. Институциональная структура внутренних рынков

Функционирование внутренних рынков определяется не только спросом и предложением, их структурой, но и институциональной, организационной структурой, характером взаимоотношений контрагентов. *Институциональная структура рынков, т.е. совокупность хозяйствующих субъектов,* имеет отраслевой, размерный и социальный аспекты. Наибольшее значение имеет *размерная структура,* которая формируется в результате концентрации и специализации производства. Она характеризуется определенным соотношением предприятий различных размеров. Тип размерной структуры определяется в основном степенью дифференциации отраслевой продукции и размером ее рынка.

Крупные и крупнейшие компании, формы их возникновения и организации. Организационная структура экономики представляет собой соотношение различных компаний с точки зрения достигнутой интеграции, форм организации в стоимости продукции отрасли, страны, числе занятых в общем числе компаний. На рынках целого ряда крупных стран во многих секторах *ведущее место занимают крупные и крупнейшие компании (число занятых соответственно свыше 500 и свыше 1000 человек).* Основой их возвышения являлись концентрация и централизация капитала в рамках отрасли, а затем нескольких связанных отраслей. В результате роста масштабов компаний развивались горизонтальная, внутриотраслевая интеграция и вертикальная, межотраслевая интеграция, благодаря чему образовывались крупные вертикально объединенные компании (комбинаты).

В 50—60-е годы возникла диверсифицированная многоотраслевая компания, представляющая собой систему комбинатов, привязанных к отраслевому ядру. Деятельность всех ее составляющих осуществляется в отраслях, дополняющих основную специализацию компании. В организационном плане данные компании представляют *концерны,* которые являются едиными, хотя и сложными по структуре, капиталами. Концерны в большинстве своем растут централизацией капитала. Под влиянием НТП характер концернов меняется. В наукоемких отраслях они представляют собой своего рода научные и организационные центры, координирующие работу специализированных предприятий, а их центральные службы — научно-прикладные лаборатории.

В 70—80-е годы прошла волна образования *конгломератных объединений,* отдельные части которых не имеют производственных связей. Они стали завершающей формой интеграционного процесса на микроуровне. Образовавшаяся структура хозяйства включила совокупность разнообразных форм организации предпринимательской деятельности, которую образуют две большие группы одноотраслевых и многоотраслевых компаний. Последние имеют форму комбинатов, концернов и конгломератов. В национальном плане интеграционный процесс в основном завершился в 70-е годы, затем он переместился на мирохозяйственный, глобальный уровень.

Важным стимулом роста компаний является экономия на накладных

расходах, когда происходит переход товаров от одной технологически обособленной структуры к другой. Сокращение этих потерь достигается за счет ограничения объема рыночных отношений с помощью вертикальной и горизонтальной интеграции, диверсификации и интернационализации.

Крупные компании имеют лучшие возможности для получения конкурентных преимуществ на отраслевом, национальном и международном рынках за счет общего объема операций, возможности внутриотраслевого и внутрифирменного перераспределения ресурсов в зависимости от специфики национального государственного регулирования, изменения валютных паритетов, национальных систем цен, тарифов, оперативного реагирования на изменение обстановки на национальных рынках. В долгосрочном плане не существует оптимального размера, к которому стремится фирма. Теоретически рост ограничивается только ресурсами и способностью управляющих приспособиться к новым масштабам организации и сохранить целостность фирмы. С ростом корпорации обычно радикально изменяются управленческая функция и внутренняя структура корпораций.

Средняя ожидаемая продолжительность существования крупной компании с международными связями составляет 40—50 лет, некоторые компании существуют столетия.

Развитие процессов интеграции на микроуровне на основе концентрации и централизации в отраслях, где уровень концентрации был традиционно высок, как правило, не приводит к господству одного единственного объединения.

— Обычно рост масштабов отраслевого производства не позволяет одной компании захватить под свой контроль всю отрасль из-за условий технологического развития, определяемых оптимальными размерами производственных единиц, использованием научно-технических достижений.

— Монополистическое положение обычно сдерживает рост экономической эффективности, что обусловливает деградацию монополистических структур.

— Одновременно стремление крупнейших фирм к высоким прибылям требует не узкой специализации, а наоборот, широкой диверсификации их производственной деятельности.

Основная эволюция отраслевых структур состоит в формировании *олигополии* либо иных структур, создающих приблизительные формы монополистического господства и нередко приводящих к обострению конкуренции. Современная западная крупная и крупнейшая компания является прежде всего капиталом, а потом уже монополией, олигополией. Она присваивает себе именно прибавочную стоимость, а не иные формы прибавочного продукта, конкурирует с другими капиталами.

Сектор крупных и крупнейших компаний сосредоточивает основную долю промышленных товаров, услуг связи, транспорта, торговли и операций кредитных учреждений (40—70%). В 70—80-е годы произошло некоторое сокращение доли крупнейших компаний в производстве продукции обрабатывающей промышленности. Так, доля ста крупнейших компаний за

1970—1990-е гг. снизилась в Британии — с 40 до 36%, в Германии — с 30 до 24%, в Японии — с 22 до 21%, но в США она повысилась (табл. 18.6).

Таблица 18.6

Уровень концентрации в обрабатывающей промышленности (доля 100 фирм)

Годы	Страны				
	США	ФРГ	Британия	ЕС	Япония
1918	22	17	17	. . .	24
1949	23	. . .	22	. . .	. . .
1963	33	. . .	37	. . .	. . .
1972	33	30	41	. . .	22
1982	. . .	. . .	41	26	. . .
1990	34	24	36	. . .	21

[1] Доля в добавленной стоимости.
[2] Доля в чистом производстве.
[3] Доля в общем обороте.

И с т о ч н и к: Fergusson P.R. Industrial Economics: issues and perspectives. L., 1991, p. 31; The Economist: 1996. May, p. 50.

Крупнейшие компании промышленно развитых стран составляют подавляющую часть крупнейших промышленных и банковских компаний мира. Из 500 крупнейших по обороту компаний мира свыше 480 базируются в развитых странах. Ведущие позиции занимают американские и японские корпорации — соответственно 185 и 100 в 1999 г. Компании западноевропейских стран, отдельно взятых, представлены значительно меньшим количеством: Британия — 42, ФРГ — 42, Франция — 39. Тенденция последних десятилетий характеризовалась увеличением числа крупнейших компаний из Японии и их уменьшением из США и Британии.

Произошли изменения в составе крупнейших компаний мира в целом и на отраслевом уровнях. Так, за 80-е годы 1/3 этих компаний потеряли свою самостоятельность, в 90-е годы — 2/5 компаний, что свидетельствует о существенной перестройке олигопольных структур в этот период в отличие от 50—60-х годов.

По размеру оборотов на первом месте стоят банковские, страховые, нефтяные и электронные, автомобильные и электротехнические концерны. Предложение на внутренних рынках товаров массового спроса во многих западных странах характеризуется высокой степенью монополизации. Например, в Италии «Монтэдиссон» контролировал около 40% национального производства химических продуктов, «ФИАТ» — 80% выпуска автомобилей и т.д.

Современная крупная компания покоится на основе собственности акционерного общества. Последняя создает условия для сосредоточения собственности и контроля над основной массой богатства в руках узкого слоя собственников. В последние годы произошли изменения в структуре акционеров крупнейших компаний. Если до середины 80-х годов в 1000 крупнейших американских корпораций около 57% акций принадлежало институциональным инвесторам (пенсионные, взаимные фонды, инвестиционные компании), то в середине 90-х годов их доля понизилась до 42% и возросла доля индивидуальных инвесторов (1994 г. — 57%). Акционерный капитал индивидуальных держателей высоко концентрирован. Так, в США 50% акционерного капитала принадлежит 2% семей, в 1000 крупнейших корпораций на долю работников приходится 4% акций.

Ведущие компании западных стран являются ТНК. Важнейшие решения и общая стратегия инвестирования в значительной мере вышли из-под влияния внутренних рынков. Обладая огромной экономической мощью, исследовательским аппаратом, крупнейшие ТНК вполне могут контролировать некоторые рынки в малых индустриальных и развивающихся странах.

Малые и средние компании. Возникновение многоотраслевых концернов и становление массового производства создали необходимость в автономном существовании мелкого и среднего производства как элемента общественного разделения труда. По числу занятых к малым и средним компаниям относятся объединения с числом занятых до 250 и 500 человек в обрабатывающей промышленности (в ЕС с 1996 г. рекомендовано до 249 человек), а в оптовой торговле — до 100, розничной торговле и других отраслях сферы услуг — до 50 занятых.

Мелкие и средние компании относятся к мелкотоварному и товарному производству. Основной социально-экономической чертой этого сектора является его неустойчивость, структурный характер которой предопределяет возможность длительной стабилизации отдельных сфер приложения мелких и средних капиталов. Степень учреждения фирм (отношение новых к существующим компаниям) колеблется от 8 до 12%. Три четверти новых фирм являются мини-предприятиями, их возникновение обычно связано с неудовлетворенным спросом на товары и рабочую силу в ряде отраслей. Столь же высок уровень банкротства малых предприятий, особенно в первый — третий годы после регистрации.

Важное явление в развитии мелкотоварного и товарного сектора — его подчинение крупным и крупнейшим компаниям на основе технико-экономической перестройки и специализации. Реальность этого подчинения выступает в виде контроля основных параметров экономической деятельности мелких и средних предприятий по линии поставок и сбыта продукции. Часть малых и средних компаний непосредственно контролируется крупным капиталом, являясь дочерними и ассоциированными фирмами. Например, во Франции 4% малых и 20% средних предприятий принадлежит к категории дочерних.

В большинстве стран более 90% общего числа фирм являются малыми и

средними, на их долю приходится более половины всех занятых, продаж и производства. Роль этих компаний обычно выше в национальных хозяйствах со средними и малыми внутренними рынками. В США в середине 70-х годов их доля в ВВП не превышала 39% по сравнению с 43—44% в начале 60-х годов.

Мелкие и средние компании традиционно доминировали в обрабатывающей промышленности Италии и Японии. В других ведущих странах крупные и крупнейшие компании дают большую часть продукции обрабатывающей промышленности, но отдельные малые и средние фирмы выступают крупнейшими производителями некоторых видов продукции, чаще всего специфической.

В под отраслевом разрезе промышленного производства наиболее крупная доля малых и средних предприятий приходится на машиностроение (без транспортного), швейную и деревообрабатывающую промышленность. Наибольшая роль этих фирм — в сфере производственного и бытового обслуживания, оптовой и розничной торговли.

Возраставшие масштабы деятельности малого и среднего предпринимательства отражали процесс приспособления экономики к новым условиям воспроизводства в период изменений в структуре предложения и спроса. Наличие на рынках малых и средних предприятий повышает жизнестойкость экономики, придает ей необходимую степень гибкости. В частности, в периоды спадов и структурных перестроек небольшие фирмы первыми проникают на новые рынки. Проникновение на них, как правило, сопряжено с большим риском, и крупные компании идут на это неохотно из-за боязни ослабить свои позиции в конкурентной борьбе. Мелкие фирмы более мобильны, и риск является неотъемлемым элементом их существования. Именно быстрая приспособляемость мелких фирм к меняющемуся спросу обеспечивает их жизнеспособность. Во время прошедших экономических кризисов они увеличивали занятость, в то время как крупные ее сокращали.

В инновационной сфере роль малых и средних компаний не проявляется так четко, как в занятости и производстве, в частности, из-за трудностей учета. Традиционным мерилом уровня нововведений выступают объем НИОКР на занятого, отношение патентов, новых продуктов, производственных процессов на одного занятого. На малых предприятиях основная часть нововведений обычно осуществляется владельцами или управляющими, а в крупных компаниях — исследовательским персоналом. В 1982 г. в США крупные компании лишь ненамного превзошли малые и средние фирмы по числу зарегистрированных нововведений, а количество нововведений на миллион занятых в малых и средних компаниях было 36,2, а в крупных — 31. Малые и средние компаниях имеют более высокую долю нововведений по сравнению с долей в НИОКР.

В целом ряде стран значительная часть малых и средних компаний (40—50%) обслуживает только внутренний рынок. Их роль в экспорте невелика: во Франции, Италии, Нидерландах, Норвегии доля малых и средних фирм чуть превышает 1/3, а в Японии роль этих фирм в экспорте снизилась с 16% в 1980 г. до 13,3% в 1990 г.

Возрастание доли мелких и средних компаний связано с изменением характерной для 50—60-х годов тенденции к росту экономии на масштабах производства в связи с дроблением спроса, его большей индивидуализацией и соответственно специализацией производства. В ряде отраслей обрабатывающей промышленности в соответствии со сдвигами в продуктовой сфере, прогрессом науки и техники произошли изменения в технологической и организационной структуре производства. Снижение оптимальных размеров концентрации усилило позиции малых и средних предприятий. Если до 70-х годов средняя численность занятых на новых заводах крупнейших корпораций составляла 644 человека, то в 80-е годы — 210 человек. В ряде стран этот процесс привел к снижению среднестатистических размеров предприятий: в Британии — с 85 до 57 человек, в США — с 53 до 50, в Японии — с 17 в конце 60-х до 15 в начале 80-х годов.

Взаимодействие компаний. Наличие различных по размеру компаний определяет организационную структуру национального хозяйства, которая является трехъярусной. На верхнем ярусе находятся крупные компании и их союзы, на среднем — более мелкие корпорации, работающие в основном на внутренний рынок, и далее — мелкие компании и отдельные производители. Между ними развивается взаимодействие, в основе которого находится стремление уменьшить риск и разделить расходы на разработки в связи с сокращением цикла жизни товаров. Это позволяет быстрее реагировать на изменения в спросе.

Другая группа причин взаимодействия фирм связана с развитием субконтрактных систем и поставок товаров точно в срок, это позволяет снижать издержки на складировании, осуществлять контроль за качеством продукции на отдельных стадиях производства. Развитие взаимодействия компаний привело к созданию устойчивой структуры отношений, построенной по сетевому признаку. В сетевую модель входят открытые, подвижные системы с преобладанием взаимовыгодных партнерских связей между независимыми фирмами во всему спектру их деятельности — от исследований до сбыта продукции. Широкие корпоративные связи помогают выживанию крупных фирм.

Поведение компаний в конкурентной борьбе не ограничивается внутренними рынками. Крупные и крупнейшие объединения вступают во взаимодействие с хозяйствующими субъектами других стран с целью сохранения и расширения своих позиций как на национальном, так и на международных рынках. Подобные взаимоотношения различны по времени, организационных форм взаимодействия. Это картельные соглашения о ценах, о разделе рынка, а также стратегические соглашения или союзы.

В конце XX в. в международных взаимодействиях широкую известность приобрели *стратегические союзы* отдельных компаний ведущих стран, как правило, в высоко технологичных отраслях. Стратегические союзы создаются для достижения конкретных целей, формально выходящих за рамки ценовой и сбытовой политики. Сокращение затрат, уменьшение риска при реализации крупных производственных проектов, разработке и внедрении новых видов

продукции, использовании сбытовой сети, торговых марок союзников для проникновения на новые рынки.

Стратегические союзы являются своеобразной формой конкурентной борьбы в технологических отраслях. Ограничивая конкуренцию в отдельных географических сегментах они обостряют ее в мировом или региональном пространстве.

Социальная структура предприятий. Изменение размерной структуры экономических агентов и производственных единиц, технологических параметров производства сопровождалось сдвигами в социально-экономической структуре внутренних рынков промышленно развитых стран. Эти сдвиги проявились в *значительном сокращении числа и роли предприятий, находящихся в государственной собственности, в дальнейшем снижении роли кооперативных предприятий и в увеличении роли предприятий различных форм организации, находящихся в частной индивидуальной и коллективной собственности.*

Наряду с формированием новой модели роста в связи с быстрорастущей диверсификацией спроса и предложения важное влияние на этот процесс оказал общий политический сдвиг вправо, интернационализация хозяйственной жизни, формирование и упрочение позиций частномонополистических центров урегулирования хозяйственной жизни. Растущие масштабы производства сопровождались совершенствованием иерархической организации и системы внутрифирменного планирования. Количество новых форм кооперации, слияний увеличивалось, что порождало новую волну концентрации. Крупномасштабная экономика способствовала созданию монополий и олигополии, несмотря на усиление конкуренции на отдельных рынках.

Процессы концентрации позволили уменьшить риски и увеличить эффективность принятия инвестиционных решений. Благодаря стратегии самофинансирования крупные компании могут избегать игры конкурентных сил. Создавался *ограниченный, автономный рынок капитала,* в рамках которого распределение средств происходило на уровне внутренних решений. Этому способствовала трансформация рынка капиталов в связи с укреплением богатого слоя населения.

В результате отмеченных социально-экономических процессов доля государственных предприятий в создании ВВП сократилась до 5% по сравнению с 8% в 1979 г. и 8,5% в 1982 г.

Производственные кооперативы не играют существенной роли в экономике развитых стран. В странах ЕС в начале 80-х годов в производственных кооперативах работало свыше 0,5 млн человек, почти треть из них — в Италии. Кооперация, потеряв свой производственный характер, в основном превратилась в фермерскую закупочно-сбытовую и городскую кооперацию потребителей. Главная сфера деятельности кооперации в городах — розничная торговля, на долю которой приходится примерно 10% всего оборота. Кооперация охватывает целый ряд других отраслей — сферу кредита, жилищное строительство.

Наибольшие масштабы кооперативной деятельности отмечаются в

Западной Европе. Развитие кооперативного движения зависит от конкретных политических и экономических условий каждой страны. Основные центры кооперативного движения нередко формируются не по отраслевому, а по политико-идеологическому принципу. В ряде стран существует несколько центров кооперативного движения.

Институциональная структура внутренних рынков определяет характер взаимоотношений хозяйствующих субъектов в обмене произведенной продукцией и услугами. Условно их можно разделить на закрытый, или защищенный, сектор, где существуют некоммерческие отношения, и открытый, или конкурентный, сектор, включающий разовые, краткосрочные сделки, черный рынок.

Закрытый, или защищенный, рынок опирается на различные формы защиты от конкуренции: юридическая зависимость, долевое участие, кооперация, государственные поставки и закупки (космическая промышленность, производство вооружений), государственное регулирование (телекоммуникации), технологическая зависимость пользователей от поставщиков, которые занимают постоянные технологические ниши в производстве сложной или специализированной продукции. Защищенные секторы конкурируют посредством технологий, максимизации доходов на базе большей или меньшей редкости продукции и ее технологических преимуществ. В США защищенный сектор охватывает 95% вооружений и космической промышленности, 90% атомной промышленности, 75% аэронавтики и профессиональной электроники, 70% в телекоммуникациях, 65% в фармацевтике, 30% в информатике. Наличие закрытых секторов значительно изменяет рыночные отношения в развитых странах.

18.6. Динамика внутренних цен

Внутренние рынки, их структура и состояние выступают одной из важнейших причин изменения внутренних цен. Ценообразование происходит на уровне первичных хозяйственных единиц, благодаря которому складывается совокупная ценовая структура. Общий уровень цен формируется в сфере денежного обращения национального хозяйства.

Изменение внутренних цен. На протяжении многих лет динамика цен претерпела огромные изменения.

В 50—60-е годы XX в. происходило относительно умеренное увеличение цен, а отдельные ценовые скачки носили кратковременный характер. Среднегодовые темпы прироста розничных цен составляли 3—4%. Перемены произошли в последние десятилетия. С конца 60-х до 80-х годов западные страны пережили самую длительную и широкую инфляцию в мирное время. Ни одна страна не избежала резкого роста цен. В шести ведущих промышленных странах годовой уровень инфляции колебался от 5 до 15% в годы наивысшего развития этого явления (1970— 1982 гг.). Во второй половине 90-х годов темпы инфляции упали до уровня, невиданного с 60-х годов.

Таблица 18.7

Динамика потребительских цен
в промышленно развитых странах, %

Страны, группы стран	1960-1972	1970-1980	1981-1990	1991-2000
ОЭСР	3,9	9,0	5,6	2,5
США	2,9	7,8	4,7	2,7
ЕС	...	9,5	6,3	2,8
Япония	5,7	9,0	2,0	0,9

И с т о ч н и к: МЭиМО, 1996. № 2. С. 73; World economic outlook. IMF. May 1999, – 150

Двадцатое столетие было одним из высоких по уровню инфляции периодов развития экономики Запада по сравнению с Х1Х в., когда после 1815 г. долговременные тенденции цен были стабильными. В промышленно развитых странах скачки и пики инфляции отмечались в 20-е, 40-е годы и в середине 70-х годов. Средний темп потребительских цен с 1900 по 2000 гг. составил 4,4% с различиями от 2,6% в Швейцарии, до 12,6% в Японии.

Причины роста внутренних цен. Постоянный рост цен в ХХ в. в значительной мере связан с функционированием механизма олигополии, сложившейся в большинстве отраслей. По мере перехода от свободной конкуренции к монопольным, олигопольным рынкам рост цен вызывался причинами производства и предложения товаров. В росте цен отражалось влияние крупнейших компаний, которые, сосредоточив в своих руках огромные материальные и трудовые ресурсы, проводили политику повышения цен, стараясь не допустить снижения прибылей. Определенную роль в ускорении темпов роста цен занимали факторы, связанные с издержками производства и динамикой производительности труда.

Интенсивный и длительный рост цен обычно создается достаточно высоким платежеспособным спросом в хозяйстве, превосходящим объем товарной массы и услуг в обращении. Платежеспособный спрос в определенной мере был искусственно расширен с помощью кредитно-денежной системы. В качестве фактора расширения спроса выступали государственные расходы, которые нередко вели к дефицитам государственных бюджетов. Связь дефицитов бюджетов с ростом денежной массы обусловлена непосредственно механизмом размещения в центральных банках облигаций государственных займов для покрытия бюджетных дефицитов. Огромные суммы государственного долга, размещенные в банковской системе, позволяют ей пополнять свои резервы, предъявляя к оплате или продавая правительственные ценные бумаги. Это дает возможность коммерческим банкам увеличивать объем своих операций, что приводит к огромному увеличению всех форм кредитования, которое поддерживает спрос в экономике и закрепляет

достигнутый уровень цен.

В длительной исторической ретроспективе движение цен соответствовало этапам развития экономики. Пример Британии, которая отражает процессы во всем мире, показывает, что цены снижались с конца XVII до середины XVIII вв., но значительно повысились в конце XVIII — начале XIX вв. Резкие повышения цен совпадали с войнами и политическими событиями. В XIX веке к ним добавилось увеличение добычи золота (1841—1851 гг. и 1896— 1914 гг.).

Изменение внутренних цен оказывает неоднозначное влияние на экономический рост. По отдельным оценкам, увеличение инфляции на один процентный пункт уменьшает рост на 0,02—0,03% пункта. Следовательно, при 100%-ной инфляции экономический рост замедляется на 2—3 пункта. Это немалая величина. Но когда происходит сокращение темпа инфляции с 7 до 2%, экономический рост увеличивается только на 0,1 процентного дункта. Значит, цена снижения уровня инфляции оказывается большой, так как это требует сокращения государственных расходов и занятости. Данные показывают, что во второй половине XX в. при более высоком уровне роста цен были более высокие до сравнению с предыдущими периодами темпы прироста ВВП.

Вопросы к теме

1. Назовите показатели и охарактеризуйте емкость внутреннего рынка и уровни его развития в промышленно развитых странах.
2. Какова связь между объемом и структурой потребительского спроса и экономическим ростом?
3. Охарактеризуйте в историческом плане изменения в структуре потребительского спроса.
4. Определите объем и структуру производственного спроса в развитых странах. Какие факторы на них влияют?
5. Какова роль промежуточной продукции в развитии внутренних рынков?
6. Раскройте основные изменения в структуре предложения.
7. Дайте понятие институциональной структуры внутренних рынков, определите ее составные части.
8. Каковы причины повышения доли и роли мелких и средних компаний в промышленно развитых странах в 70—80-е годы XX в.?
9. Какие изменения произошли в социальной структуре хозяйствующих субъектов западных стран в 80—90-е годы?

Глава 19

ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Промышленно развитые страны занимают доминирующее положение в мировом хозяйстве по всем параметрам экономической деятельности. В 90-е годы их позиции укрепились как в силу происшедших сдвигов в развитии производительных сил, так и резкого снижения доли восточно-европейских стран в мировом хозяйстве. Они производят около 80% ВМП, подсчитанного на основе валютных курсов, и 57% ВМП, определяемого на базе ППС, используя при этом основную часть ресурсов мира.

Подсистема развитых стран воздействует на мир универсально, применяя наряду с экономическими и военно-политические инструменты воздействия. Она представляет собой не только определенное социально-экономическое единство, но и выступает своеобразным орденом меченосцев, выражением которого является военно-политический блок НАТО, объединяющий практически все развитые страны и распространяющий свое влияние на весь мир.

Механизм западного прогресса обеспечил улучшение качества жизни в этой подсистеме, но породил противоречия и конфликты в мировом хозяйстве.

19.1. Промышленно развитые страны в мировом производстве

Экономический рост Промышленно развитых стран в последнюю четверть истекшего века характеризовался снижающимися темпами (табл. 19.1). С 1970 по 2000 гг. общий объем производства увеличился более чем в 2 раза, но это почти в 1,5 раза ниже показателей двух предшествующих десятилетий.

Таблица 19.1

Динамика ВВП Промышленно развитых стран, %, валютные курсы

Подсистемы	1971-1980	1881—1990	1991-1999
Развитые страны	3,1	3,0	2,2
Мир	3,7	2,9	2,4

И с т о ч н и к: International trade and development statistics. UNCTAD.1991;
World economic and social survey. UN. 2000.

Факторная производительность. Тенденции экономического ста определялись известными факторами производства, включая накопление

капитала, использование рабочей силы и научно-технического прогресса:

$$G = f\,(K+L+\ R+r).$$

В конечном счете они воплощаются в динамике производительности, которая зависит от количества и качества факторов (производительных сил), необходимых для производства данного объема продукции. Динамика производительности характеризует эффективность использования факторов производства. Для ее оценки используется несколько показателей, в частности, показатель совокупной факторной производительности, который представляет собой отношение объема произведенной продукции к показателю затрат капитала и труда. Она обычно подсчитывается как разница между темпами роста производства и средними темпами вводимых факторов производства, взведенных на их долю в факторном доходе (w), или

$$TFP\ =\ \Delta Y — \Delta L_w — \Delta\ K_w — \Delta R_w\,.$$

Совокупная факторная производительность понимается как показатель технического прогресса. Рост этого показателя свидетельствует не только о технических сдвигах, но и о росте квалификации и мотивации рабочей силы, совершенствовании методов управления и организации производства, а также о наличии возрастающего эффекта масштаба, когда определенные накладные расходы приходятся на больший объем выпускаемой продукции.

Показатели производительности труда и капиталоотдачи дают представление об использовании каждого крупного фактора производства. Производительность труда — это объем произведенной продукции на единицу затрат труда, а капиталоотдача — отношение произведенной продукции к затратам капитала. Рост производительности нередко является следствием роста капиталовооруженности.

Таблица 19.2

Прирост совокупной факторной производительности промышленно развитых стран, %

1960—1984 гг.	1,0
1984—1994 гг.	0,8

И с т о ч н и к: Economist, March 7. 1998. S.5

Несмотря на ускорение технического прогресса, расширение объема НИОКР, информатизации производства показатели отдачи основных факторов производства с 60-х годов замедлились (табл. 19.2). Производительность труда росла, но медленнее, чем после 40-х годов, начав улучшаться только в отдельных странах в 90-е годы. Рост капиталоотдачи также снизился.

Быстрая смена продукции и связанное с этим ускорение морального

старения оборудования приводили к увеличению капиталоемкости. Немалую роль в динамике производительности труда, капиталоотдачи играли структурные сдвиги в производстве и занятости. Как известно, во всех развитых странах происходило снижение доли занятых в сельском хозяйстве и в промышленности и рост ее в сфере услуг. Перемещение работающих из отраслей с более высоким уровнем производительности труда в отрасли с более низким уровнем, естественно, не могло не оказывать влияние на снижение темпов прироста совокупной производительности. Кроме того, во многих развитых странах произошло сокращение рабочего времени по сравнению с 50— 60-ми годами.

Во второй половине 90-х годов в США и Канаде отмечалось повышение многофакторной производительности. Возможно это объясняется новым этапом научно-технических нововведений, увеличением капиталовложений в новую технику, особенно в информационную, и технику связи. Доля инвестиций в информационные технологии в странах ОЭСР достигла 13% вложений в основной капитал в 1996 г., а в оборудование связи — примерно 5%.

Условия воспроизводства. Экономическое развитие западных стран осуществлялось в конкретных условиях воспроизводства.

Сильное влияние на экономические процессы оказывало обострение проблемы государственных финансов. В 70-е годы — первой половине 80-х годов возросли бюджетные дефициты (1960—1973 гг. — 0,2%, 1983—1986 гг. — 4,1% совокупного ВВП). Только в конце 90-х годов они понизились до 1,5—1,6% совокупного ВВП.

Бюджетные проблемы были вызваны более быстрым ростом расходов, которые выросли с 28% ВВП в 1960 г. до 50% в 1994 г. (48% в 2000 г.). При этом государственное потребление в 80— 90-е годы оставалось почти неизменным. Большие сдвиги произошли в переводах: государственные пенсии, субсидии и процентные платежи. В 1960 г. переводы в среднем составляли 8% ВВП, в 1980 г. они поднялись до 17% и в 1992 г. — до 22% ВВП. Эти платежи составляют примерно треть ВВП во Франции, Италии, Норвегии и Швеции.

Растущие дефициты государственных финансов привели к резкому увеличению государственного долга, который поднялся с 40% в 1980 г. до почти 70% ВВП в 1995 г.(60% в 2000 г.). В ряде стран (Бельгия, Канада, Греция, Италия, Япония) величина валового долга приблизилась или превзошла объем их ВВП.

Снижение темпов роста с начала 70-х годов создало значительные ограничения для бюджетных поступлений в связи с сокращением налоговой базы. Тем временем реальные учетные ставки, которые обычно понижались в периоды снижения эффективности производства, увеличились в 80-е годы, что ограничило бюджетные возможности западных правительств.

Нараставшие дефициты соседствовали с диспропорциями в товарно-денежных отношениях. Высокое инфляционное давление до середины 90-х годов создавало нестабильную экономическую обстановку для принятия

экономических решений. Все это приводило к торможению воспроизводственных процессов по сравнению с 50—60-ми годами.

Изменение уровня развития. Снизились темпы прироста ВВП на душу населения. В наибольшей степени эта тенденция проявилась в 90-х годах — 1,5% (2,3% в 80-е годы). Следует иметь в виду, что в 80—90-е годы развитые страны уступали в темпах развития развивающимся странам, а по приросту ВВП на душу населения — странам Восточной и Южной Азии.

Технические и социальные сдвиги. Рассматриваемый период развития западных стран характеризуется созданием нового технического базиса производства который создает возможности перехода к новой модели экономического роста. Уже созданы важные звенья нового технического базиса производства: автоматизированные системы проектирования продукции и управления производственными процессами; технологическое оборудование с программным управлением, ЭВМ и микропроцессоры, информационная техника и технологии. Их соединение с действующей системой машин при новых формах организации производства позволяет придать необходимую гибкость технологическим процессам, разнообразить виды продукции, повысить производительность труда.

Технологические сдвиги сопровождаются повышением доли высокопрофессионального труда. Складывается массовое производство, основанное на знании наемного труда — «экономика знания». Она включает высокотехнологичные отрасли промышленности, отдельные секторы сферы услуг с высококвалифицированными работниками, такие как здравоохранение и образование. Оценивается, что в предпринимательском секторе развитых стран «экономика знания» обеспечивает 51% производства товаров и услуг.

Складываются новые хозяйственные и социально-экономические структуры. Производственная структура становится ресурсосберегающей, более ориентированной на применение творческих элементов. В этих условиях меняется соотношение между факторами производства.

Переход к новому технологическому базису сопровождается перестройкой общехозяйственного накопления. В единое целое объединяются три вида накопления: инвестиции в науку, производственное накопление, воспроизводство рабочей силы. Основное внимание обращается на сращивание накоплений в науку и рабочую силу. Происходит пересмотр исторически господствующей системы приоритетов к ускорению экономического роста на базе технического совершенствования. Возросло значение качества развития с учетом экологических, социальных, культурных ценностей.

Позиции в мировом производстве. Неоднозначно изменялось положение промышленно развитых стран в мировом производстве. Подсчет ВВП в текущих ценах показывал снижение их доли в мировом производстве в 70-е годы и возрастание в 80—90-е (1960 г. — 67,8% ВМП, 1980 г. — 68, 1990 г. — 72,3, 1998 г. — 78,0% ВМП). Изменение доли этой подсистемы мирового хозяйства показывает не только региональные сдвиги в мировом производстве, оно отражает резкое повышение цен на сырьевые товары в 70-е годы, продвижение развивающихся стран на пути индустриализации, резкое

уменьшение доли восточно-европейских стран.

Положение промышленно развитых стран значительно меняется при подсчете их совокупного ВВП на базе паритета покупательной способности валют. Но и в этом случае их доля в мировом производстве превышает половину объема ВМП (1990 г. — 55,7%, 2000 г. — 57% ВМП). Данный подсчет отражает большую долю товаров и услуг развивающихся стран, которая не попадает в каналы международного обмена.

Двигателем экономического роста индустриальных стран Запада выступала сфера услуг, в которой они доминируют, особенно в деловых услугах. Развитые страны удерживают свои позиции в выпуске обработанных товаров, упрочив их в производстве средств производства.

В некоторых отраслях производства средств производства и промежуточных товаров, таких, как продукция черной металлургии, общего машиностроения, металлообработки, бытовой электронной техники, микрокомпьютеров, судостроения, произошло сокращение относительной конкурентоспособности. Большинство этих производств относится к категории среднего технологического уровня, которые все шире развиваются в новых индустриализующихся странах. Прирост в этих отраслях, по-видимому, и впредь будет медленным, что приведет к дальнейшему уменьшению доли развитых стран.

Несмотря на изменение сравнительных преимуществ, промышленно развитые страны удерживают достаточно сильные позиции в производстве продукции легкой и пищевой промышленности. На их долю приходится свыше 60% мирового выпуска (69% — 1965 г., 60% — 1985 г.,). Отдельные страны, например Италия, даже упрочили свои позиции в производстве изделий легкой и пищевой промышленности.

Данные показывают, что во многих отраслях обрабатывающей промышленности компании западных стран удерживают свои лидирующие и доминирующие позиции в мировом производстве. При этом в 90-е годы их доля возросла не только по целому ряду высокотехнологичных, но и традиционных товаров. Общая тенденция в изменении их положения в мировом производстве заключается в том, что они постепенно сокращают выпуск традиционных товаров, сосредоточивая основные усилия на новейших и модифицированных товарах. Позиции рассматриваемой подсистемы в производстве высокотехнологичных товаров — результат их доминирования в научно-технической сфере.

Рассматриваемая подсистема занимает положение ведущего производителя сельскохозяйственной продукции, особенно мясных продуктов. Механизация аграрной сферы, повышение сопряженности в использовании всех факторов производства оказало решающее воздействие на рост эффективности выпуска продукции, который обгонял прирост населения.

Промышленные страны обладают наиболее развитой инфраструктурой. В странах ОЭСР насчитывается 50 телефонных номеров на 100 жителей, а во всем мире — 10. На их долю приходится 70—80% транспортных услуг.

Положение промышленно развитых стран в мировом производстве

находит отражение в функционировании международных рынков капиталов. Все основные финансовые центры расположены в экономически развитой части мира — 21 из 31 финансового мирового центра. Почти все кредитно-финансовые объединения развитых стран входят в число крупнейших в мире. Средние по величине банки в этой подсистеме значительно превосходят крупнейшие банки развивающихся стран. К примеру, 29 крупнейших банков, действующих на территории развитых стран, сосредотачивают 30% совокупных активов тысячи крупнейших банков мира.

Не удивительно, что промышленно развитые страны занимают ведущие места по показателям конкурентоспособности национальных экономик — 16 среди первых 20 мест. Европейский форум управляющих проводит сравнительный анализ конкурентоспособности стран на основе 340 показателей, которые сводятся в 10 групп (динамичность экономики, промышленная эффективность, динамичность рынка, финансовая динамичность, людские ресурсы, роль государства, природные ресурсы и инфраструктура, ориентация на внешние связи, передовые нововведения, социально-экономическое согласие и стабильность). Принципиальное значение имеет взаимовлияние всех условий, что создает динамичную и стимулирующую среду.

В развитых странах сложилась *техносфера* — искусственная среда жизнедеятельности человека. Ее образует сочетание промышленности, техники и обслуживающих отраслей. Техносфера предоставляет значительной части населения развитых стран высокий уровень и качество жизни. Ее развитие и поддержание базируется на все увеличивающемся использовании ресурсов и капитала всего мира. Для удержания своего привилегированного положения в мировом хозяйстве Запад после распада социалистической системы ищет противостояния и стимулы к развитию, используя *цивилизационный подход,* чему служит концепция столкновения цивилизаций Хаттингтона.

19.2. Промышленно развитые страны в международных экономических отношениях

Развитие индустриальных стран неразрывно связано с внешней сферой: капитал может развиваться, только постоянно расширяя масштабы своего влияния. Раздвигая рамки внутренних рынков, внешнеэкономические связи могут содействовать смягчению социально-экономических диспропорций или усугублять их. За счет внешнеэкономических отношений обычно достигается снижение издержек производства и повышение его эффективности.

Развитие внешнеэкономических связей приводит у усилению взаимозависимости стран и подсистем, открытости их хозяйства.

Открытость экономики. Отношение внешнеторгового оборота (экспорт + импорт) к ВВП значительно возросло в 90-е годы. 1/4 часть совокупного ВВП этой подсистемы мирового хозяйства реализуется за рубежом и примерно такая же часть ВВП обеспечивается за счет импорта. Сегодня более половины

компаний производят и реализуют свою продукцию за пределами страны происхождения, примерно половина сырья и промежуточных продуктов приобретается по импорту или производится за границей их дочерними компаниями.

Наибольшая степень открытости характерна для малых стран, в которых развитие производительных сил, факторов производства уже давно вышло за рамки внутренних рынков. В них доля экспорта, импорта превышает половину их валового продукта. Следует отметить, что у ряда стран, прежде всего бывших метрополий колониальных империй, этот показатель в начале века был выше, чем в начале 90-х годов. В Британии он составлял порядка 45%, в Японии — 30%, во Франции — 35% ВВП. Следовательно, только во второй половине 90-х годов открытость экономики ведущих западных стран превысила уровень начала XX в., что было достигнуто экономическими методами.

Развитие современных международных экономических отношений, рост открытости экономик определяются воздействием противоречивых тенденций. С одной стороны, усиливается интернационализация, мировизация хозяйственной жизни, а с другой — стремление отдельных государств занять более выгодные мирохозяйственные позиции.

Движение капитала. Международное движение капитала занимает центральное место в сегменте внешнеэкономических связей. Оно определяет развитие других форм этих связей.

Индустриальные страны выступают основными субъектами и объектами приложения предпринимательского и ссудного капитала. Примерно 90% ссудного капитала международных рынков размещается внутри стран.

Положение промышленно развитых стран в движении финансовых средств между подсистемами мирового хозяйства изменилось. В 90-е годы они стали нетто-экспортерами капитала в размере 160 млрд долл. в год, в 80-е годы выступали нетто-импортерами финансовых средств — порядка 15 млрд долл. в год. Основными объектами притяжения капитала выступают США, а также Британия. Япония длительное время является чистым кредитором. На взаимные потоки капитала между США Японией (порядка 80 млрд долл. в год) приходится примерно треть чистых мировых потоков капитала. Между тем до 80-х годов Япония была нетто-импортером капитала, а США — до конца 70-х годов чистым экспортером.

Движение предпринимательского капитала. Наиболее крупные потоки капитала перемещаются в форме прямых и портфельных инвестиций, которые стали важным фактором экономического развития. Об этом свидетельствуют значительное превышение темпов роста прямых иностранных капиталовложений над темпами внешней торговли и совокупного ВВП (в 90-е годы — в 2,5 и 1,7 раза), активизация деятельности практически всех стран по привлечению иностранных инвестиций и глобализация стратегий международных компаний. Прямые иностранные капиталовложения являются не только самостоятельным фактором экономического развития, но и в значительной мере влияют на динамику и структуру торговли, передачу технологии и потоки финансовых средств.

Роль иностранных прямых инвестиций резко возросла в движении капитала между развитой и другими подсистемами. На их долю приходится 52% чистого потока капитала, на портфельные инвестиции — 33%. Увеличение значения межсистемных потоков прямых капиталовложений произошло в связи с приватизацией государственной собственности в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой и установлением контроля над целым рядом этих предприятий компаниями западных стран. Но основная масса прямых капиталовложений движется внутри подсистемы промышленно развитых стран, хотя в 90-е годы их значение в качестве объектов приложения капитала в межстрановых потоках снизилось (1997—1999 гг. — 66,5%).

Одной из примечательных черт в движении капитала в развитой подсистеме в 80—90-е годы было превращение США в крупнейший объект приложения прямых капиталовложений. В 1970 г. иностранные инвестиции в США равнялись только 10% общемирового объема зарубежных капиталовложений, а в 1997—1998 гг. эта доля повысилась до 21—23%.

Таблица 19.3

Распределение ИПК по странам (на базе ввоза)

Подсистемы	1980		1990		1998	
	I	II	I	II	I	II
Развитые страны	374,0	77,5	1380,8	78,4	3230,9	67,7
ЕС	200,7	53,7	770,4	43,7	1757,2	26,3
Британия	63,0	12,7	203,9	11,6	394,6	8,3
Германия	36,6	7,4	11,2	6,3	225,6	4,7
Канада	54,1	10,9	9	6,4	166,3	3,5
Франция	22,9	4,6	86,5	4,9	182,0	3,8
США	83,1	16,8	394,9	22,4	1087,3	22,7
Япония	3,3	0,6	9,9	0,6	38,8	0,8
Всего в мире	495,2	100	1761,2	100	4772,0	100

I — объем, млрд долл.
II — доля в мире, %
И с т о ч н и к: UNCTAD. World investment report 2000. UN. p.294.

Иностранные компании играют важную роль в обрабатывающей промышленности и в кредитной сфере развитых стран. Они дают от 2,5% в Японии до 65% производства обрабатывающей промышленности в Ирландии (США — 15,7%, Германия — 12,8, Франция — 31, Италия — 24,6, Британия — 30,5).

Прямые капиталовложения оказывают неоднозначное влияние на принимающие страны. *Позитивное влияние* в значительной степени проявляется через передачу технологии и других неосязаемых активов, которые ведут к увеличению производительности, улучшению эффективности используемых факторов производства и повышению уровня экономического

развития. Это влияние может быть прямым, если дочерние компании ТНК более производительны, чем местные фирмы, и если они осуществляют передачу технологии и других активов. Оно может быть косвенным, когда увеличивающаяся межфирменная конкуренция повышает эффективность всех компаний в том или ином секторе хозяйства. Иностранные прямые инвестиции могут способствовать повышению уровня квалификации местной рабочей силы через ее использование на предприятиях ТНК.

Отрицательное влияние иностранного капитала на принимающую страну также имеет прямой и косвенный аспекты. Прямой отрицательный аспект может возникать от рыночной силы ТНК и их способности использовать свою силу для обеспечения монопольных прибылей и перевода их в страну пребывания. ТНК могут создавать косвенное отрицательное воздействие путем давления на экономическую политику, использования научных разработок, перекрещивающееся законодательство страны пребывания и приложения капитала.

Сочетание отрицательного и положительного аспектов влияния иностранных прямых капиталовложений может меняться от страны к стране и в разные периоды времени. Так, в США официальная политика в 50—70-е годы всегда поддерживала тезис о положительном влиянии иностранных инвестиций. В конце 80-х годов, когда там резко возросли иностранные инвестиции, у многих политиков стало вызывать сомнение их положительное влияние на экономическое развитие и были проведены некоторые ограничительные меры. В целом многие исследователи сходятся во мнении, что приток иностранных прямых инвестиций оказывает чистый положительный эффект на экономику развитой страны.

Несомненно влияние экспорта прямых капиталовложений на экономику страны происхождения. Нередко его анализ концентрируется на сокращении занятости, исходя из того, что капиталовложения часто создают за границей конкурирующие мощности.

Экономическая помощь. 11% всего чистого оттока капитала из развитых стран составляет экономическая помощь, предоставляемая развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Она формально классифицируется как официальное финансирование развития и делится на два подвида — официальная помощь развитию и другое официальное финансирование развития. Различия между ними определяются условиями предоставления средств. Наиболее льготны средства официальной помощи развитию, в меньшей мере — другое официальное финансирование развития, но и оно более выгодно, чем кредиты, полученные на рынках капитала. Основное место среди различных видов занимает официальная помощь развитию — до 4/5 средств.

В настоящее время в оказании помощи развитию участвуют все промышленные страны. Страны-доноры предоставляют экономическую помощь за счет бюджетных средств. Наибольшие усилия по оказанию помощи прилагают Скандинавские страны, которые выделяют на эти цели до 1% ВВП. В целом развитые страны направляют на экономическую помощь 0,22% ВВП, и

этот показатель в последние десятилетия сокращался. В 1978—1987 гг. прирост составлял 4,3% в среднем в год, а в 1988—1997 гг. уже 0,7%. Почти 65% экономической помощи предоставляется в форме даров.

Крупнейшим донором является Япония, предоставляющая развивающимся странам 9—13 млрд долл. ежегодно. В течение нескольких десятилетий ведущие позиции в этой области занимали США.

Экономическая помощь обычно компенсирует недостатки в функционировании рыночных механизмов или невозможность их функционирования в международном масштабе. Часто она направляется на удовлетворение необходимых нужд или на создание инфраструктурных объектов, которые обеспечивают условия для проникновения частного капитала.

Движение капитала в форме экономической помощи не является чистым вычетом из национального дохода развитых стран. В ее составе присутствует условие закупки товаров и услуг страны донора — так называемая *связанная помощь*. Примерно 1/4 часть помощи всех стран связана с поставками их товаров и услуг. Для получающих стран эту часть помощи обходится дороже на 15%, чем при обычных торговых операциях.

Экономическая помощь нередко направляется на осуществление крупных проектов, прежде всего в транспортное строительство, энергетику, связь, поставки для которых обычно имеют связанный характер и выгодны для ТНК. Некоторые виды помощи оказываются в связи с тем, что эти средства неизбежно расходуются в стране, предоставляющей помощь. Примером этого является техническая помощь. Из 12 млрд долл., идущих ежегодно на консультирование, проектирование, подготовку кадров, свыше 90% расходуется на оплату консультантов страны, предоставляющей помощь.

Государственное финансирование поставок по программам экономической помощи закрепляет позиции стран-доноров в мировой торговле. Оно создает или удерживает за компаниями страны-донора рынок, в значительной степени независимый от платежеспособности покупателей и реальной конкурентоспособности поставляемой продукции или оказываемых услуг. Уровень привязки помощи к экспорту понижается, когда она предназначается для удовлетворения нужд беднейших стран, но и в этом случае компании страны-донора могут легче закрепиться на рынке принимающей страны. По оценкам, положительный эффект от предоставляемой помощи на платежный баланс стран-доноров, часто равен или превышает объем выделяемых средств.

Внешняя торговля. Динамика внешнеторгового оборота развивалась неравномерно. В 80—90 годы темпы прироста снизились в 1,5 раза по сравнению с 50—60-ми годами, когда среднегодовой темп прироста превышал 9%, но оставались значительно выше 30-х годов. Расширение внешней торговли обеспечивало до 15% прироста совокупного ВВП в каждый период за счет экономии масштаба и специализации.

Неравномерность развития внешней торговли приводила к изменению положения развитых стран в мировом экспорте и импорте. Их удельный вес в

мировом экспорте характеризуется следующими показателями: 1970 г. — 71%, 1981 г. — 61, 1990 г. — 75,7, 1999 г. — 78% (если считать ЕС как единое целое, то 60%). Для сравнения отметим, что в 1900 г. эта группа стран сосредоточивала 73% мирового экспорта, т.е. она удерживает свои позиции в течение века.

Темпы роста внешней торговли развитых стран в 80-90-е годы несколько уступали среднемировым, составляя в среднем 5,0 , и 6,5% в год. Наиболее высокие темпы роста экспорта были у малых стран. Среди ведущих стран выделялись США. Резкая неравномерность развития внешней торговли способствовала сохранению значительных различий в уровнях внешней торговли между странами. Разрыв в торговле на душу населения выше, чем в ВВП: наибольший между Бельгией и Грецией — 19:1.

Сдвиги в производственной базе и структуре спроса на мировых рынках вызвали значительные изменения в структуре экспорта и импорта. Расширение сферы услуг в экономике этой подсистемы предопределило увеличение третичной сферы во внешнеэкономических отношениях. Ее доля поднялась до 21% всего экспорта (1982 г. — 17,7%). Более быстрыми темпами возрастал экспорт предпринимательских услуг, а среди последних — телекоммуникационных и услуг программного обеспечения. На долю развитых стран приходится почти 90% этого вида экспорта. Среди крупнейших экспортеров предпринимательских услуг США, Британия, Франция и Нидерланды выступают как чистые экспортеры, Германия, Италия и Япония — как чистые импортеры.

Основу внешней торговли составляет товарный обмен, где ведущие позиции занимают обработанные изделия. Расширение вывоза продукции обрабатывающей промышленности зависит от наделенности капиталом, технологией и квалифицированной рабочей силой, в которых индустриальные страны обладают конкурентными преимуществами. Поэтому в целом развитые страны в 80—90-е годы укрепили свои позиции в экспорте обработанной продукции. Позиции развитых стран несколько ослабли на рынках продукции с устоявшейся технологией — судов, станков, черных металлов, текстиля. В большинстве стран увеличилась доля высокотехнологичной продукции: в 1998 г. ее доля составляла 33% объема экспорта обрабатывающей промышленности развитых стран. Доля низкотехнологичной продукции сократилась у всех стран.

Особое место среди промышленных товаров занимают изделия электроники и информационной технологии, к которым относятся оборудование для автоматической обработки данных, детали и принадлежности, оборудование электросвязи и детали, полупроводниковые приборы и электронные микросхемы. Темпы роста этих товаров были значительными и превышали аналогичные показатели по другим основным группам экспортных товаров. Их доля в промышленном экспорте резко выросла. Промышленные страны в экспорте этой группы товаров сохраняют лидирующие позиции. В 1997 г. на их долю приходилось 85% поставок конторского оборудования и информационной технологии (1980 г. — 88,5%).

Основными экспортерами остаются США и Япония.

Таблица 19.4

Доля промышленно развитых стран в мировом экспорте по основным товарным группам, %

Товарные группы	1980	1990	1998
Сырьевые товары	—	40,0	51,7
продовольствие	64,4	63,0	60,0
сельскохозяйственное сырье	61,2	62,2	60,4
топливо	18,3	23,0	32,3
руды	67,5	56,8	55,3
Обработанные товары	—	73,3	70,6
текстиль	61,3	42,1	41,3
химикаты	87,1	81,0	81,1
машины и транспортные средства	85,0	79,7	75,3
металлы	85,7	65,2	62,6
другие товары	80,1	74,6	70,0

И с т о ч н и к: World Economic Survey. 1993. UN.; World Economic and Social Survey. 2000. UN.

Промышленно развитые страны увеличили свою долю на мировых рынках сырьевых и продовольственных товаров главным образом за счет топлива, доля которого за 1980 — 1998 гг. увеличилась с 18,3 до 32% (табл. 19.4).

Успехи в индустриализации в ряде регионов развивающегося мира привели к уменьшению доли западных стран на рынках химических товаров и в экспорте машин и оборудования. Как видно из таблицы, в двух товарных группах — текстиль и металлы — доля индустриальных стран сократилась значительно.

Сдвиги в структуре производства и спроса под влиянием НТП вызвали существенные изменения роли развитых стран в мировых закупках. В 80—90-е годы произошло значительное увеличение импорта (более 20%) в их общем потреблении.

Стремительный рост доли импортной продукции в общем потреблении позволяет во многих случаях снижать издержки производства и сдерживать инфляцию. Он происходит за счет как конечных товаров, так и особенно промежуточной продукции.

Несмотря на увеличение роли импорта в потреблении, по отдельным товарным группам произошло сокращение доли западных стран в мировом импорте ряда сырьевых товаров (с 72 до 68% за 1985—1998 гг.), в первую очередь, топлива и руд цветных металлов. В русле общей тенденции находится

рост доли импорта машин и оборудования, транспортных средств и черных металлов (табл. 19.5).

Таблица 19.5

Доля промышленно развитых стран в мировом импорте, %

Товарные группы	1980	1990	1998
Сырьевые товары	—	68,6	68,2
продовольствие	61,4	66,2	71,2
сельскохозяйственное сырье	68,3	66,0	41,2
топливо	75,3	69,0	65,8
руды и металлы	79,1	71,0	63,8
Обработанные товары	—	68.0	68,8
текстиль	69,7	69,5	69,3
химикаты	63,8	61,6	66,6
машины и транспортные средства	59,5	66,8	68,4
металлы	56,3	63,9	66,2

И с т о ч н и к: World Economic Survey. 1993. UN.; World Economic and Social Survey. 2000. UN.

Одним из важнейших факторов усиления позиций той или иной страны либо подсистемы на мировом рынке является использование научно-технических достижений. Они укрепляют положение тех поставщиков, которые добились наибольших успехов в их освоении.

Международный технологический обмен. Обмен технологией, которая воплощаются в машинах, знаниях, квалификационных навыках, осуществляется в виде лицензий, технических услуг вместе с движением прямых капиталовложений и торговлей оборудованием. Характерной чертой этой сферы является усиление технологических обменов между самими промышленными странами и увеличение их доли в этом сегменте мировых обменов с 85% в начале 70-х годов до более 90% в конце 90-х годов. Поступления развитых и прежде всего ведущих стран от интеллектуальной собственности резко возросли. В основном это было обеспечено за счет США, чистые поступления которых увеличились с 1,1 млрд в 1970г. до 4,3 млрд в 1980г. и 14,3 ; млрд долл. в 1991 г. и 25 млрд в 1998 г. В этих показателях отражаются как увеличение реальных обменов научно-техническими достижениями, так и динамика цен. Основной объем торговли технологией происходит в рамках внутрифирменной торговли производственных комплексов ТНК.

Условия торговли. Внешнеэкономические связи выступали важным условием развития индустриальных стан. Этому способствовало улучшение *условий торговли* (*ToT*), под которыми донимается соотношение экспортных и

импортных цен определенного товара, страны, группы стран. Его увеличение ведет к росту доходности внешней торговли, а сокращение к его ухудшению.

$$ToT = \frac{P_x}{P_{im}},$$

где P_x — экспортные цены, индекс экспортных цен;

P_{im} — импортные цены, индекс импортных цен.

За 1980—1998 гг. стоимость единицы экспортной продукции развитых стран увеличилась в 1,3 раза, а развивающихся стран снизилась в 1,4 раза.

В 80-е годы произошло относительное сокращение дефицитов платежных балансов по текущим операциям, а в 90-е годы они в целом стали сводиться с положительным сальдо. При этом в группе ведущих стран отрицательное сальдо отмечается у США (1,5—2,2% ВВП), Германии (0,5—1,0% ВВП), Британии (0,3— 1,8% ВВП).

Анализ позиций развитых стран на мировых рынках показывает, что интернационализация их хозяйств возросла. Их позиции на рынках современных товаров и услуг во многих секторах остаются доминирующими.

Важной особенностью участия западных стран в международном разделении труда является развитие этого процесса прежде всего в рамках данной подсистемы. Между индустриальными странами существует горизонтальная взаимозависимость, потоки капиталов и товаров, технологии идут внутри секторов экономики в двух направлениях. Эти процессы способствуют интеграции промышленно развитых стран на региональном уровне, вызывают асимметричное развитие мировой хозяйственной системы. Подсистема развитых стран воспроизводит прежде всего себя, используя другие две подсистемы развивающихся и переходных стран в своих интересах.

Вопросы к теме

1. Какова роль основных факторов производства в экономическом развитии промышленных стран?
2. Охарактеризуйте условия воспроизводства в развитых странах в 80—90-е годы.
3. Какие изменения происходят в техническом базисе производства развитых стран?
4. Проанализируйте изменения, происшедшие в положении развитых стран в мировом производстве (ВМП, промышленное производство и т.д.).
5. Какие изменения произошли в интернационализации воспроизводственных процессов рассматриваемой группы стран?
6. Охарактеризуйте положение развитых стран в международном движении капитала — прямые, портфельные инвестиции, ссудный капитал, экономическая помощь.
7. Какие изменения произошли в позициях этой группы стран в мировом экспорте и импорте?

Глава 20

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТЫХ СТРАН

В промышленно развитых странах одновременно существуют и взаимодействуют два организующих начала — свободно рыночные и целенаправленно регулирующее (частное, олигопольно-монопольное и государственное), которые отличаются друг от друга методами воздействия на хозяйство и зонами действия. Сложение векторов их действия происходит при осуществлении долгосрочных и краткосрочных целей, что находит выражение в экономической политике как целенаправленной деятельности субъектов экономических отношений. Экономическая политика является составной частью внутренней и внешней политики, и в своем развитии отражает закономерности функционирования хозяйственной системы. Она является не только объектом воздействия экономических императивов, но и сама оказывает сильное обратное влияние на экономику, что определяет ее активную роль в хозяйственном развитии.

Экономическая политика, рассматриваемая как практическая хозяйственная деятельность, содержит в себе как цели, так и средства их достижения. Нередко сами средства и их развитие становятся одной из целей политики. Цели политики делятся на основные, стратегические и текущие, конъюнктурные. Экономическая стратегия и политика формируются под воздействием внутренних и внешних условий, в первую очередь сдвигов в производительных силах, уровне международного разделения труда и обобществления производства и капитала, т.е. того, что определяет общие условия воспроизводства. Важную роль играют изменения в мировом развитии, включая расстановку основных социально-экономических и политических сил.

20.1. Экономическая стратегия и политика западных стран в 50-60-е годы

Усиление роли государства. Изменение политической и социальной обстановки в мире после Второй мировой войны, условий воспроизводства, связанные с сокращением сфер влияния капиталистических стран, обострением социальной напряженности оказали глубокое воздействие на их экономическую политику и стратегию. Встали задачи стабилизации экономической и политической обстановки внутри промышленно развитых стран и укрепления их позиций в мире. Эти задачи могли решаться при усилении роли государства, мобилизации с его помощью общенациональных ресурсов.

Успехи Советского Союза в индустриализации страны, политика США в преодолении «великой депрессии», опыт послевоенного восстановления и реконструкции хозяйств подтвердили преимущества активной роли

государства. Идеи смешанной экономики объединили взгляды различных политических и социальных групп, что способствовало их утверждению. В смешанной экономике цены и объем предложения товаров и услуг устанавливаются преимущественно рынком, но государство как совокупный предприниматель и перераспределитель доходов осуществляет регулирование воспроизводственных процессов с целью решения задач, которые рынок не выполнил бы или выполнял недостаточно быстро. Государство несет ответственность за обеспечение наиболее разумного использования всех национальных ресурсов. Его ответственность за эффективное функционирование национальной экономики обусловлена, в частности, тем, что от этой эффективности зависит объем средств, поступающих на общественные нужды.

В развитии смешанной экономики рабочее движение увидело способ борьбы с пороками капитализма, а предприниматели надеялись, что таким образом можно создать атмосферу сотрудничества с наемной рабочей силой, способствующей быстрому росту производства. Программы восстановления и реконструкции целого ряда западно-европейских стран включали проведение национализации базовых промышленных отраслей, организацию планирования, создание специальных структур, поощряющих участие работников в управлении на национальном, отраслевом уровнях, на уровне отдельного предприятия, осуществление государственных инвестиций в реконструкцию национальных хозяйств.

Основные направления экономической стратегии. На авансцену экономической стратегии выдвинулись четыре направления, получившие название «магического четырехугольника». Они предусматривали *достижение стабильного экономического роста, высокой занятости, устойчивости цен и равновесия платежного баланса.*

Выработка основных направлений экономической политики опиралась на теоретические построения Дж. М. Кейнса, согласно которым рыночный капитализм нестабилен в своей основе и не существует никакого автоматического механизма, который мог бы обеспечивать занятость и равновесие между производством и потреблением. Для устранения этой нестабильности теория Кейнса, оставаясь верной общим рыночным принципам, отводит важную контролирующую и направляющую роль государству. Она дополнила концепцию микростатического равновесия рыночной системы макроэкономическим, опирающимся на активное и всеобщее регулирование государственной власти.

Важнейшее место в хозяйственной жизни заняла *стратегия ускорения экономического роста.* Обеспечение занятости и благосостояния населения требовали поддержания достаточных темпов экономического роста в долгосрочной перспективе. Увеличение масштабов производства создавало материальные условия для обеспечения населения товарами массового спроса, для занятости, для сокращения рабочего времени. Роль государства не сводилась лишь к непосредственному регулированию роста, для его обеспечения оно должно было устранить преграды на пути долгосрочного

развития.

В 50—60-е годы экономический рост был не только более быстрым по сравнению с предыдущими периодами, но и приобрел значительную стабильность. В этот период на экономику воздействовали две силы — внутренний спрос и антициклическая политика, являвшиеся приоритетными для правительств. Они приводили к десинхронизирующему эффекту, выравнивающему движение цикла. В 60-е годы многие экономисты и политические деятели пришли к мысли, что экономические кризисы остались в прошлом.

Обеспечение экономического роста выдвигало задачу распределения его результатов. В 60-е годы наряду с поддержанием высоких темпов роста одной из основных целей политики многих стран стало *строительство государства «всеобщего благоденствия»*. Политика государства «благоденствия» распространяет ответственность государства за благосостояние индивидов. Ее цель — предоставить всем членам общества различные социальные права путем «справедливого» распределения доходов. Индивидуальное благосостояние выдвинулось в качестве одной из основных проблем социально-экономического развития. Обязанностью общества становятся контроль за мерой труда и потребления, сокращение неравенства в доходах. Были приняты законы о фиксированном минимуме заработной платы, введены налоги на наследуемое имущество, установлена прогрессивная шкала налогообложения прибыли. Во многих странах значительные средства стали направляться на рост социального благосостояния.

Государственные расходы на социальные цели во второй половине столетия значительно возросли. В 1990 г. при значительных колебаниях по странам они достигли 23,2% ВВП стран-членов ОЭСР (15,4% — на социальное обеспечение и 7,8% — на здравоохранение) против 10,9% в 1960 г. В последующие годы их рост значительно замедлился.

На макроэкономическом уровне социальное обеспечение является одним из факторов, определяющих цену рабочей силы. Доходы, перераспределяемые в пользу детей и молодежи, являются капиталовложениями в человеческий фактор и во все большей мере выступают в качестве ключевой предпосылки экономического роста. Социальные выплаты способствуют преодолению неуверенности в завтрашнем дне и рассматриваются в качестве одного из компонентов регулирования спроса, который содействовал развитию экономики промышленно развитых стран в 50—60-е годы.

В 60-е годы основным компонентом доходов населения стала заработная плата и другие виды оплат. В 1970 г. их доля составила 60% доходов семей. В низших по доходам группах населения наличные выплаты, трансферты составили более половины доходов.

В тесной связи со стратегией государства благосостояния развивалась *политика «полной занятости»*. Для ликвидации безработицы увеличивали государственные расходы, чтобы возместить недостаточную склонность к потреблению частных лиц и довести общий объем эффективного спроса до уровня «полной к занятости». При этом достижение «полной занятости» не

исключало существование безработицы. В отдельных странах были установлены определенные ее уровни: в США — 3—4%, в Британии — 1—1,5% рабочей силы.

Политика занятости включала воздействие на качественные характеристики рабочей силы, повышение образовательной и профессиональной подготовки. Значительно увеличилось число учебных заведений, возникли государственные центры подготовки, переподготовки и повышения квалификации лиц, оказавшихся без работы.

Политика «полной занятости» имела ограниченные возможности, но она способствовала повышению социальной мобильности, снижала масштабы безработицы. Ее возможности определялись соотношением экономических, социальных и политических интересов.

Инструменты экономической политики. Обеспечение и поддержка экономического развития, выполнение поставленных социальных задач требовали координации действий всех хозяйствующих субъектов.

Многие страны в этих целях использовали инструментарий *экономического планирования.* Успехи Советского Союза, достигнутые на основе пятилетних планов, оказали определенное влияние на западные страны. Это направление начало развиваться в 40-е и заняло приоритетные позиции в 50—60-е годы. Планирование рассматривалось как социально-экономический процесс, в котором достигается политическая и социальная согласованность при определении целей, приоритетов и инструментов реализации плана. Появление практики планирования и прогнозирования явилось отражением возрастания экономической роли государства.

Важное место в приоритетах экономической политики отводилось *государственному развитию НИОКР* — одному из основных факторов экономического роста, важнейшему элементу, определяющему конкурентоспособность компаний и национальных экономик в целом. Были созданы государственные лаборатории и институты, а также особые государственные и полугосударственные компании, занимающиеся не только оказанием государственной помощи, но и внедрением новшеств, созданных в государственных лабораториях и институтах. В 60—70-е годы на долю государства приходилось более половины всех национальных расходов на НИОКР. Основными получателями государственных средств выступали промышленные компании и университеты. За счет государственных средств в основном финансировались фундаментальные и военные разработки, включая атомную энергетику и ракетную технику.

В тесной связи с развитием планирования формировалась *политика цен и доходов,* которая представляла собой одно из средств централизованного регулирования общего размера и распределения национального дохода. Она имела целью установить верхний предел роста номинальной заработной платы с тем, чтобы создать долгосрочные благоприятные для национального воспроизводства соотношения доходов домашних хозяйств, компаний и государства с другими народнохозяйственными показателями. Обычно рост доходов связывался с увеличением ВВП и ростом производительности труда.

Исходили из того, что, если номинальная заработная плата поднимается вместе с производительностью труда, то доли факторов доходов будут сохраняться, не вызывая инфляции. Если рабочие попытаются увеличить заработную плату выше уровня производительности труда, то цены начнут расти.

Выработка политики цен и доходов осуществлялась на основе компромисса трех сил: предпринимателей, профсоюзов и государства. Наиболее последовательно она проводилась в Скандинавских странах и в ограниченных масштабах — в США.

Как видно, в общехозяйственной стратегии и политике капиталистических стран в 50—60-е годы первостепенное внимание уделялось стабилизации размещения факторов производства и распределения доходов и в целом — общеэкономической активности. Осуществление данных целей было связано с применением инструментов *денежной и фискальной политики* (управления спросом) для уменьшения амплитуды циклических колебаний деловой активности (тонкая настройка).

В западно-европейских странах и Японии бюджеты играли решающую роль в экономическом планировании, обеспечивая большой поток государственных капиталовложений и субсидий, необходимых для осуществления экономических программ. При этом бюджетно-кредитные мероприятия должны были противодействовать росту процентных ставок с помощью управления банковскими резервами и операциями на открытом рынке.

С усилением международного движения капитала денежная политика стала чаще применяться для регулирования внешнего равновесия, тогда как бюджетная политика была призвана обеспечить контроль над внутренним спросом. Она все более унифицировалась в международном плане, а различия между странами были обусловлены спецификой их денежных и финансовых структур. Интернационализация банковскою капитала ослабляла эффективность национальной денежной политики. Большинство стран одновременно использовали денежную и бюджетную политику для регулирования экономического развития.

Возникновение таких целей экономической политики, как полная занятость, стабилизация цен, экономический рост, внешнеэкономическое равновесие, явилось следствием глубоких социальных и политических кризисов первой половины столетия, показавших, какую угрозу экономической и политической системе западных стран несли в себе массовая безработица и инфляция. В ходе их осуществления индустриальные страны добились заметных результатов, ликвидировав массовую безработицу, поддержав почти непрерывный рост ВВП и международной торговли.

20.2. Основные направления экономической стратегии и политики в 80-90-е годы

В 80-е годы произошли изменения в экономической политике западных

стран, переживавших до середины 70-х годов главным образом циклические кризисы. В середине 70-х годов эти страны столкнулись с острым структурным кризисом в мировом хозяйстве, перед лицом которого сложившиеся в 50—60-е годы меры национального регулирования оказались бессильными.

Теоретические подходы. Рыночная философия получила мощный импульс и отодвинула концепции позитивной активности государства. Кейнсианская теория исходила из значительных свободных ресурсов рабочей силы и недостаточно загруженных производственных мощностей и провозглашала необходимость экономического роста главным образом за счет экстенсивных факторов. По мере исчерпания этих факторовв все более актуальной становилась проблема перехода к интенсивному росту за счет отдачи основных фондов. Но, может быть, более важным моментом явилось то, что для крупной буржуазии издержки государственного регулирования стали превышать ее выгоды. В этом отношении удобным отправным пунктом оказалась неоклассическая теория факторов производства.

Основное место в ряду неоконсервативных концепций заняли постулаты предложения, монетаризма и рациональных ожиданий, предполагающих, что экономические субъекты способны предвосхищать действия государства и приспосабливаться к ним.

Широкое распространение получила концепция монетаризма, что явилось следствием резкого обострения инфляции в западных странах в 70-е годы. Она также базируется на идее максимальной свободы действия рыночных сил и предполагает, что первостепенную роль в борьбе с инфляцией должно играть поддержание определенного темпа роста денежного предложения независимо от состояния хозяйственной обстановки и уровня занятости, что бюджет должен быть сбалансирован. Монетаристы считают равномерное увеличение денежной массы необходимым условием обеспечения равновесия внутри страны, а свободное колебание валютных курсов — условием внешнего равновесия. Краткосрочное использование денежных инструментов считается ненужным или даже невозможным.

Структурная политика. Вся экономическая стратегия западных стран стала направляться на повышение гибкости экономической системы в целом, ее способности достаточно быстро реагировать на структурные перемены в мировой экономике.

Изменения в целях были связаны с положением государства в совокупном спросе. Правительственные расходы на товары и услуги обеспечивали 20% конечного потребления в странах ОЭСР, а общеправительственные расходы составляли примерно 40% ВВП. Это обстоятельство противодействовало резким изменениям в деловой активности в результате действия фискальных стабилизаторов, которые автоматически увеличивают спрос, когда расходы падают.

Важную роль играли внешние воздействия, нарушающие функционирование экономической системы. Когда негативное влияние резких внешних воздействий (шоков), проявлявшееся со стороны предложения, вызывало падение производства, увеличение безработицы, политика

совокупного спроса оказалась неэффективной. Минимизация воздействия внешних шоков могла достигаться за счет приспособления экономики со стороны предложения без генерирования инфляции.

Поэтому в 80-е годы во всех основных западных странах приоритеты отдавались структурной политике, которая подчиняла элементы социальной, научно-технической, региональной политик единой цели — повышению конкурентоспособности и укреплению положения той или иной страны в мировом хозяйстве.

Инструменты стратегии и политики. Новые приоритеты макроэкономической политики внесли изменения в роль основных инструментов регулирования. Вместо бюджетно-налогового механизма на первое место вышло *кредитно-денежное регулирование с преобладанием ограничительных функций.*.

• Со второй половины 70-х годов ограничение роста денежной массы было признано в качестве важного критерия кредитно-денежного регулирования. Несмотря на значительные отклонения в использовании этого инструмента, общая антиинфляционная направленность политики оставалась неизменной до конца 90-х годов.

• Ориентация на антиинфляционные цели сопровождалась курсом на ограничение роста государственных расходов и сокрашение бюджетных дефицитов. Последние могут быть серьезным препятствием для долгосрочного экономического роста в связи с увеличением процентных платежей, в результате чего они становятся самоподдерживающимися. Их сохранение является постоянным потенциальным источником инфляционных тенденций в случае ослабления кредитно-денежной политики.

• Важное место заняла либерализация хозяйственной жизни. Была повышена свобода хозяйствующих субъектов. В либерализации первостепенная роль в качестве инструмента стимулирования частных инвестиций отводилась изменению налогообложения компаний и физических лиц, снижению налоговых ставок на прибыль. Стагнация экономики должна была выразиться в сокращении государственных расходов, которые не могли компенсироваться за счет повышения прямых налогов.

• Утяжеление налогового бремени в условиях высокой инфляции отрицательно сказалось бы на капиталовложениях, в то время как их необходимо было поощрять, чтобы стимулировать деловую активность. Одновременно осуществлялся принцип «нейтральности» налоговой системы в плане ее воздействия на направление капиталовложений. Тем самым отходили от принципа селективности налоговых ставок, амортизационных отчислений, которые были заранее связаны с определенными предпочтениями в отношении отдельных отраслей. Более широкое применение получили кредитные инструменты финансовой помощи государства, имеющей внебюджетный характер, и сократилась доля прямых бюджетных субсидий и безвозмездных ссуд.

Данное направление политики не привело к сокращению перераспределяемой доли валового продукта. Доля налоговых отчислений в

ВВП стран ОЭСР возросла с 35,4% в 1982 г. до 37,3 в 1990 г. и 38,4% в 1999 г.

• Одной из примечательных черт в перестройке экономической политики 80—90-е годы явилась приватизация государственной собственности и резкое ограничение роли государства в качестве совокупного предпринимателя. Наибольших масштабов этот процесс достиг в Британии. Во всех индустриальных странах доля государственных предприятий в производстве ВВП сократилась с 9% в 1982 г. до 5% в 1998 г.

• В 80-е годы возобладало стремление усилить конкурентоспособность экономики путем сдерживания роста заработной платы, сокращения занятой рабочей силы. Это выражалось в различных формах: корректировка числа занятых в соответствии с изменением деловой активности, изменение рабочего времени, развитие субподряда, широкое использование временной работы. Либерализация рынка труда стала предметом повышенного внимания многих правительств. Неспособность обеспечить устойчивый экономический рост часто связывается с негибкостью рынка труда.

Неолиберальные идеи и практика получили свое концентрированное закрепление в *«вашингтонском консенсусе»,* т.е. во взаимопонимании МВФ, МБ и министерства финансов США, где все основные экономические цели были сведены к снижению инфляции, уменьшению предпринимательской и регулирующей роли государства, усилению рыночных свобод во внутренних и внешних рынках. Пропагандистская машина западных стран превратила почти в непререкаемую догму утверждение о том, что государство — это слепой расточитель, а частный собственник — эффективный созидатель.

Создание государства «всеобщего благоденствия», политика доходов выпали из приоритетов западных правительств. В условиях низких темпов экономического роста появились трудности в мобилизации средств на социальные цели, хотя во многих странах доля правительственных расходов возрастала, но более медленными темпами. В Германии, Швеции и Британии правительственные расходы оказались ниже уровня конца 70-х годов. Были пересмотрены или отменены системы индексации заработной платы, которые в прежние десятилетия завоевали широкую популярность как средство защиты наемных работников от инфляции. Изменилось законодательство о минимальной заработной плате в сторону сдерживания ее роста. Во многих странах рост законодательного минимума опережал увеличение средней заработной платы.

Сдвиги в социально-экономической политике вызвали рост различий в динамике доходов различных групп населения. Они увеличились у богатейшей части, а доля наемного труда в национальном доходе снизилась.

Изменения в уровнях доходов сопровождались сдвигами в их источниках. Доля заработной платы понизилась. Так, в США в 1070 г. примерно 61% дохода семей составляли заработная плата и другие виды оплаты глав семей. В 1980 г. эта доля понизилась до 56%, а в 1990 г. — до 52, в 1997г. — до 47%. Уменьшилась доля пособий, и одновременно повысилась доля доходов на капитал.

Опыт последних десятилетий показал, что использование человеческого

фактора не может быть обеспечено на путях конфронтационного подхода. Страны, в которых в большей мере учитываются интересы широкого спектра социальных слоев, как правило, имели преимущества во внедрении новых моделей развития, в повышении конкурентоспособности. Поэтому промышленно развитые страны стали уделять значительно больше внимания вопросам занятости и безработицы. Высокий уровень безработицы вынуждает их наращивать государственное финансирование программ на рынке труда. Удельный вес расходов на проведение политики занятости увеличился.

Осуществление экономического курса на повышение конкурентоспособности хозяйств индустриальных стран сопровождалось корректировкой преобладающих на рубеже 70—80-х годов представлений о том, что рыночные силы автоматически обеспечивают рациональную структуру экономики. Пришли к пониманию, что степень государственного регулирования не может опускаться ниже определенного уровня. «Новый консенсус» признал существенную роль государственной политики, которая позволяет рыночному механизму функционировать более эффективно в качестве инструмента развития. Невидимая рука рынка не гарантирует преодоления трудностей, а либерализация хозяйственной деятельности требует дополнения рыночных механизмов тщательным государственным регулированием. Поэтому во второй половине 90-х годов, в частности, в западноевропейских странах, предпринимались попытки выработать «третий путь», сочетающий активную роль государства и частного предпринимательства.

20.3. Основные направления внешнеэкономической политики

Роль внешнеэкономической политики. Быстрый рост мирохозяйственных связей во второй половине текущего столетия привел к расширению и повышению роли внешнеэкономической сферы. Причины этого заключаются в том, что процесс интернационализации давно вышел за пределы сферы обращения, охватив в той или иной степени весь процесс воспроизводства. С ростом интернационализации хозяйственной жизни возросли масштабы воздействия внешней сферы на национальные рынки. Для целого ряда стран внешнеэкономические связи из подчиненных переросли в определяющие, когда решающим становится конкурентоспособность страны, ее способность улучшать свое положение в мировом хозяйстве, завоевывать себе новые позиции.

Внешнеэкономическая политика направлена на решение задач, связанных с использованием выгод международного разделения труда. С ее помощью правительства стремятся обеспечить экономические и политические условия, облегчающие национальному капиталу приспособление к изменениям на международных рынках. Внешнеэкономическая деятельность является составной частью экономической и внешней политики в целом. Характерной

чертой внешнеэкономической политики западных стран является отождествление ими своих интересов с общемировыми.

Общие направления политики в 50—60-е годы. После Второй мировой войны внутренние политические и экономические силы в капиталистических странах достигли определенного согласия в отношении распределения национального дохода и структуры экономики. Достигнув согласия в стране, правительства могли принимать международные обязательства и участвовать в создании международного экономического порядка. Внутренняя стабильность поддерживала их способность выполнять международные обязательства. Конфронтация, характерная для взаимоотношений капиталистических государств в первой половине XX в., сменилась тенденцией к координации внешнеполитической и экономической стратегии. Этому способствовали усилия США по устройству мира под американским руководством, чему содействовало приобретенное ими во время войны экономическое превосходство. Достигнутые масштабы и степень хозяйственной взаимосвязи между индустриальными странами оказали глубокое воздействие на долгосрочные цели их политик.

В 50—60-е годы система внешнеэкономических отношений имела три основных компонента:

• валютную систему, основанную на долларе и фиксированных валютных курсах;

• торговую систему с акцентом на тарифы;

• сеть соглашений о помощи.

В валютной сфере созданная Бреттон-Вудская система была направлена на предотвращение резких колебаний валютных курсов, проведение девальваций. Для нее была характерна лидирующая роль США, закрепивших за долларом центральную роль в валютной системе.

В функционировании внешнеэкономических связей и осуществлении внешнеэкономической политики прослеживается ряд этапов. Первый этап характеризовался фиксированными валютными курсами, сильным валютным и таможенным контролем и преобладанием механизма двухсторонних платежей между странами. Одной из задач внешнеэкономической политики было обеспечение определенного равновесия внешнеэкономических операций, выправление торгового и платежного балансов страны. В этих условиях механизм мирового рынка функционировал без серьезных сбоев.

Постепенно государства свои усилия стали направлять на расширение свободы действий национального капитала на международных рынках, на поощрение внешнеэкономической активности. Инициатором курса на либерализацию внешнеэкономических отношений выступали США, так как он отвечал интересам крупнейших американских корпораций.

Аспект *либерализации* проявлялся в разных направлениях. Это внедрение эффективной системы многосторонних обменов и платежей с полным обменом валют, введенным в конце 50-х годов, сокращение количественных ограничений на импорт продукции обрабатывающей промышленности, понижение тарифов на обработанную продукцию, которые достигали 40% в

1947 г. В тот период была установлена система правил и процедур, которая через международные механизмы воздействовала на международные отношения и на национальные экономические политики. При этом, несмотря на общий прогресс, значительные секторы внешней торговли оставались за рамками процесса либерализации (услуги, сельское хозяйство, текстиль), шел процесс обособления отдельных групп стран, связанный с образованием экономических блоков.

В области движения капитала политика западных стран была направлена на расширение экспортных рынков, обеспечение поставок сырьевых и энергетических ресурсов, создание наилучших условий функционирования экономики в ходе меняющихся условий воспроизводства, содействие развитию отсталых районов. Все капиталистические страны выступали за либерализацию движения капитала. Для регулирования притока капитала и деятельности ТНК использовались рычаги экономического стимулирования и ограничений, а также административные меры.

Две тенденции в 70—90-е годы. Следующий этап относится к 70—80-м годам, когда развитые страны пережили глубокие циклические и структурные кризисы, резкий взлет инфляции. Не отказываясь от курса на либерализацию внешнеэкономических отношений, они автономно вводили системы скрытых средств защиты внутреннего рынка от отрицательных последствий стихийных процессов в мирохозяйственной сфере. Снизившиеся в прошлый период таможенные пошлины, количественные торговые ограничения дополнились многочисленными барьерами в виде технических, экологических и других норм и стандартов, предписаний, навязываемых контрагенту «добровольных» ограничений экспорта. Данные меры охватывали 17% импорта из других западных стран, 20% — из развивающихся и 30,4% — из восточно-европейских стран.

Использование подобных мер было связано с тем, что применение традиционных форм протекционизма — таможенных тарифов, квот, валютных ограничений ограничивалось многочисленными соглашениями, заключенными в рамках ГАТТ, МВФ и других международных организаций.

Во внешнеэкономических отношениях на протяжении 80-х годов отчетливо проявлялись две тенденции — *дерегулирование и рост протекционизма.* При этом дерегулирование особенно активно проявилось в валютной и кредитной сферах, а рост барьеров отчетливо давал о себе знать в торговой сфере. В результате во внешнеэкономической политике возросла двойственность. Она проявляется в провозглашенных целях и осуществляемых мерах. Кроме того, торговая политика этих стран в возрастающей степени стала расходиться с их экономической политикой в целом. В 80-е годы правительства все больше полагались на ценовые и рыночные механизмы. Тенденция к большей экономической свободе в меньшей степени распространялась на их торговый режим, который в большинстве случаев стал менее либеральным, чем в 70-е годы.

Во второй половине 90-х годов возобновилась тенденция *к снижению торговых барьеров.* Этот процесс был распространен не только на

промышленные товары, но и на сельскохозяйственную продукцию и интеллектуальную собственность. Средний тариф на промышленные изделия в развитых странах снизился в конце 90-х годов до 3,9%, на товары из развивающихся стран — остается более высоким, особенно на текстиль, одежду, рыбную продукцию (общий средний тариф — 5,4%). Масштабы нетарифных барьеров были снижены примерно до 7% всего объема импорта ведущих стран.

Таблица 20.1

Распространение нетарифных ограничений, % импорта

Страны, регионы	1988	1993	1996
США	16,7	17,0	7,7
ЕС	13,2	11,1	6,7
Япония	8,6	8,1	7,4

И с т о ч н и к: OECD. Economic outlook. June 1999. p. 213.

Современный протекционизм во внешней торговле сосредоточивается в относительно узких областях, чувствительных для предпринимательства и занятости в развитых странах. В отношениях с другими развитыми странами он используется в торговле продукцией сельского хозяйства, текстилем, одеждой, черными металлами. В торговле развитых с развивающимися странами он охватывает и другие товары обрабатывающей промышленности.

В кредитной сфере проводился курс на дерегулирование. Были сняты многие ограничения, что способствовало росту вывоза капитала и стремительному расширению международных финансовых потоков. Ряд стран, манипулируя различными звеньями кредитной системы, проводил крупные операции по мобилизации внешних средств. В результате этих мер в мировой экономике возникли разрывы между материально-вещественными и валютно-финансовыми потоками, что сказывалось на соотношении сил. У отдельных стран появилась мощь, не соответствующая их производственным возможностям.

Одно из центральных мест в экономической политике развитых стран стали занимать *валютные отношения,* которые оказывают все большее воздействие на ход воспроизводственных процессов через каналы платежных балансов, международное движение капиталов. Валютный курс во многом определяет сформирование цен и соотношение уровней международной конкурентоспособности товаров. Это стало проявляться с начала 70-х годов после перехода к системе плавающих курсов. Тогда считалось, что механизм плавающих курсов будет автоматически приводить к равновесию платежных балансов, однако такие надежды не оправдались, колебания курсов возросли (табл. 20.2). В этой обстановке роль американского доллара в международных экономических отношениях усилилась. В области долларовой дипломатии

США использовали тактику навязывания своих решений, перекладывая бремя валютных неурядиц на другие страны.

Таблица 20.2

Относительные изменения номинальных валютных курсов 1960—1998 гг.

Валютные курсы	Месячные колебания, %			
	1960—1971	1972—1980	1980—1990	1991—1998
немецкая марка-доллар	0,8	3,43	11,4	10,3
иена-доллар	0,80	3,06	10,1	10,9
немецкая марка-иена	1,08	3,21	7,3	10,4

И с т о ч н и к: Managing the World Economy. Fifty Years After Bretton Woods. W., 1994, p. 246; Bank for international settlement. 70th annual report. Basel.5june 2000. p. 99.

Резкие колебания валютных курсов вызывали увеличение рисков валютных потерь, влекли за собой обострение соперничества. Опасность возникновения «валютной войны» повысила заинтересованность западных стран к согласованию своих валютных политик. Поворотным моментом в этом направлении считается сентябрь 1985 г., когда было достигнуто Соглашение Плазы (по названию нью-йоркской гостиницы, в которой проходило совещание министров финансов и управляющих центральными банками пяти ведущих западных стран). Росту интереса к координации политики в валютной сфере с помощью валютных интервенций способствовало также появление огромных дефицитов внешних платежей среди ведущих промышленно развитых стран.

Глобальные подходы. Вторая половина истекшего столетия характеризовалась все большим вплетением в процесс хозяйственного развития внешнеэкономической сферы. Это заставляло каждое развитое государство при осуществлении внешнеэкономической политики по-своему оценивать реальные возможности в международном разделении труда и с разной степенью осторожности смотреть на увеличение своей уязвимости в рамках растущей взаимозависимости.

В центре экономической политики оказывались направления по усилению тех звеньев, которые могли определять зависимость от них других стран. Внешнеэкономическая политика в связи с этим все более смыкалась с концепцией глобализации, которая освящает преимущественное положение развитых стран в международном разделении труда, стремление ведущих стран ОЭСР к открытию рынков других стран, радикальной перестройке их экономических и общественных систем в интересах ТНК и ограничение государственного суверенитета других стран.

Немаловажное место во внешнеэкономической стратегии 90-х годов

ведущих западных стран занимало геостратегическое направление последовательного разрушения «больших пространств» Евразии. Они активно поддерживали демонтаж государственных образований, в частности, в Восточной и Южной Европе. Разрушение Советского Союза, социалистической Югославии привело к политической и экономической дезинтеграции этих районов, создало благоприятные условия для транснациональной деятельности, для включения новосозданных государств в «международное сообщество». Большинство новых государственных образований пополнило группу малых стран. Дробление государств оказывается выгодным мощным экономикам в системе иерархической организации мирового хозяйства.

20.4. Географические приоритеты внешнеэкономической политики

Отношения со странами с переходной экономикой. Общее направление внешнеэкономической стратегии развитых стран состояло в обеспечении воспроизводства отношений, основанных на частной собственности. Оно конкретизировалось применительно к различным объектам воздействия и отдельным этапам развития индустриальных и других стран.

В прошлом огромное влияние на внешнеэкономическую функцию западных государств оказывало противоборство двух мировых систем — социалистической и капиталистической. Оно было стержнем всей системы отношений, включая политические и идеологические. С 1947 г. США заложили основы стратегии «сдерживания» социалистических стран, которая закрепила новое деление мира на две большие сферы влияния. Западная Европа оказалась в сфере влияния США.

По отношению к социалистическим странам применялись средства стратегического контроля, экономического давления для достижения внешнеполитических целей, дискриминационного режима в торговле, дифференцированного подхода к экономическим связям, внешней политике. Происходило частичное, выборочное ослабление созданных запретов, осуществлялся принцип раздельных подходов к связям с социалистическими странами.

В 90-е годы в связи с драматическими изменениями в политических и экономических структурах социалистических стран, переходом в них на частную собственность и рыночную экономику основная цель политики западных стран была переориентирована на обеспечение необратимости политических процессов. В 1993 г. была выдвинута «стратегия расширения мирового сообщества рыночных демократий». После развала Советского Союза она заменила старую стратегию сдерживания и стала распространяться на все районы развивающихся стран. В частности, она включена в общую стратегию национальной безопасности США.

Политика «экспорта демократии» осуществляется выборочно в соответствии с геополитическими интересами ведущих западных стран и в

первую очередь США. В качестве инструментов воздействия используются экономическая помощь, допуск товаров на западные рынки, поддержка определенных политических структур и хозяйственных объединений, военное давление вплоть до использования вооруженной силы.

Политика Запада в отношении развивающихся стран. Крах колониальной системы и завершение становления молодых независимых государств привели к расширению спектра задач экономической политики западных стран в отношении мировой периферии. Индустриальные страны вынуждены были искать пути смягчения противоречий между центром и развивающимися странами, проводить сбалансированный курс, предусматривающий поддержание традиционных связей.

Главная цель внешнеэкономической стратегии в отношении освободившихся стран состояла в том, чтобы сохранить эти страны в системе хозяйственных связей капитализма. Попутно решалась задача поддержания экономической жизнеспособности этих стран. Задача подтягивания экономического уровня и приспособления хозяйственных структур развивающихся стран к изменяющимся потребностям западных держав требовала содействия их экономическому развитию, так как они являлись важными источниками сырья и рынками сбыта.

С 70-х годов явно обозначился отход империалистических стран от политики консервации международного разделения труда колониального типа, когда развивающимся странам отводилось место главным образом аграрно-сырьевых придатков к экономике метрополий. Международное разделение труда между этими двумя подсистемами мирового хозяйства, сложившееся в период колониального господства, перестало соответствовать высокому уровню развития производительных сил в индустриальных странах. Он требовал подтягивания экономики периферийных стран к потребностям техногенной структуры ведущих западных стран. Отсюда их стремление к усилению экономической взаимозависимости двух групп стран в интересах сохранения подчиненного положения развивающегося мира в системе мирового хозяйства.

В то же время интересы становления самостоятельной национальной экономики требовали коренного изменения их зависимого положения в мировом хозяйстве, создания условий для их равноправного положения и взаимовыгодного экономического сотрудничества. Противостояние этих двух тенденций находится в основе отношений двух групп стран мира.

Новая стратегическая концепция развитых стран предусматривала такую трансформацию хозяйственных структур, при которой приоритет отдается развитию их экспортных отраслей, что предполагает усиление использования технологий ТНК. Отход от методов внеэкономического давления вызвал целую систему новых форм и методов отношений. Важное место среди них занимают преференции, которые способствуют сохранению привязки экспортных отраслей к рынку той или иной западной страны. Эффективным орудием давления на развивающиеся страны выступает *официальная экономическая помощь*. При ее предоставлении развитые страны используют формы

коллективной политики. Еще в 1950 г. осуществлялся «план Коломбо», первый в послевоенные годы план совместной помощи развивающимся странам Юго-Восточной Азии.

Концепция помощи развитию соответствует известной теории «большого толчка», которая обосновывает необходимость массированной помощи бывшим колониальным странам с тем, чтобы сдвинуть их с точки стагнации, придать их хозяйственному росту такую динамику, которая в дальнейшем позволит им развиваться за счет самоподдерживающегося роста. Основоположником теории «большого толчка» был П. Розенштейн-Родан, а дальнейшее развитие она получила, в частности в работах Р. Нурске, У. Ростоу.

На первых этапах предоставления экономической помощи со стороны стран-доноров принимались в расчет прежде всего политические и военно-стратегические принципы, с середины 70-х годов приоритеты формально изменились. Основными целями были провозглашены содействие удовлетворению основных нужд и оказание помощи беднейшим. В 80-е годы политика Запада переориентировалась на инициирование структурных и политических реформ через программы урегулирования международной задолженности, координацию программ помощи с осуществлением стратегий структурной перестройки, поддержку развития частного сектора и рыночных отношений. Цели развития человека, уменьшения бедности как ведущие стратегические императивы отошли на задний план. Выражение «бедные люди в богатых странах помогают богатым людям в бедных странах» во многом стало отражать ситуацию с предоставлением экономической помощи.

В 90-е годы относительно небольшая часть помощи идет беднейшим странам или способствует улучшению положения бедных людей. Более 250 долл. помощи на человека идет в страны с относительно высоким уровнем развития и только 11 долл. на человека в среднем выделяется беднейшим странам. Крупнейшим получателем помощи на одного жителя является развитая страна Израиль (280 долл. в 1988 г.). Причина — геополитические цели. Многие страны скромно умалчивают об этом в бюджетах помощи, США указывают на нее открыто. Президент Кеннеди в 1961 г. откровенно заявил, что помощь является методом, с помощью которого США сохраняют свое влияние и контроль в мире. США, в частности, значительно меньше выделяли средств на чисто экономические цели, чем на политические и военные. Они также рассматривают помощь Восточной Европе и странам бывшего СССР непосредственно со стратегических позиций.

Под давлением общественности некоторые правительства пытаются предоставлять средства через добровольные организации. В промышленно развитых странах в 1990 г. насчитывалось свыше 2,5 тыс. общественных организаций (1603 в 1980 г.). Государственные и частные средства, распределяемые через благотворительные организации, достигают 13% объема официальной помощи развитию. Неправительственные организации лучше, чем правительства, содействуют осуществлению малых проектов и более чувствительны к нуждам местного населения.

90-е годы характеризовались уменьшением внимания промышленно

развитых стран к оказанию экономической помощи. Ее реальные размеры сократились. Объем помощи в неизменных ценах не превышает показатели середины 80-х годов. Важную роль в этом сыграли политические изменения на мировой арене. В докладе Генерального секретаря ООН «Повестка дня для развития» (май 1994 г.) констатировалось: развитие — это самая прочная основа мира. Однако есть опасность того, что развитие как общее дело потеряет свою приоритетность в нынешней повестке дня. Соревнование за влияние в годы «холодной войны» стимулировало интерес к развитию. Теперь соревнование за то, чтобы обеспечить развитие беднейших стран, прекратилось. Развитие находится в состоянии кризиса.

Вопросы к теме

1. Когда сформировалась теория и практика смешанной экономики, в чем ее суть?
2. В связи с чем произошло расширение государственного сектора в западно-европейских странах в послевоенный период?
3. Каковы причины перехода к неоконсервативным направлениям экономической политики в развитых странах?
4. В чем состоит суть структурной политики?
5. Охарактеризуйте основные направления политики в социальной области в 80—90-е годы.
6. Каковы основные направления внешнеэкономической политики развитых стран?
7. Какие изменения произошли во внешнеэкономической политике западных стран в отношении развивающихся государств?

Глава 21
США В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

США — страна, доминирующая в мировом хозяйстве, одно из крупнейших по территории и населению государств мира. В стране с площадью около 7% проживает более 270 млн человек (4,6% населения мира). По масштабам своего хозяйства США значительно опережают любую страну мира. В 1999 г. на долю США приходилось 28,7% ВМП, рассчитанного на базе текущих валютных курсов, и 21,6% ВМП, рассчитанного на основе покупательной способности доллара.

США — одно из самых высокоэффективных хозяйств в мире. Сегодняшний уровень экономики США является результатом длительного исторического развития, основанного на использовании ресурсов практически всего мира. На их долю приходится до 25% мирового потребления. При этом США сами выделяются богатством ресурсной базы и высокой степенью самообеспеченности. Их недра содержат крупные запасы нефти, природного газа, каменного угля, цветных и драгоценных металлов. Плодородные почвы и благоприятный климат основных сельскохозяйственных районов страны способствуют ведению высоко производительного сельского хозяйства.

Американское экономическое превосходство оказывает значительное влияние на мировое хозяйство, непосредственно воздействуя на цикл и хозяйственную обстановку в других странах, на структуру международного экономического обмена. Развитие воспроизводственных процессов в американской экономике осуществляется под воздействием не только растущего вывоза товаров, услуг и капиталов, но и огромного притока в США специалистов, товаров, услуг и капиталов из-за рубежа.

21.1. Характерные черты экономического развития

Темпы и факторы роста. 80—90-е годы были отмечены усилением позиций США в мировой экономике. Их ВВП, промышленное производство увеличились в 1,7 раза. Среднегодовые темпы прироста ВВП приближались к 3% и превосходили подобный показатель всех развитых стран в целом (табл. 21.1). Рост отличался устойчивостью, хозяйство пережило один спад производства в 1991 г.

Таблица 21.1

Прирост ВВП США в 80—90-е годы

	Валютный курс 1995 г.		Паритет покупательной способности	
	1981—1990	1991—1990	1981—1990	1991—1999
США	3,1	3,2	3,1	3,2
Развитые страны	3,0	2,2	2,9	2,3

Мир	1,9	2,4	3,0	2,9

И с т о ч н и к: World economic and social survey 2000. UN. P. 245.

Относительно высокие темпы экономического роста не сопровождались соответствующим повышением *нормы накопления.* США не выделялись высокой нормой сбережений и капиталовложений. Последняя значительно уступает общемировым показателям и показателям всех развитых стран на 3—6 пунктов и дочти в два раза Японии. Невысокую долю капиталовложений связывают со снижением цен на инвестиционные товары относительно других составных частей ВВП. Подсчеты капиталовложений в основной капитал на базе неизменных цен свидетельствуют, что их доля остается относительно стабильной в течение последних десятилетий.

Таблица 21.2

Нормы сбережений и капиталовложений в США, % ВВП

	1977—1984	**1985—1992**	**1993—2000**
Сбережения	19,6	16,3	16,4
Капиталовложения	20,7	18,4	18,0

И с т о ч н и к: World economic outlook. October 1999. IMF. P. 238.

Отдельные исследования показали, что американские предприниматели использовали капитал более эффективно, чем их конкуренты в Японии и Германии. За 1973—1993 гг. американские компании имели среднюю норму чистой прибыли в 9% по сравнению с 7% у германских и японских компаний.

Несмотря на понижающую долю сбережений и капиталовложений, их общий объем увеличился за 70—90-е годы в 3,8 раза, составив в конце 90-х годов огромную сумму — 1,5 трлн долл. В 90-е годы более половины частных капиталовложений направлялось на обновление активных элементов основного капитала — машины и оборудование. 21—26% частных капиталовложений шло на оборудование информационной сферы и программное обеспечение.

Электронно-вычислительная техника и информационные технологии стали играть революционизирующую роль в производственных процессах. Именно эти отрасли обеспечили основной прирост производства и производительности труда. Так, в 1994—1998 гг. производительность в электронике и связанных с ней отраслях достигала 40% прироста в год. В отраслях информационно-коммуникационной сферы создается свыше 4% ВВП. Отмеченная выше черта развития американского хозяйства в 90-е годы дала ряду исследователей основание назвать «новой экономикой». Однако следует отметить, что по отдельным оценкам, за 1987—1997 гг. общефакторная производительность снизилась в сферах, где высокая интенсивность использования информационной технологии (банковское дело,

здравоохранение).

Технологические сдвиги в американском хозяйстве были обеспечены *масштабными научно-техническими* разработками. США обладают самым крупным в мире научно-техническим потенциалом, который в современных условиях является решающим фактором развития экономики и конкурентоспособности в мировом хозяйстве. Ежегодные ассигнования на НИОКР в США составляют 45% подобных расходов развитых стран вместе взятых, превышая 200 млрд долл. в год.

Более 2/3 научных расходов промышленности приходится на программы годовой стоимостью свыше 100 млн долл. В других странах подобных по объему программ насчитываются единицы. Это позволяет вести научные работы по широкому фронту и добиваться быстрого превращения результатов фундаментальных исследований в прикладные разработки и технические новшества.

Сдвиги в технической структуре американского хозяйства сопровождались изменениями в составе рабочей силы. Обеспечению относительно высоких темпов экономического развития способствовало *улучшение качества труда.* Повысился уровень образовательной подготовки работников. 57% рабочей силы обучалось в колледжах (середине 70-х годов — около 1/3), около 15% окончило университеты, 7,5% имеет степени магистра и выше.

В стране проводился курс на увеличение расходов на профессиональную подготовку рабочей силы. Считается, что образование должно стать постоянной функцией человека на протяжении его жизни в условиях быстрого развития НТП.

Рабочая сила использовалась не только интенсивно, но и экстенсивно. Увеличилось рабочее время занятых, оно стало самым продолжительным среди промышленных стран — около 2 тыс. часов в год. Это почти на две рабочие недели больше, чем в Японии. Несмотря на то, что темпы прироста производительности труда были ниже, чем в 50—60-е годы, США сохранили превосходство в уровне производительности в обрабатывающей промышленности над другими странами в 1,3—2,3 раза.

В результате изменений в использовании основных факторов производства во второй половине 90-х годов изменился характер динамики общей факторной производительности. После долгого времени она стала положительной — 0,65% в год. Раньше была отрицательной — минус 0,6% за 1973—1995 гг.

В 90-е годы произошли заметные изменения в *условиях воспроизводства.* Более чем на 1/3 были сокращены вооруженные силы. Доля военных расходов сократилась до 3,3% (в 1982 г. — 4,8%). Составной частью воспроизводственного процесса стала природоохранная деятельность. Расходы на охрану окружающей среди достигли 2% ВВП (1% в конце 60-х годов). На основе такого рода деятельности сложился рынок соответствующих технологий, оборудования, консультационных и других услуг — экопредпринимательство. Оно стало прибыльным.

Экономический подъем способствовал *уменьшению безработицы.* Она держалась на более низком уровне, чем в других развитых странах — 5,6%. Снизился уровень инфляции до 2,7%, против 4,7% в 80-е годы что соответствовало уровню всех развитых стран.

Вместе с тем экономическое развитие отягощалось рядом проблем. Длительное время с 1970 по 1997 г. государственный бюджет сводился с дефицитом, на что большее влияние оказывали огромные военные расходы. Вместе с дефицитом увеличивался *валовой государственный долг,* который составил в 1970 г. — 37,6%, 2000 г. — 62,7% ВВП. Расходы на выплаты процентов стали превышать федеральные расходы на образование, науку, транспорт, жилищное строительство и социальное вспомоществование.

Социальное положение в стране характеризовалось *увеличением разрыва в доходах.* В середине 90-х годов доход 10% самого богатого населения в 17 раз превосходил доход 10% самых бедных американцев. Подобные разрывы осложняют социальные отношения, снижают заинтересованность в производительном труде. В стране отмечается высокий уровень обеспечения продовольствием. Средний американец потребляет в два раза больше продовольствия, чем в среднем в мире, однако, по официальным данным, постоянно недоедает 38 млн человек.

Позиции США в мировом производстве. Занимая ведущие позиции в мировом производстве, США *доминируют в развитии многих наукоемких отраслей.* Они опережают другие страны как по доле, так и по объему наукоемкой продукции, сосредоточивая более 1/3 ее объема. Так, в мировом авиакосмическом производстве на их долю приходится 55% объема продаж (Япония — 2%, Германия — 3%), в производстве компьютерного оборудования — 34% (Япония — 27%, Германия — 4%, КНР — 1%) и т.д. Только в производстве средств связи американские показатели равны японским по 25% мирового производства. При этом следует отметить, что по относительному показателю «экономики знания» США уступают ФРГ, по высокотехнологичному производству Японии, Британии. Высокотехнологичные отрасли обеспечивают 3,7% производства в предпринимательском секторе Японии, 3,3% в Британии, но 3% в США.

Американцы удерживают очень прочные позиции в *накоплении и обработке массивов знаний* и в *предоставлении информационных услуг.* В США сосредоточено 75% банков данных, имеющихся в развитых странах. Этот фактор играет существенную роль, так как быстрое и качественное информационное обеспечение стало во все возрастающей степени определять эффективность использования производственного аппарата.

США выступают *крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции.* Они производят около 12% мирового объема пшеницы, 1/3 кукурузы, 50% соевых бобов, 21% хлопка, 18% масличного семени, 17% мяса.

Прочность позиций США в мировом хозяйстве обеспечивается достигнутым уровнем научно-технического развития, условиями инвестирования, наличием рискового капитала, эффективностью стимулирования рабочей силы.

21.2 Характерные черты социальной структуры хозяйства

Уровень концентрации капитала. Социальной структуре американского хозяйства традиционно присущи монопольно-олигопольные черты. Ключевые позиции в промышленности, кредитной сфере занимают крупные и крупнейшие корпорации. Удельный вес корпораций с числом занятых от 500 человек и выше в общем объеме производства составляет 53%, в том числе в банковской сфере у 50 корпораций сосредоточено примерно 1/3 активов и депозитов почти 12 тыс. банков страны.

В сельском хозяйстве основную роль играют сверхкрупные предприятия индустриального типа (доход свыше 0,5 млн долл.). В середине 90-х годов они составляли 2,4% общего количества хозяйств, располагали 16,5% сельскохозяйственных земель и обеспечивали 46% общего объема реализованной продукции сельского хозяйства США. Число фермеров-собственников неуклонно сокращается. Фермы с годовым доходом до 50 тыс. долл. производят 9% сельскохозяйственной продукции.

Если исходить из правовых форм организации собственности, то основную часть производства обеспечивают партнерства (товарищества) и корпорации. Партнерские хозяйства (10% от общего числа хозяйств), располагают 17% сельскохозяйственных земель и дают 19% продукции. Корпорации, составляя 4% от общего числа хозяйств, сосредотачивают 18,3% земель и 25% производства. Почти половина всех сельских хозяйств работает либо на полностью, либо на частично арендованных землях.

Промышленность в условиях олигопольной структуры характеризовалась бурными процессами концентрации и централизации капитала. Они привели к почти полному преобразованию одноотраслевых корпораций, диверсификации их производственной деятельности. Большинство корпораций имеет несколько производственных линий.

Существенную роль в организационной структуре предпринимательства играют мелкие и средние предприятия. Предприятия с числом занятых до 9 человек обеспечивают 10,8% производства в стране. Многие мелкие и средние компании включены в воспроизводственный процесс крупных объединений, выступая составной частью их рынка. Эта привязка осуществляется через контрактную систему, субподряд, технологические связи.

Таблица 21.3

Размерная структура предприятий в США, по числу занятых, %

число занятых	0 — 9	10 — 19	20 — 99	100 — 499	500 +
занято	11,8	7,7	18,4	14,6	47,5
производство	10,8	6,1	17,0	13,1	53,0

Источник: OECD economic outlook. June 2000.

Процессы концентрации и централизации капитала, изменение акционерной формы собственности изменили состав и региональную структуру традиционных финансовых групп: они превратились в более крупные союзы. Одноотраслевые магнаты размылись, их собственность стала интимной за счет использования промежуточных финансовых институтов.

Позиции государства. В американском хозяйстве государство не играет значительной роли как собственник средств производства и совокупный предприниматель. Доля государственного сектора в ВВП — около 4%, а вместе с предприятиями местных властей — около 13% ВВП. В нем занято порядка 14—15% рабочей силы. Государству принадлежит значительная часть собственности — почти 25% территории, сеть федеральных дорог и многие другие предприятия инфраструктуры.

Государство играет определяющую роль в воспроизводстве рабочей силы, охране окружающей среды, развитии научной сферы. Оно осуществляет общенациональное регулирование через денежно-кредитную и бюджетную политику, федеральную контрактную систему. В целом государство выполняет общественно значимые функции, которые или не приносят быстрого дохода или не являются оптимальными для частных хозяйствующих субъектов.

Расходы центральной администрации находятся на среднемировом уровне (1980 г. — 17%, 1998 г. — 20,4% ВВП). В 90-е годы роль государства в регулировании деловой активности возросла. Особенно ярко это проявилось в сельскохозяйственном производстве и в воспроизводстве рабочей силы. Расходы на образование, здравоохранение, социальное обеспечение составляют 17% ВВП, а с учетом расходов местных органов власти — свыше 21% ВВП.

Трудовые отношения. Отношения рабочая сила — капитал (предприниматели) складывается в основном под влиянием спроса и предложения на рабочую силу, определяемых потребностями усиления конкурентоспособности американской продукции и повышением ее наукоемкости. Используются новые подходы к управлению рабочей силой, имеющие целью гибкое управление и контроль над рабочими и служащими и имитирующие соучастие работника в делах компании. Это, в том числе, включает владение акционерным капиталом (более 10% работников владеет акционерным капиталом компаний, на которых они трудятся).

Оплата рабочей силы направлена на понуждение ее повышать общеобразовательный и профессиональный уровень. Так, у американцев, имеющих высшее образование, уровень доходов на 60% выше, чем у выпускников средних школ. При этом проводится политика сдерживания роста реальной заработной платы. Она незначительно выросла за 80—90-е годы (1,2 раза за рабочий час). Профсоюзное движение оказывает ограниченное влияние на положение рабочей силы. Только 14% рабочих и служащих состоят в профсоюзах (20% в 1983 г.).

21.3. США в международных экономических отношениях

США занимают исключительное положение на международных рынках. На их долю приходится большая по сравнению с любой другой страной часть вывоза товаров, услуг и капитала. При этом американской хозяйство не относится к экспортно-ориентированным. Экспорт товаров по сравнению с другими странами имеет невысокий удельный вес в национальном производстве. Экспортная квота колеблется вокруг показателя 11% ВВП.

За последние десятилетия американская экономика стала более открытой. Доля внешней торговли в ВВП за 90-е годы поднялась на 4,8 пункта в сравнении с 1,5 и 3,5 пункта в 60-е и 80-е годы.

Таблица 21.4

Открытость экономики США, % ВВП

	1989	**1997**
Экспорт товаров и услуг	9,4	11,9
Импорт товаров и услуг	10,8	13,1
Доля зарубежных капиталовложений, рыночная стоимость	15,3	22,1
ИПК, рыночная стоимость	9,8	20,0

И с т о ч н и к: Economic report of the President. W. 1999

Степень интернационализации резко колеблется. Ряд отраслей экономики имеет высокую степень экспортной направленности. США экспортируют примерно четвертую часть сельскохозяйственной продукции, а по некоторым ее видам этот показатель составляет больше половины. В промышленности США сложился тесно связанный с внешним рынком сектор из 7 отраслей обрабатывающей промышленности, на которые приходится почти три четверти всего вывоза промышленной продукции. Экспортные рынки обеспечивают около одной четверти продукции общего машиностроения, более одной пятой — по двигателям и турбинам, свыше двух пятых — по самолетам.

В число экспортноспециализированной продукции машиностроения входят нефтеперерабатывающее и строительное оборудование, промышленные двигатели, насосы, компрессоры, контрольно-измерительное оборудование, сельскохозяйственные машины, конторское оборудование, компьютеры, полупроводники, телекоммуникационное оборудование, научные и медицинские приборы, самолеты и двигатели к ним, автомобили.

Вместе с тем целый ряд отраслей обрабатывающей промышленности: полиграфическая, резинотехническая, пищевая, ткацкая, мебельная промышленность, производство строительных материалов — в незначительной степени участвуют в международном разделении труда. Эти отрасли постепенно отдали зарубежным конкурентам не только значительную часть

своих внутренних, но и международные рынки.

Позиции в мировой торговле. США, за исключением трех лет 1988—1990 гг., занимают первое место в мировой торговле. В 90-е годы внешнеторговые позиции США улучшились. С середины 70-х до середины 90-х годов действовала неблагоприятная для США тенденция на мировых рынках. Улучшение международной конкурентоспособности связано с повышением научно-технического потенциала американских корпораций во многих современных отраслях промышленности, значительным снижением издержек производства и геополитическими изменениями в мире — развалом мировой социалистической системы.

Произошли изменения в издержках на рабочую силу, которые составляют 70% всех производственных затрат компаний. Они понизились в сравнении с Японией, Британией.

Заметное место в производстве страны занимает *ввоз товаров и услуг.* За счет его удовлетворяется 12% внутреннего спроса, в том числе 20% потребностей США в текстиле, стали и ряде других видов важной для хозяйства продукции, а по некоторым товарам — в значительно большей степени. Например, доля импорта составляет 30% объема ежегодных продаж автомобилей США. В последние годы доля импорта в продажах станков и оборудования возросла до 50%, а в продажах бытовой электроники, обуви и некоторых других товаров превысила 80%.

Характерной чертой внешнеторговых связей является их *дефицитность.* С 1971 г. внешнеторговый оборот сводится с дефицитом, который является как результатом ослабления конкурентных позиций в ряде отраслей, так и показателем растущей интернационализации американской экономики.

Важным свидетельством ведущей роли США в международных экономических отношениях является движение *баланса платежей и поступлений за технологию.* Сюда входят расчеты за регистрацию патентов, приобретение лицензий, торговых марок, разработок дизайна, авторских прав, промышленных прав и образцов, «ноу-хау», оплата услуг в области менеджмента и т.п. Только несколько стран имели в 90-е годы постоянный актив своего технологического баланса, причем США по этому показателю имеют больший отрыв. Активное сальдо по этим статьям в платежном балансе составляло порядка 15—25 млрд долл.

Несмотря на положительное сальдо по *международным операциям услугами,* текущие статьи платежного баланса в 80—90-е годы сводились с дефицитом от 0,8 до 3,5% ВВП. Дефицит по текущим статьям создавал для иностранных компаний возможности инвестирования в хозяйство США части вырученных от экспорта валютных средств.

Влияние дефицита баланса по текущим операциям (баланс внешней торговли, доходов от факторов производства и переводов) было неодинаковым на экономический рост. В 80-е годы в связи со снижением нормы сбережений и капиталовложений привлечение иностранного капитала шло в большой мере на финансирование потребления и дефицита федерального бюджета, а не на инвестиции. В 90-е годы, когда национальные сбережения возросли, приток

капитала в большой степени шел на финансирование капиталовложений.

Позиции в международном движении капитала. В последнее десятилетие произошли радикальные перемены в мировой позиции США, связанной с движением прямых заграничных инвестиций. На их основе в прогрессирующих масштабах происходит формирование международного производства, объединяющего экономику США с хозяйствами других стран более тесными связями, чем это делала торговля.

Экспорт прямых капиталовложений продолжал расти, но благодаря расширению числа международных инвесторов удельный вес США в вывозе капитала снижался. В 1960 г. на долю США приходилось более 60% мирового объема оттока прямых инвестиций, а в 1997—1999 гг. — уже 22,2%. При этом американский экспорт прямых капиталовложений значительно превосходил подобный процесс из любой другой страны (Британия — 15,8%). В географическом отношении свыше 50% американских прямых инвестиций направляется в страны ЕС.

В 80—90-е годы США стали *крупнейшим объектом приложения зарубежных прямых капиталовложений:* приток иностранных инвестиций превышал вывоз американских.

Интенсивное иностранное инвестирование в американскую экономику является определенным признаком ее силы. Предприниматели других стран приобретают и создают производственные ячейки в менее технологичных с секторах хозяйства. Тем самым они позволяют американскому капиталу переходить в более современные секторы, поддерживая при этом устойчивость общей хозяйственной системы страны. В последние годы на иностранных фирмах занято 4% рабочей силы, а в обрабатывающей промышленности — 10,8%, примерно 25% товарного экспорта осуществляется иностранными предприятиями. На них приходится почти 37% импорта стран. В отдельных отраслях фирмы, контролируемые иностранным капиталом, производят 20—30% национального выпуска продукции. Иностранцы контролируют 18% активов банковской системы. Но в перекрещивающемся совместном международном экономическом пространстве американский капитал остается главной движущей силой.

Такой же характер имеет приток ссудного капитала с международных финансово-кредитных рынков. Ссудный капитал поступает в США на основе рыночных и внерыночных интересов. Его привлекает высокая доходность, надежность помещения, перспективы будущего роста. В силу этих условий США являются одним из крупнейших центров приложения не только легального, но и нелегального, теневого, криминального капитала, центром «отмывания денег».

Внешние обязательства. Изменение позиций США в мирохозяйственных связях вызвало рост внешних обязательств, которые образовались во второй половине 80-х годов и представляют собой разницу между объемом всех разновидностей инвестиций иностранного капитала в США и объемом всех видов инвестиций американского капитала за границей. В 1998 г. они превысили 1,3 трлн, или 15% ВВП. На долю США приходится

крупнейшая часть мировых обязательств —24%.

Внешние обязательства позволили смягчить социально-экономические трудности структурной перестройки американской экономики. Используя внешние источники финансирования, США получили возможность проводить крупные перемены в своем хозяйстве, связанные с переходом на ресурсосберегающий тип развития в меньшей степени за счет собственных средств, чем это было бы при других обстоятельствах. В этом смысле рост экономики США в 80-е годы в значительной степени оплачен отставанием темпов в других странах, в первую очередь, западно-европейских. Данное обстоятельство следует рассматривать как одно из проявлений лидирующей роли США в мировой экономике, их способности использовать ее ресурсы для решения национальных задач.

В настоящее время нет опасений крупного изъятия финансовых средств из США. В мировом хозяйстве нет страны или группы стран, обладающих сравнимым потенциалом, проявляющим динамизм роста и способным принять такие капиталы. Однако в будущем возможно значительное перераспределение финансовых средств, в том числе путем перелива капитала из США в другие страны и регионы, но для этого там должна появиться экономика, сравнимая по своей мощи с американской.

21.4. Факторы мирового влияния США

На современном этапе мирового развития размер и уровень национального рынка выступают важными факторами мирового влияния. Высокая степень обеспеченности США собственными ресурсами относительно сдерживает рост зависимости от внешних источников и дает макроэкономической политике США достаточную степень свободы. Но от спроса на крупнейшем в мире американском национальном рынке зависит сбыт товаров и услуг многих стран, особенно это относится к готовым изделиям и тем видам сырья, которыми хозяйство США в большой степени снабжается за счет импорта.

Самый большой в мире объем ВВП означает, что США расходуют значительно больше любой страны на текущее потребление и инвестиции.

1. Изменения в американской экономике, а также изменение условий доступа на американский рынок оказывают существенное влияние на положение экспортеров. Например, располагая самым развитым машиностроением, США одновременно выступают крупнейшим импортером машино-технических изделий, принимая примерно 1/5 мирового экспорта машин и оборудования, проводя закупки практически по всем видам техники. Это побуждает другие страны активно бороться за доступ на рынок США и укрепление своих позиций на нем, что отвечает в принципе интересам США. В результате конкурентной борьбы между экспортерами происходит высвобождение американских средств для их использования на более прогрессивных направлениях, благодаря удовлетворению части потребности хозяйства и общества за счет дешевого импорта.

Крупнейшими экспортерами в США выступают промышленно развитые страны: Канада направляет в США свыше 80% (31,3%ВВП), Япония — свыше 20% (3,1% ВВП), а Германия — 8—10% своего экспорта (2,6% ВВП). Устойчивый дефицит в торговле с этими странами стал характерной чертой экономики США. Доступ на рынок США являлся для названных стран одним из главных условий их экономического развития.

В последние годы экономика США стала одним из основных потребителей экспортной продукции не только промышленно развитых стран, но и новых индустриализующихся стран. Так, на США приходится 91% всего экспорта Мексики (22,6% ВВП), свыше 90% — Малайзии (27,7% ВВП), 40% — Филиппин, 32% — Бразилии.

2. США выступают крупным рынком рабочей силы. Наряду с трудовой легальной миграцией для него характерны большие масштабы торговли живым товаром (современная форма работорговли).

3. США являются крупнейшим экспортером наукоемкой продукции. Им принадлежит порядка 10% всего рынка такой продукции за пределами страны. Одновременно с этим США выступают главным рынком для ведущих экспортеров продукции высоких технологий. Доля наукоемкой продукции в стоимости всего импорта США составляет около 14%. Крупный потенциал экспортной деятельности содержат новейшие направления научно-технического прогресса. США принадлежит 70% мирового рынка программного обеспечения для ЭВМ. Реализация интеллектуальной продукции, различных видов научно-технической информации становится все более перспективным видом международного предпринимательства, служит важным проводником мирового влияния американских корпораций.

4. Развитие экономики большинства стран базируется на достижениях научно-технического прогресса, использовании научных данных. Как отмечалось, 70% научной информации содержится в американских банках данных. Поскольку даже в Европе и Японии нет равнозначных банков данных, еще длительное время их ученые, инженеры и предприниматели будут продолжать черпать знания в основном из американских источников. Это усиливает их зависимость от США, влияет на коммерческую и производственную стратегию потребителя информации.

5. До сих пор во многих развивающихся странах и в странах с переходной экономикой не решена продовольственная проблема. Они зависят от поставок продовольствия, в том числе от продовольственной помощи. США выступают крупнейшим экспортером сельскохозяйственной продукции (35% мирового экспорта пшеницы, 69% кукурузы, соевых бобов, 25% хлопка, 18% риса, 12% табака).

6. Важное влияние на экономическое положение страны и на другие страны оказывает участие в международном производстве, основывающимся на зарубежном предпринимательском капитале. На долю США приходится 24% общемирового объема накопленных прямых капиталовложений. Американская доля значительно сократилась (43% в 1980 г.), но остается крупнейшей. Сеть международного производства, созданную посредством прямых заграничных

инвестиций, в экономической литературе принято называть второй экономикой.

Вторая экономика США занимает особое место в мировой системе. По своему производственному, научно-техническому и финансовому потенциалу она существенно превосходит аналогичные сферы хозяйствования ближайших конкурентов США в этой области: Евросоюза и Японии. Уже в середине 80-х годов на 20 тыс. контролируемых американским капиталом зарубежных предприятиях было занято более 6,5 млн рабочих и служащих, что составляло четверть всей рабочей силы, занятой на предприятиях, принадлежащих американским ТНК. Объем продаж товаров и нефинансовых услуг заграничными филиалами и подконтрольными фирмами соответствовал примерно 1/3 товарооборота материнских компаний и приносил порядка 1/3 прибыли (у японских — 12%). Общий объем продаж предприятий и фирм второй экономики соответствует 32% ВВП США. Костяк второй экономики образуют зарубежные промышленные фирмы, закупки которых на 80% обеспечиваются поставками материнских корпораций.

Интенсивное взаимодействие зарубежных предприятий американских ТНК с хозяйственными структурами США выражается в наиболее рельефной форме в растущей производственной кооперации зарубежных филиалов с материнскими фирмами. Среди машиностроительных компаний получил развитие выпуск товаров для американского рынка на зарубежных сборочных предприятиях, принадлежащих ТНК, из узлов и деталей, поставляемых с предприятий материнских компаний. Создание подобного замкнутого цикла производства обеспечивает американским ТНК получение миллиардных прибылей ежегодно. Главный выигрыш здесь обеспечивает относительная дешевизна рабочей силы, занятой на заграничных предприятиях.

Доходы от инвестиций ТНК являются важным фактором способности США финансировать свою зарубежную деятельность и институты международного сотрудничества и развития.

7. Позиции на международных рынках ссудного капитала. Американское хозяйство опирается на мощный внутренний рынок ссудного капитала. Компании и государство выступают крупнейшими мировыми кредиторами и крупнейшими мировыми заемщиками одновременно, в широких масштабах используя капитал других стран.

Масштабы внутреннего кредитного рынка являются мощным фактором влияния США на мировое движение денежных ресурсов. Еще в начале 90-х годов объем кредитных ресурсов, распределяемых этим рынком, превысил 1000 млрд долл. ежегодно, что значительно превышает величину кредитного рынка любой из других развитых стран. В условиях тесного взаимодействия денежных рынков, фактической их интеграции в мировой рынок кредитных ресурсов события на денежном рынке США, повороты кредитно-денежной политики страны существенно влияют на общее положение дел в мировой экономике и ее валютно-финансовой сфере.

8. Поддержанию ведущих позиций США в мировой экономике содействует международная роль доллара, который остается главным

резервным и расчетным средством в мировой валютно-финансовой системе. Инвалютные резервы центральных банков других стран на 61% состоят из долларов, почти 2/3 расчетов в мировой торговле осуществляется в долларах; доллар служит мерой ценности многих важных товаров (например, нефти) на мировом рынке; в долларах проводится 3/4 международного банковского кредитования. Роль доллара значительно превосходит экономический вес США в мире.

США получают большие доходы от выпуска, эмиссии денежных знаков (сеньораж). Долларовая денежная масса достигает огромной величины в 560 млрд. Более 2/3 этой массы вращается вне американского хозяйства, в основном в РФ. Она означает фактический кредит казначейству США.

Доллар служат единым эталоном, на который равняются все валюты развитых стран. На практике все участники международных расчетов продолжают ориентироваться на доллар. Причиной этого служит потребность международного обмена в едином универсальном расчетном средстве, диктуемая возрастающим единством товарного производства в мировом хозяйстве. Эффективно удовлетворить эту потребность в существующих условиях может только национальная валюта страны, которой принадлежит ведущая роль в мировом хозяйстве, и США отвечают этим требованиям.

Изменения курса доллара влекут глубокие последствия и для США, и для других стран. Повышение его курса относительно уменьшает объем экспортной выручки в долларах, нередко влечет за собой более значительное, чем изменение валютного курса, падение мировых цен, особенно на сырье. Напротив, снижение курса доллара служит мощным средством, способствующим росту американского экспорта и оттеснению конкурентов США на внешних рынках. Одновременно сдерживается импорт в США вследствие эффекта роста цен. Таким образом, для США изменения курса доллара так или иначе могут приносить выгоды и преимущества.

21.5. Приоритеты экономической политики и стратегии

Основные цели стратегии. *Обеспечение глобального доступа к мировым рынкам, минеральным ресурсам, океанам и космическому пространству, повышение уровня конкурентоспособности и сохранение лидирующих позиций в мировом хозяйстве — неотъемлемые элементы стратегии всех без исключения американских администраций второй половины минувшего столетия.* Достижение этих целей формируется в рамках национальной экономической безопасности и тесно увязывается с ней. Особое внимание уделяется разработке и реализации глобалистской по форме и экспансионистской по содержанию стратегии, направленной на закрепление лидирующих позиций в политической, экономической и технологической сферах. В этой связи экономическая стратегия США тесно увязывается с задачами в области оборонной и внешней политики. При этом военно-политическая сфера безопасности рассматривается как приоритетная. Опора на военную силу — основное направление политики США на международной арене. На их долю приходится 1/3 военных расходов в

мире. Они производят свыше 40% мирового объема вооружений. Идея военного превосходства прочно укоренилась в сознании американцев.

Администрация США видит основную угрозу безопасности в нарушении мирового порядка, обеспечивающего процветание американской нации. В связи с этим целью стратегии является поддержание «превосходящей американской силы». Военное доминирование США гарантирует политическую стабильность для экономической взаимозависимости. В рамках комплексного подхода к решению проблем экономической безопасности страны и в целях укрепления механизма межведомственной координации политики в этой области в начале 1993 г. в США был создан Национальный экономический совет, которому был придан профессиональный аппарат во главе с помощником президента по экономической политике. В современных условиях экономическая стратегия пытается синтезировать в себе различные задачи и интересы национального, регионального и местного характера.

Направления экономической политики. Основное место в экономической политике занимает стимулирование структурной перестройки экономики на основе достижений нового этапа НТП. Наряду с модернизацией производственного потенциала традиционных отраслей стимулируется быстрое развитие новейших отраслей. Содействие оказывается развитию наиболее конкурентоспособным секторам экономики США, прежде всего в сфере производства информационной техники, компьютеров и электронного оборудования, а также информационных и финансовых услуг.

Действенным средством в этой области служат изменение налогового обложения и амортизационная политика, выдача субсидий и гарантированных займов, обучение рабочей силы. Используются прямые и косвенные методы (последние преобладают). На содействие структурной перестройке в США ежегодно расходуется 100—200 млрд долл.

Роль государства. Американская федеральная администрация является наиболее мощной организацией в мире. Ее бюджет больше ВВП любой другой страны за исключением КНР, Японии и Германии. Государство берет на себя значительную часть расходов на проведение НИОКР — 46,4%, больше, чем в других ведущих индустриальных странах, за исключением Франции. Оно финансирует более половины фундаментальных исследований, практически полностью — создание наиболее сложных и дорогостоящих установок фундаментальной науки. Высока доля государственных расходов в здравоохранении (13,4%).

Государственные органы оказывают поддержку частным фирмам в укреплении конкурентоспособности. Важнейшим приоритетом декларируется ускоренное развитие гражданских технологий, обеспечивающих перспективы стабильного экономического роста, повышающих производительность труда. В 80—90-е годы предпринимались меры косвенного регулирования НТП: были введены налоговые субсидии для фирм, расширяющих научные исследования и разработки, уменьшены налоговые ставки для капитала, сокращены сроки амортизации для научного оборудования, предусмотрены налоговые льготы для промышленных капиталовложений в университетскую науку.

Немаловажное значение уделяется концентрации и централизации капитала, что призвано содействовать усилению международной конкурентоспособности ТНК. Стимулирующее воздействие на процессы концентрации производства оказывают государственные военные заказы, предполагающие гарантированный сбыт продукции.

Предпринимались шаги по снятию законодательных ограничений, препятствующих усилению концентрации в области экспортно-импортных операций. В 80-е годы администрация и конгресс по существу аннулировали многие положения антитрестовского законодательства, которое и раньше не содержало детально регулируемых требований.

Направления внешнеэкономической политики. Являясь крупнейшим экспортером капитала в форме прямых инвестиций, США активно добиваются создания необходимого инвестиционного климата для своих корпораций за рубежом, оказывая им всестороннюю поддержку, включая военное давление. Основные усилия в этой области направлены на создание либеральной инвестиционной системы для американских инвесторов и защиту их собственности.

Содействие экспорту частного капитала оказывается через государственную корпорацию частных капиталовложений за границей (ОПИК). Она предоставляет инвестиционные гарантии, осуществляет непосредственное финансирование, проводит подготовительную работу по осуществлению зарубежных инвестиционных проектов. Финансовые условия предоставления заемных средств носят льготный характер. Новым направлением стало расширение деятельности ОПИК на Центральную и Восточную Европу, а также на страны СНГ. Проводя политику стимулирования экспорта капитала, США предпринимают меры по созданию механизма защиты инвестиций, в котором важное место отводится двусторонним и многосторонним соглашениям. С 80-х годов усилилась тенденция к сотрудничеству американских ТНК с местным капиталом. С 1977 г. около половины американских прямых инвестиций осуществляются в форме смешанных предприятий с местными партнерами.

Для иностранных прямых капиталовложений в США установлен национальный режим. Официально они ограничиваются только исходя из интересов национальной безопасности в ряде отраслей добывающей и обрабатывающей промышленности, в том числе авиационной, судостроительной, в атомной энергетике, морском судоходстве, авиационном транспорте, радиовещании и космических коммуникациях. В этих случаях на иностранных инвесторов распространяется режим наибольшего благоприятствования. Одновременно американская администрация усилила наблюдение и контроль над процессами притока и функционирования иностранного капитала. В связи с этим был принят ряд законодательных актов.

Важным средством содействия зарубежной деятельности американских компаний выступают программы экономической помощи США иностранным государствам. Соглашения о предоставлении помощи нередко определяются обязательствами стран-получателей создавать инвестиционный климат для деятельности американского капитала, гарантировать его от национализации.

Приняты поправки к законам о помощи иностранным государствам, которые уполномочивали президента прекращать экономическую помощь странам, национализировавшим имущество американских компаний или граждан и не предоставившим или не принявшим меры по компенсации. Они уполномочивали и представителей США в международных организациях выступать против предоставления многосторонней помощи тем странам, которые экспроприировали американскую собственность.

В сфере постоянного внимания администрации находятся внешнеторговые позиции страны. В области внешней торговли осуществляется двойственный курс, направленный на обеспечение свободы торговли в мире и защиту своего рынка. Администрация ограждает интересы отдельных социальных слоев и групп от излишнего иностранного влияния, учитывая взгляды сторонников своей партии. Масштабы протекционизма в США весьма значительны. В число товаров, облагаемых высокими таможенными пошлинами, входят одежда, обувь, табак и табачные изделия, овощи и продукты из них. Особенно сильный ущерб наносится экспорту продукции обрабатывающей промышленности из развивающихся стран. Протекционистская политика проводится на избирательной основе.

В отношении целого ряда стран, курс которых неугоден США, проводится политика запрета экономических связей. Против стран, в отношении которых проводятся торговые запреты, выдвигаются обвинения в терроризме или нарушении режима нераспространения, нарушении прав человека. Частичная практика запретов или угроза их применения в 90-е годы распространялась на страны, насчитывавшие почти 2/3 населения планеты. Они включали меры от сокращения помощи до блокирования банковских счетов и разрыва связей.

Импортная политика отражает структурные сдвиги в экономике и способствует их осуществлению. Обычно более высокое проникновение импорта отмечается в менее перспективных отраслях, что позволяет снижать издержки производства за счет использования более дешевых импортных товаров.

Правящими кругами широко используется лозунг «свободы торговли», как бы символизируя верность идеалам американского капитализма. Он постоянно присутствует в выступлении всех президентов. Курс на свободную торговлю напрямую увязан с сохранением и расширением гарантированного доступа к ресурсному потенциалу Земли, с главной стратегической задачей обеспечения американского лидерства в мире. То, что не соответствует интересам США, клеймится как варварство, отсталость, тоталитаризм, имперские устремления и т.д.

Государственное регулирование внешней торговли прежде всего направлено на форсирование экспорта. Такой подход объясняется тем, что экспорт в целом ряде стран выступает важным фактором их роста, особенно в наукоемких и сельскохозяйственном производствах. Несмотря на относительно скромную роль экспорта во внутреннем производстве (7—11%), он обеспечивал более трети увеличения ВВП страны.

Главная роль в системе государственного стимулирования .экспорта принадлежит Экспортно-импортному банку (ЭИБ), который выдает и гарантирует экспортные кредиты, проводит программы льготного среднесрочного кредитования, производит переучет векселей частных коммерческих банков с целью понижения процентной ставки по их экспортным кредитам, выдает совместные с частными банками кредиты в размере 50% общей их суммы. Содействие экспорту осуществляется также с помощью государственного финансирования поставок по программам помощи. Проходит это через «связанную помощь».

Поддержание экспортной деятельности осуществляется на региональном уровне, уровне штатов, а также крупных городов. Местные органы власти предоставляют займы и кредиты, осуществляют выпуск облигаций, гарантирование займов, налоговые скидки и другие стимулы. В стране создано свыше 1300 предпринимательских зон.

На международной арене укреплению экспортных позиций американских ТНК служит содействие либерализации международной торговли, в том числе в рамках поддержки институтов мирового и регионального, международного экономического сотрудничества (ВТО, Североамериканская зона свободной торговли и др.) и обеспечение ведущих позиций в них.

Региональные приоритеты. Во внешнеэкономической политике стал откровенно проявляться североамериканский и тихоокеанский регионализм. Страны Северной и Южной Америки, Тихоокеанского района рассматриваются в качестве приоритетных региональных рынков. Во внешней торговле произошло уменьшение доли западно-европейских стран, Австралии, ЮАР и увеличение удельного веса Канады, Мексики, а также развивающихся стран Азиатско-тихоокеанского региона.

Торговые отношения США и новых индустриализирующихся стран — одно из наиболее динамичных звеньев мировых хозяйственных связей. Это вызывается особенностями распределения природных и трудовых ресурсов и условий их эксплуатации, направленностью социально-экономической политики стран региона. Использование этих факторов и условий обеспечивает американским ТНК получение более высоких прибылей, чем в других районах.

В 1995 г. страны Азиатско-тихоокеанского региона превзошли по объему американских прямых капиталовложений Латинскую Америку. Наиболее крупные объёмы сосредоточены в Японии, Австралии, КНР, Сингапуре. В этом районе размещены около 100 тыс. американских военнослужащих, развернут один их мощнейших американских флотов.

Крупнейшими торговыми партнерами являются Канада, Мексика, Япония, Британия, Германия, КНР. РФ занимает незначительное место в торговом обороте США — 0,5%.

Таблица 21.5

Географическая структура экспорта США,%

Регионы, страны	1970	1980	1990	1999
Развитые страны	69,2	59,2	65,2	57,3
Западная Европа	33,5	30,6	28,6	23,7
Канада	21,0	16,0	21,4	23,2
Япония	10,8	9,4	12,3	8,2
Развивающиеся страны	30,0	36,6	33,5	42,6
Латинская Америка	15,1	17,5	15,2	20,6
Ближний Восток	3,3	6,2	3,8	3,5
Африка	2,2	2,1	2,2	1,0
Восточная и Южная Азия	9,3	10,7	12,2	16,1
Центральная и Восточная Европа	0,8	3,4	1,1	1,5

И с т о ч н и к: Внешняя торговля, 1995. № 2. С. 40; Survey of Current Business; Direction of trade statistics yearbook 2000. IMF.

Региональная экономическая интеграция. До 90-х годов США решали внешнеторговые и внешнеэкономические проблемы на двухстороннем уровне, а также в рамках межгосударственных организаций. Они не связывали себя членством в национальных экономических группировках.

В начале 90-х годов был проведен целый ряд мероприятий, включая интенсивные переговоры, подготовивших почву для выработки и последовавшего в 1993 г. принятия трехстороннего Североамериканского договора о свободной торговле — НАФТА. В США рассчитывают, что создание на континенте общего рынка приведет к активизации деловой активности, значительному увеличению рабочих мест, повышению темпов экономического роста. Вынос в Мексику производств, которые благодаря применению дешевой рабочей силы позволяют североамериканской продукции эффективнее конкурировать с товарами из Японии, Западной Европы и Юго-Восточной Азии. Свободный приток относительно несложных товаров в США из Мексики затрагивает материалоемкие и трудоемкие отрасли промышленности, заставляя модернизировать их либо переключать ресурсы на более сложное производство.

Образование североамериканского общего рынка открывает новые горизонты экономического взаимодействия США и Канады со странами Латинской Америки. Обсуждаются планы подключения к НАФТА Чили, а затем и других стран. В декабре 1994 г. лидеры 34 стран Америки приняли обязательство о создании к 2005 г. всеамериканского торгового рынка.

Экономическое положение США в мире в следующие десятилетия в значительной степени будет определяться характером интеграционных

процессов, в которые вовлечены не только США, но и все их ведущие партнеры.

Во внутренней сфере американская администрация ключом к оживлению экономики считала создание условий, при которых предприниматели содействовали бы увеличению рабочих мест, усилению деловой активности. С этой целью были расширены программы широкомасштабных общественных работ предпринимателям, предоставлены налоговые скидки.

Вопросы к теме

1. Каковы отличительные особенности экономического развития США по сравнению со странами Западной Европы и Японии?
2. Охарактеризуйте научно-технический потенциал США.
3. Дайте характеристику качества рабочей силы США.
4. Каковы масштабы внутреннего и национального рынка?
5. Охарактеризуйте масштабы и уровень участия США в мировом хозяйстве.
6. Какие отрасли хозяйства относятся к экспорториентированным?
7. Охарактеризуйте масштабы «второй экономики» и ее влияние на воспроизводственный процесс США.
8. Каково влияние американской кредитной сферы на еврорынки?
9. Охарактеризуйте роль доллара в международных валютно-кредитных отношениях.
10. Являются ли США страной-должником? Проанализируйте взаимосвязь внутреннего и внешнего баланса страны.
11. Каковы основные направления экономической политики администрации США в 80—90-е годы?
12. Охарактеризуйте политику США в интеграционных процессах в Латинской Америке.

Глава 22

ЯПОНИЯ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В последние десятилетия Япония выступает как одна из ведущих экономических держав, являясь второй по величине национальной экономической силой в мире. Население Японии составляет примерно 2,2% общемировой численности, но создает оно14% ВМП, исчисленного по текущим валютным курсам, 7,6% — по покупательной способности иены. Ее экономический потенциал равен примерно половине американского, но значительно превосходит китайский. Страна достигла высокого уровня технического совершенства, особенно в отдельных направлениях передовых технологий. Нынешние позиции Японии в мировом хозяйстве — результат ее экономического развития во второй половине XX столетия. В 1938 г. на ее долю приходилось всего 3% ВМП. В 50—80-е годы Япония выделялась среди всех промышленно развитых стран высокими темпами прироста производства и производительности труда, вдвое превосходящими соответствующие показатели других стран. Японский ВВП на душу населения увеличился в 19,5 раза.

22.1. Экономическое положение Японии в 90-е годы

Темпы экономического роста. Экономическое развитие Японии в 90-е годы определялось кризисными явлениями в структуре хозяйства. Темпы роста валового продукта сократились примерно в 4 раза, составив в среднем примерно 1%. В отличие прошлых десятилетий экономический рост Японии был значительно ниже общемировых показателей и показателей развитых стран.

Изменился деловой цикл. Если раньше японское хозяйство только один раз пережило абсолютное падение производства в 1974 г., то в 90-е годы — два раза (в 1993 и 1998 г.). Толчком последнему общеэкономическому кризису послужил финансовый кризис, в результате которого произошло резкое обесценение акционерного капитала.

Таблица 22.1

Темпы прироста ВВП Японии (валютные курсы, долл. 1995 г.)

Страны и регионы	1981—1990	1991—1999
Япония	4,0	1,3
Развитые страны	3,0	2,2
Мир	2,9	2,4

И с т о ч н и к: World economic and social survey 2000. UN. p. 245.

Одной из причин стагнирующего состояния хозяйства явились отраслевые диспропорции, связанные с сохранением высокой доли традиционных капиталоемких отраслей, которые для удержания своих позиций на мировых рынках требовали крупных капиталовложений и сдерживали их приток в новейшие отрасли.

Японская экономика по сравнению с другими ведущими странами имеет определенные отличия в своей структуре. В ней также как в Германии высокую долю занимает обрабатывающая промышленность (24% в 1999 г.), строительство и относительно низкую — финансовый сектор. В обрабатывающей промышленности значительное место занимает металлургия (13%), судостроение, базовая химия, целлюлозная промышленность, которые потеряли свои конкурентные преимущества. В прошлые десятилетия японское хозяйство показало высокую способность реагировать на изменения национальных и мировых условий воспроизводства.

Факторы развития, обеспечение перестройки хозяйства и стабилизации экономического положения на новой воспроизводственной основе требуют высокого уровня капиталовложений. Как и в прежние десятилетия, *норма сбережений и капиталовложений* в стране значительно превосходит общемировой уровень и уровень развитых стран.

Если в 70—80-е годы в составе капиталовложений был практически незаметен иностранный капитал, то в конце 90-х годов приток ИПК составил 0,3% валовых капиталовложений в основной капитал, что произошло, как видно из табл. 22.2, при превышении уровня национальных сбережений над капиталовложениями.

Таблица 22.2

Норма сбережений и капиталовложений в Японии (% ВВП по ППС)

	1975—1985	**1986—1993**	**1994—1999**
Япония			
сбережения	31,2	33,1	30,8
капиталовложения	30,1	30,4	29,9
Развитые страны			
сбережения	22,0	21,0	21,0
капиталовложения	22,8	21,8	20,7

И с то ч н и к: World economic outlook. May 2000. IMF. p.272.

Переход к новой структуре производства опирается на *широкомасштабные НИОКР*. Расходы на научные исследования устойчиво держались на уровне 2,5—2,95 ВВП против 2,5% в США. Общий объем расходов составляет 2/3 американского уровня, но в 2,9 раза превосходит германский. В результате происшедших сдвигов Япония выделяется размерами

высокотехнологичных отраслей среди ведущих стран. На высокотехнологичные отрасли приходится 3,7% производства предпринимательского сектора в стране против 3,3% в Британии и 3% в США.

В последние десятилетия развитие японского хозяйства выделяется *высоким общеобразовательным и профессиональным уровнем рабочей силы*. Свыше 95% молодежи соответствующего возраста заканчивает полную среднюю школу и более 1/3 ее выпускников продолжает обучение в высшей школе. 20,7% населения в возрасте старше 24 лет учились в высших учебных заведениях. Это позволяет стране по развитию «экономики знания» (высокотехнологичные отрасли и отрасли сферы услуг с высококвалифицированной рабочей силой) занимать ведущие позиции в мире, уступая только США и Германии.

Позиции в мировом производстве. Несмотря на низкие темпы экономического роста в 90-е годы Япония остается крупнейшим в мире производителем роботов (свыше 50%), полупроводников, легковых автомобилей, судов, станков, искусственных волокон, холодильников, телевизоров, стиральных машин. Сохраняя ведущие позиции в производстве традиционных товаров, она уступает только США в выпуске наукоемких товаров, в частности, в производстве информационной техники, и отраслей, связанных с обеспечением жизнедеятельности человека.

Проблемы экономического развития. Конкурентные позиции японских предпринимателей на международных рынках изменились. Резко возросли издержки на рабочую силу, по уровню которых в обрабатывающей промышленности Япония уступает только Германии и Швейцарии. Ценовые конкурентные преимущества японских товаров ослабли по сравнению со многими странами.

Япония не преодолела отставание от других западных стран в области развития социальной инфраструктуры, уровня внутреннего спроса.

При значительных сдвигах сельское хозяйство Японии осталось трудоемким с относительно низкой производительностью труда и более высокими издержками в сравнении с другими развитыми странами. Оно сохраняет земледельческое направление (выращивание риса) с преобладанием мелкотоварных крестьянских хозяйств, большая часть которых получает доходы в других отраслях. Неблагоприятно для экономического развития меняется демографическая ситуация, определяемая резким увеличением доли пожилых в составе населения. В конце столетия доля пенсионеров в возрасте 65 и более лет достигла 16% всего населения в сравнении с 12,5% в США. Ожидается, что в ближайшие годы доля пожилых превысит уровень других развитых стран.

Ослабление последствий финансового кризиса, структурные изменения в хозяйстве, проходившие при активной роли государства, привели к резкому увеличению государственного долга. Он превысил величину ВВП, что явилось новым явлением в японской экономике.

Изменение производственных процессов оказало влияние на социальную обстановку в стране и характер функционирования хозяйственного механизма.

22.2. Этапы развития японской экономики

В своем развитии экономика страны прошла ряд этапов, отличавшихся условиями производства и глубокими сдвигами в социально-экономической структуре. Это период восстановления, период развития трудоемких и капиталоемких отраслей промышленности и период развития наукоемких отраслей.

1. После поражения Японии во Второй мировой войне Верховный штаб союзных войск определил курс проведения экономических реформ. Согласно линии Доджа (экономический советник американской администрации) в первые послевоенные годы была установлена система приоритетных производств, необходимых для восстановления экономики. В их число вошли базовые и инфраструктурные отрасли, включая черную металлургию, каменноугольную промышленность, электроэнергетику, железнодорожный и морской транспорт. Для их развития использовались методы прямого контроля, такие, как установление низких цен, компенсация разницы в ценах, преимущественное кредитование, квотирование импортных товаров.

Важные целенаправленные реформы были проведены в социально-экономической и политической сферах. Преобразования послевоенных лет легализовали организации трудящихся, покончили с феодальными пережитками в отношениях между трудом и капиталом. Аграрная реформа практически ликвидировала феодальное землевладение. Антимонополистические мероприятия дали толчок перестройке старой структуры японских концернов и обновлению методов руководства производством. При этом во время деконцентрации экономической власти и демонополизации не было допущено ослабления промышленного потенциала. В 1949 г. под действие закона о деконцентрации не попали банки, а число распускаемых компаний было ограниченным. Оставшиеся крупные компании должны были участвовать в восстановлении экономики.

Отказ от войны, зафиксированный в ст. 9 конституции 1947 г., предопределил то, что Япония имела наименьшее по сравнению с другими ведущими западными странами бремя военных расходов — менее 1% ВВП. Эти и другие специфические для Японии условия придали ускорение процессам экономической перестройки и развитию.

2. Следующий этап экономического развития характеризуется усилиями по развитию трудоемких традиционных и капиталоемких отраслей. Экономическое развитие в первые послевоенные десятилетия происходило в условиях стабильно низких цен на минеральное сырье. Это позволило Японии, базируясь на импорте, создать мощные энерго- и ресурсоемкие и капиталоемкие производства: черную и цветную металлургию, нефтепереработку, судостроение и т.д. За 1953—1971 гг. производство в обрабатывающей промышленности выросло в 10,6 раза, наибольшими темпами увеличивался выпуск продукции машиностроения (24,9 раза), нефтепродуктов и каменного угля (19,3 раза), химии (12 раз), стали (10,6 раза). Хотя казалось, что капиталоемкое направление развития противоречит теории конкурентных

преимуществ, оно создало потенциал для быстрых технологических преобразований, обеспечения занятости и повышения уровня жизни. Параллельно развивались трудоемкие отрасли промышленности, такие, как хлопчатобумажная, радиотехническая, автомобильная.

Активную роль в развитии новых отраслей играло государство. Протекционизм оставался важнейшим звеном промышленной политики. В качестве главных инструментов этой политики использовались кредиты правительственных финансовых институтов, а также различные налоговые льготы. В тот период были разработаны и последовательно внедрены в жизнь мероприятия по комплексному стимулированию экспортного производства, включая создание специальных организаций для предоставления кредитов, страхования внешнеторговых операций. Проведение этой политики укрепило внешнеторговые позиции страны и позволило затем провести либерализацию внешнеэкономических связей.

В 50—60-е годы существовал достаточно сильный валютный контроль, что препятствовало оттоку частного национального капитала и проникновению иностранного капитала, в хозяйство страны.

Японская экономика отличалась высоким уровнем капиталовложений, который повышался многие годы, дойдя до огромной величины для промышленно развитых стран — 39% в первой половине 70-х годов. Основные капиталовложения направлялись в активные элементы основного капитала. Их норма в 1,5—2 раза превосходила соответствующий уровень других ведущих индустриальных стран, составляя 16—19,4% ВВП.

Повышению нормы накопления способствовало достаточно широкое использование иностранного капитала в форме кредитов и займов и портфельных инвестиций. Но в 1950—1960 гг. его доля в валовых капиталовложениях не превышала 2,5%. За 1950—1975 гг. было привлечено почти 32 млрд долл. В новых отраслях иностранный капитал играл более значительную роль. Кредиты и займы предоставлялись Японии экспортно-импортным банком США.

Высокая норма капиталовложений отражала гигантский размах нового строительства и переоборудования существовавшего производственного аппарата. Основные средства шли на создание новых производственных мощностей. Это обеспечивало высокую степень новизны оборудования — его средний возраст поддерживался на уровне 5,5—6 лет (в США — 9 лет). Организация серийного производства обеспечивала высокую эффективность капитальных вложений.

Примерно до середины 60-х годов рост производственного аппарата обеспечивался массовым притоком рабочей силы из сельского хозяйства. Использование дешевой, но достаточно образованной рабочей силы обеспечивало выпуск конкурентоспособной продукции. В 1947 г. в стране была введена система всеобщего 9-летнего образования, а в последующие десятилетия — высшая ступень обучения. В результате был обеспечен высокий уровень общеобразовательной и квалификационной подготовки.

Хозяйственное развитие Японии в 50—60-е годы отмечалось

особенностями в инновационной политике, которая основывалась на заимствовании научных достижений других стран, на создании товаров, содержащих в себе незначительные технологические усовершенствования. Это позволило создать широкий набор производств как в традиционных, так и в современных отраслях, сэкономить значительные финансовые и материальные ресурсы и обеспечить большой выигрыш во времени.

Результатом политики 50—60-х годов были самые высокие темпы прироста валового продукта — соответственно 14,9 и 11,3%. Это позволило резко усилить позиции страны в мировом производстве. В 1960 г. доля Японии достигла 3% ВМП, а к 1970 г. она уже удвоилась.

3. В 70-е годы начался новый этап в развитии японской экономики. Резкий рост цен на сырье и энергетические ресурсы на мировых рынках создал новую ситуацию для ресурсоемких отраслей, а начавшийся с середины 60-х годов рост реальной заработной платы начал подрывать конкурентоспособность трудоемких отраслей.

До 70-х годов Япония была практически единственной среди промышленно развитых государств страной с дешевой рабочей силой. Действие прежних факторов, способствующих высоким темпам экономического роста, выявило структурное отставание японской промышленности, *и национальное хозяйство вынуждено было переходить к энерго- и материалосберегающим технологиям, к опережающему росту наукоемких отраслей.* Поворот к новому типу воспроизводства был также связан с повышением роли услуг.

В этот период при направляющей роли государства производство продукции, потерявшей конкурентоспособность, постепенно стало заменяться импортом.

Переход к новому типу воспроизводства сопровождался развитием самостоятельных научно-исследовательских работ. Значительно возросли усилия государства и компаний не только в прикладных, но и в фундаментальных исследованиях в таких областях, как использование атомной энергии, освоение космического пространства, разработка информационных систем. Расходы Японии на НИОКР возросли с 2,1% в 1975 г. до 3,1% в 1985 г. По объему НИОКР страна сократила разрыв с США.

Доля обрабатывающей промышленности в структуре валового внутреннего продукта повышалась до начала 70-х годов (36,8% ВВП в 1970 г.), после чего стала понижаться. В рамках обрабатывающей промышленности произошли серьезные сдвиги. Возросла доля машиностроения с 30,7% в 1960 г. до 45% в 1990 г. и 56,5% в 1993 г., прежде всего за счет электротехнических производств. Доля текстильной, деревообрабатывающей промышленности значительно сократилась. Резко уменьшилась доля сельского хозяйства — с 13% в 60-х годах до 4% ВВП в 70-е годы. Третичная сфера несколько уступила по своему значению другим ведущим странам (50% в 1970 г., 60,7% в 1985 г.)

В 70—80-е годы темпы прироста были ниже прошлого периода: 4,5% в 70-е годы и 4% в среднем в год в 80-е годы. Но они были значительно выше общемировых, что упрочило позиции страны в качестве третей экономической

силы в мире после США и СССР.

Длительное время ВВП был единственным критерием развития японской экономики. Считалось, что экономический рост автоматически ведет к повышению благосостояния, поэтому специальные меры в этой области откладывались до тех пор, пока страна не достигнет уровня других стран.

22.3. Модель хозяйственного механизма Японии

На высокие темпы роста японской экономики был нацелен ее хозяйственный механизм, сложившийся во второй половине XX в., своеобразие черт которого позволяет говорить об особой модели.

Особенности структуры частного предпринимательства. Япония имеет отличную от развитых западных стран социальную структуру, характеризующуюся дуализмом современной промышленности. Основное место в занятости и производстве обрабатывающей промышленности принадлежит мелким и средним предприятиям. При этом доля мелких предприятий не обнаруживает ясно выраженной тенденции к сокращению.

На фоне массы малых компаний быстро развивались концентрация и централизация капитала в отраслях тяжелой промышленности, что привело к образованию гигантских объединений.

Особенность экономического строя — вертикальная интеграция фирм, их группирование, которое пронизывает всю систему деловых отношений в стране. Различаются два уровня или типа образования экономических группировок. Первый — традиционный для большинства западных стран. Он базируется на переплетении капитала и личной унии. Уникальность японской хозяйственной системы определяется наличием *корпоративных групп «киге судан»*. Центр этой группы составляет основной банк, иногда вместе с торговой компанией. Далее связи строятся по вертикали.

На втором уровне находятся группы кейрецу, которые представляют собой объединения крупных компаний с мелкими и средними, базирующиеся на различного вида связях, главными из которых выступают производственные, определяемые головными фирмами.

Субподрядными отношениями охвачено свыше 60% мелких и средних компаний обрабатывающей промышленности. Особенность данной практики состоит в долгосрочности связей, что предопределяет ее единый организационный характер. Многие крупные промышленные компании не существуют как единичное юридическое лицо. В отличие от «двухслойной» структуры западных стран (рынок-предприятие), японская экономическая система имеет три слоя: рынок — группа предприятий — собственно предприятия. Подчинению, а не поглощению мелких и средних фирм способствовало законодательство, которое ограничивало процессы централизации капитала, предусматривая единодушное согласие директоров подчиняемых компаний.

Помимо производственных связей структуру корпоративной группы «киге судан» цементируют другие виды зависимостей:

участие головного банка компаний в капитале зависимых фирм, направление в директораты фирм представителей головной компании, оказание различного рода услуг. В результате в зависимости от интенсивности производственных и других связей каждая «киге судан» представляет собой многослойную, крайне неоднородную структуру и при этом весьма гибкую, где существует набор связей от крайне жестких до весьма слабых. Наиболее распространенная форма связей — вертикальная.

Корпоративная группа сочетает производственные и распределительные функции. Входящие в ее состав торговые компании располагаются между головной фирмой и сетью магазинов розничной торговли. Они занимаются организацией сбыта продукции головной компании. Головные фирмы поддерживают магазины ресурсами через торговые компании и поощряют их за поддержание цен на продукцию головной компании.

В связи с тем, что «киге судан» представляют собой не жестко зависимую организацию, как, например, вертикально интегрированные корпорации в США, а совокупность жестких и слабых взаимосвязей, центростремительных и центробежных тенденций, это позволяет им легче приспосабливаться к требованиям внешней среды.

Функционирующий на такой основе рынок внутри группы выгоднее для всех его участников, чем свободный рынок наличных товаров. Здесь меньше степень риска, ниже расходы по сделкам. На мелких предприятиях более низкий уровень заработной платы. Это служит одной из причин того, что в стране сохраняется значительная разница в уровнях заработной платы между крупными, средними и мелкими компаниями. В среднем заработная плата на последних составляет около 60% оплаты занятых на крупных предприятиях. Крупные компании имели низкую долю собственного капитала и поддерживали постоянные связи со своими банками.

Для корпоративных групп характерно взаимное владение акциями компаний-участниц, но каждая из них владеет относительно небольшим пакетом акций других компаний — 5—10% акций фирм. Компании не могут владеть собственными акциями. В результате происходит ясно выраженный переход контроля над компаниями от физических лиц к юридическим (1960 г. — 70%, 1986 г. — 76,1% акций).

Роль индивидуального капитала в социальной структуре промышленности и кредитной сферы снизилась. На индивидуальную собственность в форме акций приходится лишь 1% функционирующего капитала. По отношению к сумме чистой прибыли корпораций доля дивидендов сократилась с 60% в 1936 г. до 10,5% в 1990 г. По сути дела в Японии проявилась четкая тенденция формирования модели экономического самоуправления без соединения ее с акционерной собственностью.

Юридические лица приобретают акции для обеспечения стабильности связей с теми или иными фирмами. Установление долговременных связей между банками и компаниями обеспечивается не только через взаимное владение акциями, но и через кредитование.

Система финансирования позволила компаниям, в частности крупным

экспортным фирмам, получить необходимые денежные средства по сравнительно низкой стоимости, расширить масштабы и эффективность производства. Суть этой системы состояла в том, что под гарантии министерства финансов и банка Японии коммерческие банки предоставляли максимальные кредиты крупным компаниям. Система обеспечивала чрезвычайно стабильные условия предпринимательской деятельности компаний в финансовом отношении. Система взаимного держания акций почти полностью выводит компании из под влияния колебаний на фондовой бирже и внешней скупки акций.

Такая система косвенного финансирования понижает необходимость выброса своих средств на рынок капитала. При прямом финансировании через кредитный рынок структура производства и управления должна обеспечивать высокий уровень прибылей, чтобы привлекать инвесторов. При косвенном финансировании банками важны не высокие прибыли, а стратегия расширения своей доли на рынке, так как банки ожидают продолжения получения крупных ссуд, предполагающих крупные выплаты по ним. Кроме того, взаимное владение акциями предполагает взаиморасчет, а отсюда высокие дивиденды лишаются смысла. В интересах развития предприятия важнее наращивать внутренние капиталовложения, увеличивать доходы от роста стоимости акций. При этой системе крупная задолженность банкам была характерной чертой функционирования японских корпораций.

Отношения в группировках финансового капитала строятся на *принципах иерархичности.* Переплетение интересов, иерархичность отношений между участниками приводят к тому, что на рынках группировка выступает единым фронтом.

Трудовые отношения. Одной из характерных черт японской модели экономического механизма является использование *национальных традиций* и особенностей рабочей силы. В стране длительное время пропагандировался *принцип пожизненного найма.* Крупные компании, которые в состояние построить кадровую пирамиду и обеспечивать занятость, имели большие возможности для осуществления этого принципа в отличие от мелких и средних фирм. Совершенно очевидно, что ни в компаниях, ни в законодательстве нет четких правил, устанавливающих гарантии найма на всю жизнь. Вместе с тем как работники, так и администрация негласно рассматривают продолжительную работу в качестве пункта коллективного договора. Правительство, стремясь поддержать занятость с помощью системы субсидий, также имеет в виду принцип непрерывной многолетней работы на одном месте. Следовательно, на практике суть проблемы по сравнению с другими странами сводилась просто к более продолжительным срокам найма. В 1981 г. доля уволившихся рабочих составляла 16%. Это означало, что в течение трех лет с работы увольняется половина работающих (в основном молодого возраста). Постоянные рабочие составляют 20—30% рабочей силы. Это прежде всего квалифицированные рабочие и управленцы.

В зависимости от стажа работы устанавливался уровень заработной платы. Наиболее быстро она росла в среднем возрасте. При этом широко

использовались различные доплаты к базовой ставке. Доля различного рода оплат рабочей силы поднялась до 57% ВВП в 1998 г. против 55,8% в 1984 г.

Японская *система распределения доходов отличается большим равенством* среди ведущих стран. Это достигается небольшими разрывами в оплате и прогрессивной шкалой подоходного налога и налога с наследства. Высшая ставка подоходного налога — 50%.

Трудовые отношения строятся на *философии «фирма — наш общий дом».* Использование рабочей силы в основном базируется на концепции «человеческого потенциала». Еще на рубеже 60—70-х годов в ряде японских компаний пришли к выводу, что служащий получает наибольшее удовлетворение в том случае, если его работа носит более целостный характер, отличается разнообразием. Работник при этом определяет специфику и график работы, элементы контроля качества, издержек, безопасности и т.п.

Основу организации и управления при этом подходе составили *малые самоуправляющиеся группы.* Они охватывают все предприятие по вертикали и горизонтали. Каждая группа поставлена в такие условия, которые стимулируют совершенствование ее деятельности, постоянный поиск способов экономного использования оборудования. Группа участвует в принятии решений, касающихся фирмы в целом или ее подразделений, если эти решения затрагивают данную группу.

Своеобразное *положение* в трудовых отношениях занимает *женская рабочая сила.* Руководство многих компаний рассматривает женский персонал как сугубо «расходный материал». Женщины обычно используются как поденщицы и почасовики. Женщины-поденщицы чаще всего служат своеобразным клапаном для администрации компаний. В неблагоприятных экономических условиях именно эта категория работников первой попадает под сокращение. В государственной статистике женщины-поденщицы проходят как домохозяйки, поэтому, когда они теряют работу, их не включают в число безработных. Данный незамысловатый прием позволяет удерживать официальные показатели безработицы на низком уровне. Средний уровень оплаты японских женщин значительно ниже, чем мужчин.

Система использования рабочей силы вместе с многоступенчатой структурой организации производства в условиях высоких темпов экономического роста функционировала чрезвычайно эффективно и была источником конкурентной силы. Она способствовала частой ротации персонала в начальной стадии их карьеры, что благоприятствовало быстрому усвоению стиля поведения компании и установлению неформальных отношений среди различных групп одной организации.

Япония выделялась самым низким уровнем забастовочной борьбы. Принятие решений на основе согласия всех сторон было инструментом распространения информации и принятия ответственности различными людьми за дела компании. Постоянный контроль со стороны высших управляющих минимизировал возможные ошибки. Но подобная система усложняла аппарат управления, делала его громоздким.

Роль государства. Особенность экономической модели Японии состоит

в *единстве государственного аппарата и крупного капитала* в решении общих проблем. До сих пор отмечается высокая координация действий промышленных, торговых, банковских компаний и правительства. *Государственное предпринимательство* во второй половине XX в. занимало скромное место. В его сферу входят 13 банков, ряд инфраструктурных объектов. Государство перераспределяет относительно небольшую часть национального дохода — 25—27% ВВП. Вместе с тем оно оказывает сильное воздействие на хозяйственные процессы через бюджетные и денежно-кредитные инструменты.

В стране широко используется *система* общегосударственного, регионального, целевого, отраслевого и внутрифирменного *планирования.* На общегосударственном уровне разрабатывается целая система планов, прогнозов, программ индикативного характера, означающих основные и желательные для общества в целом ориентиры экономического и социального развития. Общегосударственные планы в связи с незначительной долей государственного сектора направлены главным образом на регулирование деятельности частных фирм. Основные цели и задачи общенациональных планов экономического развития конкретно воплощаются в содержании внутрикорпоративных планов, которые имеют директивный характер. Этим образуется сложная, взаимоувязанная система планирования. Внутрикорпоративные планы в свою очередь также учитываются при разработке общегосударственных программ через механизм консультаций с крупнейшими объединениями частных компаний — «Кэй-данрэн», «Дюкай», «Никкэйрэн», а также с соответствующими ассоциациями и финансово-промышленными группами.

Планы и программы, несмотря на свою индикативность, подкрепляются широким арсеналом средств финансового, правового и организационного характера, которые обеспечивают значительную их эффективность и реализуемость. Общегосударственные экономические планы — это своего рода государственные инвестиционные программы, рекомендуемые и поддерживаемые экономическими социальными ресурсами всего государства.

В условиях государственного регулирования и широкой поддержки развивалось сельское хозяйство, основу которого составляют мелкие фермы. Наемный труд и арендные отношения не получили здесь широкого распространения. Только 7% хозяйств имеют более 2 га земли, а 70% всех хозяйств получают свои доходы вне отрасли, в основном в промышленности и сфере услуг. Владельцы мелких земельных участков работают у себя в хозяйстве лишь в праздничные и выходные дни. Государство является монопольным покупателем многих видов сельскохозяйственной продукции по ценам выше мировых. Эта поддержка создает искусственный климат для данной отрасли. К числу защищаемых или регулируемых также относились финансово-кредитный сектор, торговля, строительство, транспорт и связь.

Своеобразие японской экономической модели дополняется также *ролью высших должностных лиц.* По принятому обычаю их указания обязательны для исполнения фирмами. Если кто-то их нарушает, то в назидание наказывают

одну фирму, но сурово.

Как видим, рассмотренная модель *хозяйственного механизма построена на значительном ограничении действия рыночных сил.* В начале 90-х годов до 40% всей производимой продукции являлось объектом тех или иных ограничений и государственного регулирования. Длительное время эта система обеспечивала лучшие результаты, чем либеральная модель функционирования хозяйства. На основе экономических и административных принципов управления государству удавалось эффективно проводить в жизнь выработанную с участием предпринимательских кругов политику.

Сдвиги в системе хозяйствования. Экономическая модель хозяйствования Японии за последние десятилетия претерпела постепенные изменения от «полугосударственной» до более открытой и опирающейся на рыночные принципы. Так, многие промышленные компании перешли на принципы прямого финансирования (выпуск ценных бумаг, особенно акций и других инструментов). В 1989 г. выпуск акций и других инструментов, таких, как обратимые и гарантированные ценные бумаги, превысили 70% мобилизуемых фирмами средств.

В 90-е годы кризисное состояние хозяйства и процессы интернационализации подорвали внутренние связи в ряде корпоративных групп, финансовые связи с одним банком. Перекрестное владение акциями понизилось с 55% в 1989 г. до 42% в 1998 г., а доля банковского владения акциями групп — с 21% до 13%.

Происшедшая структурная перестройка деятельности корпораций сопровождалась волной поглощений и объединений; 60% этих сделок проходило с участием компаний, контролируемых иностранным капиталом, и непосредственна с иностранными компаниями. Это привело к резкому возрастанию транснациональной составляющей в производственной деятельности японских компаний, к переходу ряда из них на либеральную модель хозяйствования.

Все это время государственные органы, в частности, министерства финансов, внешней торговли и промышленности, выполняли функции административного регулирования хозяйствующих субъектов, протекционистской и патерналистской их защиты, уделяя первостепенное внимание стабильности хозяйственной среды.

22.4. Япония в международных экономических отношениях

Япония занимает одно из ведущих мест в международных экономических отношениях. Она выступает крупнейшей капитале и товароэкспортирующей страной. На нее приходится 7,2% мирового объема зарубежных прямых капиталовложений и 6,2% мирового экспорта. По объему экспорта товаров и услуг она уступает США и Германии.

Японское хозяйство не отличалось открытостью своего внешнеэкономического порядка. По величине экспортной квоты, масштабам иностранного капитала она может быть отнесена *к полуоткрытой экономике.*

За рубежом реализуется 10—14% ВВП. Последний показатель близок внешнеторговой квоте США, но в полтора раза уступает величине экспортной квоты ЕС. Ряд отраслей промышленности почти полностью работает на экспорт (производство часов, магнитофонов — 90%, кассовых аппаратов — 83, копировальных машин — 77%). Около 1/4 продукции машиностроения направляется на внешний рынок.

Темпы и структура внешней торговли. Длительное время Япония выделялась высокими темпами экспорта, которые в два раза опережали прирост мирового экспорта В 90-е годы темпы японского экспорта резко упали. Объем вывоза товаров и услуг вырос только на 1/5 и в 2,5 раза уступал приросту мирового экспорта.

Произошло ослабление конкурентоспособности японских товаров на международных рынках. Важное значение в этом процессе сыграл ценовой фактор. Значительно повысилась стоимость единицы экспортируемой продукции — в 5,4 раза за 1970—1998 гг., а во всех промышленно развитых странах — в 4 раза.

Повышение заработной платы произошло на фоне сокращения рабочего времени. Если в середине 80-х годов продолжительность рабочей недели полностью занятого рабочего в обрабатывающей промышленности уступала только уровню Британии, то в 1997 г. она была ниже американского, британского, канадского, вплотную приблизившись к уровню Германии. Долгое время стоимостной компонент компенсировал отставание японских компаний в одном из важнейших факторов конкурентоспособности — производительности труда. По оценкам отдельных японских исследовательских организаций, Япония на 1/5 отстает от США по уровню производительности труда в обрабатывающей промышленности. Разрыв в этом показателе сократился (в 1975 г. он равнялся 50%), но остается значительным. Только в таких отраслях, как автомобилестроение и электротехника, основные металлы, уровень производительности труда превышает американский.

Отставание в уровне производительности труда во многом связано со стратегией большого числа японских фирм, которые уделяли первостепенное внимание не прибылям, а их доле на рынке. На общее состояние дел влияет и то обстоятельство, что производительность труда на мелких и средних предприятиях значительно уступает показателям крупных, составляя 40% от уровня последних. Это сдерживает общие показатели всей промышленности.

Япония долгое время занимала ведущее место по конкурентоспособности своих товаров на мировых рынках и хозяйства в целом. В конце 90-х годов она опустилась на 16-е место, что отражало слабости развития внутренней экономики.

Существенные изменения претерпела *структура экспорта.* До 60-х годов преобладающее место в ней занимали потребительские товары: радиоприемники, телевизоры, текстильные изделия. Затем ведущие позиции заняла продукция черной металлургии, суда, автомобили — свыше 60% экспорта. В 80-е годы произошел новый сдвиг в структуре японского экспорта: при увеличении доли автомобилей и бытовой электротехники на первые

позиции стал выходить экспорт капитального оборудования.

Значительно возросла доля продукции общего машиностроения, электромашиностроения, научного оборудования, оптики. Доля наукоемкой продукции достигла 38% экспорта обрабатывающей промышленности. Среди ведущих стран по этому показателю Япония уступает только США и Британии.

По отдельным видам продукции на долю японских компаний приходится весомая часть экспортных поставок в мире: суда — 25,6%, легковые автомобили — 18,3%, электромашиностроение —17,5%, сталь —17,4%, полупроводники — 16,3%, конторское оборудование — 14,2%, телекоммуникационное оборудование — 10%.

Структура экспорта обрабатывающей промышленности имеет свои особенности в сравнении с другими ведущими странами. В нем большую долю занимают суда, черные металлы, продукция общего машиностроения, пластмассы и низка доля продукции тонкого химического синтеза.

Структура импорта отражает процессы международной специализации промышленности, интернационализации хозяйства и бедность минеральной отечественной базы. Японию отличает самая низкая среди промышленно развитых стран степень самообеспеченности сырьем и топливом, страна почти полностью зависит от ввоза многих видов минерального и сельскохозяйственного сырья. Она выступает крупным покупателем минерального сырья на мировых рынках. На Японию приходится свыше 30% мирового импорта железной руды, свыше 19% руд цветных металлов, каменного угля, хлопка и шерсти, крупные позиции занимает рыба. В структуре импорта, как и в других ведущих развитых странах, основное место (но более низкое) занимают продукция машиностроения и химические товары — 35%.

Таблица 22.3

Структура японского импорта, %

Товарные группы	1960	1980	1997
Продовольствие	12,2	12,1	13,8
Текстиль	17,6	3,3	0,5
Руда металлов	15,0	5,0	2,5
Другие материалы	16,5	9,9	5,7
Минеральное топливо	16,5	41,3	18,4
Химические товары	5,9	6,5	7,0
Машины и оборудование	9,0	7,2	28,0
Другие товары	7,3	7,2	24,3

И с т о ч н и к: Japan 1999. An international comparison. Keizai Koho center, p. 38.

Важной особенностью *географической структуры внешнеторговых*

связей является их направленность на США. До настоящего времени на американском рынке реализуется 28—30% японского экспорта и обеспечивается 22—24% импорта. В свою очередь на Японию приходится порядка 11% американского экспорта, в том числе почти 20% сбыта сельскохозяйственной продукции, и 14% импорта.

Экономическое развитие, структура производства предопределили большую зависимость Японии от развивающихся стран — около половины ее экспорта и свыше 40% импорта. Юго-Восточная Азия и страны Персидского залива до сих пор являются главным рынком сбыта и поставок энергетического сырья. (Поставки рудного и химического сырья в последние десятилетия локализуются в промышленно развитых странах — Канаде, Австралии и Новой Зеландии).

Япония выступает основным торговым партнером ряда стран Восточной и Юго-Восточной Азии. Она обеспечивает Индонезии 37% ее экспорта и 24% импорта, Малайзии — 26% ее импорта и 16% экспорта, Сингапуру — 21% его импорта и 17% экспорта, Южной Корее — 26% ее импорта. Япония является также основным экспортным и импортным рынком КНР (15—16%).

Торговый оборот сводится с огромным положительным сальдо, которое превышает 100 млрд долл.; 40% его объема образуется в товарообороте с США. Положительное сальдо складывается со всеми регионами, за исключением стран Среднего Востока и в 90-е годы — Восточной Европы. Торговые отношения с промышленно развитыми странами сопровождались вспышками торговых войн, давлением на Японию, установлением «добровольных ограничений» ее экспорта. Особенно в этом преуспели США.

Обмен технологий. С 80-х годов Япония предпринимает усилия для расширения двустороннего и многостороннего сотрудничества в области науки и техники. Многосторонние научно-технические связи базируются на осуществлении международных исследовательских проектов. Реализуется крупномасштабная национальная программа под названием «Человеческие границы», рассчитанная до 2005 г. Цель ее — поднять авторитет страны, ликвидировать отставание от стран Запада в области фундаментальных исследований, а также обеспечить себе лидирующие позиции на наиболее перспективных направлениях НТП. При этом исходят из того, что исследования являются ключевым фактором в создании принципиально новых материалов, механизмов и технологий, способных преодолеть трудно разрешимые в настоящее время проблемы энергии природных ресурсов, гармоничных взаимоотношений человека и новых технологических средств.

Произошли существенные изменения в технологическом платежном балансе страны. С 70-х годов начал усиливаться экспорт японской технологии. В последние годы поступления превышали платежи. Место Японии в торговле технологией резко контрастирует с обменом товарной продукцией. Объем японских поступлений в 3—6 раз уступает американскому.

В мировом движении технологии Япония занимает своеобразное место. Она импортирует всю технологию из индустриальных стран, а экспортирует почти поровну в промышленно развитые и развивающиеся страны. 40% общего

объема экспорта технологии вывозится в страны Азии. Японские компании расширяют научно-техническое сотрудничество и промышленную кооперацию с Восточной и Юго-Восточной Азией, стремясь перевести производство продукции средней сложности в соседние страны, а самим сосредоточиться на разработке и освоении технологически сложной продукции. В результате в азиатской части мира просматриваются черты японоцентристской модели научно-технического и промышленного взаимодействия.

Остается высокой зависимость Японии от импорта технологии из США (69% ее импорта). В начале 90-х годов соотношение между экспортом и импортом было примерно 2:1 в пользу США, но в области электроники оно составляет 5:1, в станкостроении — 7:1.

Организационная структура системы управления международной деятельностью отличается большим числом посреднических фирм, которые наряду с банковскими институтами, промышленными компаниями и аппаратом государственного регулирования стали одной из важнейших составных частей механизма ее внутренних и внешних экономических связей. Самая большая роль в организации и осуществлении международной деятельности принадлежит девяти универсальным торговым посредническим компаниям (сого сёся). Они образуют олигопольную систему регулирования международной и внутренней торговой деятельности. Это торговые дома «Мицубиси», «Мицуи», «Итотю», «Марубени» и др. На них приходится 28,4% экспорта и 38,4% импорта. В 90-е годы их роль значительно снизилась (в 1988 г. — через них шло 45% экспорта и 77% импорта). К их общим функциям относятся совершение операций по экспорту и импорту, выполнение формальностей по обеспечению внешней торговли, организация валютного обмена, консультирование по вопросам логистики, инвестированию капиталов за границей, содействие научно-техническим исследованиям и разработкам.

Сочетание в общей структуре субъектов внутренней и внешнеэкономической деятельности крупных универсальных торговых и средних специализированных фирм создавала двойственную структуру посреднической сети. Она во многом предопределяла успех страны во внешнеэкономических связях. С другой стороны, подобная структура управления и регулирования выступает серьезным препятствием для проникновения конкурентов на японский рынок.

Экспорт — импорт капитала. Его характерные черты. Важной вехой в развитии внешнеэкономических связей стали 80-е годы. В этот период произошла переориентация Японии с экспорта товаров на экспорт капитала, что было предопределено превышением национальных сбережений над капиталовложениями, которое в 80—90-е годы составляло от 5 до 10% ВВП.

Ведущей формой вывоза стал ссудный капитал (свыше 45% в 1997 г.). Во второй половине 80-х годов Япония превратилась в крупнейшего экспортера прямых капиталовложений. Среднегодовой объем вывоза в 1981—1985 гг. равнялся 5 млрд, в 1986—1990 гг. — 32, в 1991—1995 гг. — 24, в 1996—1999 гг. — 24,1 млрд долл.

В *общем мировом объеме накопленных заграничных прямых инвестиций*

доля японских компаний в конце пришлого века *снизилась* до 6—7% против 12% в 1990 г. Япония отошла со второго на четвертое место среди стран — ведущих экспортеров предпринимательского капитала. Зарубежные мощности японских компаний достигли 12% внутреннего производства Японии (3% в 1985 г.), что более чем в два раза ниже соответствующих показателей США и Германии.

Вывоз капитала в форме прямых инвестиций в 60—70-е годы в значительной мере был нацелен на обслуживание сбыта товаров и создание сети добывающих предприятий за рубежом. В последующем в связи с повышением стоимости рабочей силы, курса иены японские компании стали создавать предприятия в других сферах хозяйства. Однако до сих пор примерно 15% производства автомобилей в США осуществляют компании с японским капиталом, но до сих пор основные капиталовложения сосредоточены в кредитной сфере (42,4%), в торговле (11,3%), недвижимости (11,1%). В обрабатывающей промышленности зарубежные капиталовложения концентрируются в электротехнике, химии и транспортном машиностроении.

Основным рынком приложения японского капитала выступает Северная Америка, где заметна тенденция внедрения компаний высоких технологий, которые стремятся использовать американский опыт и ликвидировать свое отставание в таких областях, как ЭВМ, мобильная связь, компьютерная графика. Они не только образуют с американскими компаниями совместные предприятия, но и создают свои. Далее в приоритетах японских компаний идет Западная Европа, где они сконцентрированы в Британии и Нидерландах. В Азии основными центрами притяжения японского капитала являются Индонезия (24%), КНР (свыше 20%), а в Южной Америке — Панама (40%).

Произошло географическое смещение приоритетов. С середины 80-х годов после заключения ведущими западными странами валютного соглашения «Плаза» началось массированное внедрение японского капитала в страны Восточной и Юго-Восточной Азии. Его объем превысил уровень американских прямых инвестиций в этом регионе в 90-е годы. Следствием изменения политики японских компаний явилось превращение западной части Азиатско-тихоокеанского региона в один из главных центров производства и экспорта цветных телевизоров, магнитофонов, кондиционеров.

Японские капиталовложения в этом районе способствуют созданию отношений многообразной и сложной производственной специализации между местными и японскими предприятиями и местными предприятиями и их партнерами из соседних стран. Отношения производственной специализации способствуют тому, что одна или несколько стран становятся основными поставщиками отдельных видов продукции: электротехнических деталей и элементов электронных схем — Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Таиланд; станков и производственного оборудования — Тайвань, Южная Корея; бытовых электротоваров — Сингапур, Малайзия, Таиланд.

Зарубежные японские предприятия в Восточной и Юго-Восточной Азии направляют в Японию основную часть их экспорта — свыше 40%. Очевидно, что имевшая прежде подавляюще высокую степень зависимость от рынка США

постепенно сдает свои позиции, что создает предпосылки для региональной экономической интеграции на микроуровне или интеграции, проводимой зарубежными капиталовложениями. Японские поставки продукции обрабатывающей промышленности в страны Восточной и Юго-Восточной Азии превысили соответствующий экспорт туда из Северной Америки и Западной Европы.

Японские зарубежные компании обычно имеют невысокую норму прибыли. На предприятиях обрабатывающей промышленности она составляет 0,9%. В странах Азии она достаточно высока — 4,8%, а в Северной Америке и Западной Европе зачастую имеет отрицательную величину. Иными словами, контролируемые там японским капиталом предприятия убыточны. Обычно это относительно новые по времени действия филиалы и дочерние компании, когда у них приоритетной целью является расширение масштабов деятельности, а не получение прибыли.

Япония не является крупным объектом приложения иностранного капитала. В середине 90-х годов на компании с иностранным капиталом приходилось 1,5% общих продаж в Японии, 0,5% занятых и 12,1% импорта. В конце 90-х годов приток ИПК резко возрос в значительной мере за счет поглощения японских компаний. Представление о масштабах притока капитала дает табл. 22.4.

Как видно, финансовый кризис 1997 г. способствовал значительному открытию японского хозяйства для капитала западных стран. Однако роль иностранного капитала в Японии до конца прошлого столетия оставалась невысокой по сравнению с другими развитыми странами.

Таблица 22.4

Приток ИПК в Японию, млн иен, в среднем

Отрасли	1994—1996	1997—1999
Обрабатывающая	2063,7	10 774,7
Машиностроение	950,7	5504
Другие секторы	2878,7	14 849,3
Банки, страхование	650,3	4507
Всего	4943,3	25625

И с т о ч н и к: The financial times. October 19. 1999.

Экономическая помощь. Япония традиционно сводит платежный баланс по текущим операциям с положительным сальдо, которое во второй половине 90-х годов превышало 2% ВВП. Являясь одним из полюсов притяжения международных платежных средств, страна стала одним из крупнейших кредиторов ссудного капитала и экономической помощи. Она играет важную роль в предоставлении правительственной помощи развитию,

став крупнейшим донором (1998 г. — 20%).

Значительная часть помощи традиционно направляется в азиатский регион (свыше 60%), где Япония является крупнейшим донором (около 50%). Самую значительную часть ее получают КНР, Индия, Индонезия, Таиланд, Филиппины. Произошли изменения в географическом направлении помощи. В 80-е годы Япония усилила внимание к странам Африки и Латинской Америки. В отличие от США и западно-европейских стран более половины двусторонней помощи предоставляется в виде йеновых займов под низкий процент. Они носят в основном несвязанный характер, чем также отличаются от помощи ряда западных стран.

Примерно 12% всей помощи идет на техническое сотрудничество, что ниже уровня США, Франции, ФРГ. Центральное место в нем занимает прием иностранных студентов и стажеров при сравнительно незначительном количестве направляемых за рубеж японских специалистов.

Япония выделяет значительные средства по другим международным программам.

Токио — мировой финансовый центр. Внешнеэкономическая экспансия способствовала появлению в Восточной Азии мощного финансового центра. В Токио уступает Нью-Йорку и Лондону по объему валютно-биржевых операций, количеству котируемых на фондовой бирже наименований ценных бумаг и объему купли-продажи. В Токио аккредитовано менее 100 иностранных банков, что в четыре раза меньше, чем в Нью-Йорке и Лондоне.

Слабость Токио как международного финансового центра сдерживает процесс укрепления позиций йены в качестве международного платежного средства. Она занимает невысокие позиции в валютных резервах мира (6—8%), почти вдвое уступая германской марке и в восемь раз — доллару. Более широко используется японская денежная единица в расчетах во внешней торговле. Если в 1970 г. менее 1% расчетов по японскому экспорту осуществлялось в йенах, то в 1995 г. — уже 38%. Значительный сдвиг произошел и в обслуживании йеной импортной торговли, это касается в основном только одного района — Азии, где доля экспорта, выраженного в йенах, поднялась с 39% в 1986 г. до 48% в 1994 г.

Необходимость укрепления международных позиций йены для японской экономики возрастает. Под сильным давлением доллара и других валют курс йены рос, сдерживая экспортную экспансию японских компаний. По оценкам, повышение соотношения йена — доллар на одну единицу приводит к сдерживанию ВВП Японии на 0,06%. За 1985—1995 гг. курс йены повысился на 170 единиц, что равносильно снижению ВВП Японии на 10,2% в результате сдерживания экспорта товаров и усиления импорта. Повышение курса вызывает импортный бум. Иностранные товары сейчас занимают значительно большую долю национального рынка, чем раньше.

Отношения с РФ. Япония поддерживает экономические отношения с Российской Федерацией, на которую приходится 0,2% ее экспорта и 1,2% импорта. В 90-е годы произошло относительное сокращение торгового оборота (1990 г. — 1,2%). Основу импорта составляют цветные металлы, рыба,

древесное сырье. Импорт в значительной степени поддерживается программами экономического содействия. Оборот сводится с отрицательным сальдо.

Японский капитал в РФ представлен в незначительном объеме. Основные объекты его приложения — добыча нефти на шельфе Сахалина и разработка южно-якутских каменноугольных месторождений.

В связи со спадом деловой активности в стране в 90-е годы и укреплением позиций японских корпораций на международных рынках стала подвергаться сомнению система государственного и корпоративного управления. В этом направлении действует и эволюция в восприятии Японии как партнера — конкурента США и других западных стран, которые стали рассматривать ее экономическую систему как враждебную, конфронтационную по отношению к ним по своей сути. Данный аспект, а главное, превращение Японии в крупнейший субъект мировой экономики подводят страну к переосмыслению ее внешнеэкономических и внешнеполитических позиций в мировой экономике.

Вопросы к теме

1. Каковы характерные черты экономического развития Японии в 90-е годы?
2. Определите этапы развития японской экономики.
3. Какова социально-экономическая структура японской промышленности?
4. Раскройте особенности японских корпоративна групп.
5. Проанализируйте роль государства в экономической жизни Японии.
6. Какие факторы предопределили конкурентоспособность японских товаров на внешних рынках?
7. Охарактеризуйте структуру внешней торговли Японии.
8. Каковы характерные черты участия японских компаний в международном движении капитала?

Глава 23

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Европейский Союз (ЕС) занимает особое место в мировом хозяйстве. На его долю приходится 28% совокупного ВМП (20% по покупательной способности валюты) и 6,3% населения мира. Значительно превосходя США по численности населения, ЕС уступает им по общему объему ВВП и в производстве ВВП на душу населения.

ЕС не представляет «сверхдержаву» в экономическом и политическом отношении. Он включает 15 стран, которые различаются размерами территории, численностью населения, природными ресурсами, экономическим и научно-техническим потенциалом.

Образование в 1957 г. Общего рынка положило начало формированию в Западной Европе регионального экономического комплекса со свободным движением товаров, услуг, капитала и рабочей силы. С 1993 г. отношения между странами ЕС основываются на договоре о Европейском Союзе (Маастрихтский договор), в соответствии с которым учреждается политический союз, означающий проведение общей внешней политики, политики в области безопасности, сотрудничество в области правосудия, внутренних дел и в социальной сфере. Этот договор ввел единое гражданство. В составе 11 стран создан валютный союз — Еврозона.

Замена традиционных двусторонних отношений многонациональными находится на начальном этапе. Тем не менее увеличивающаяся интеграция производства, сложившийся механизм экономического сотрудничества обеспечивают Европейскому Союзу важную роль в мировой экономике и политике в качестве единого хозяйствующего субъекта.

23.1. Особенности экономического развития

Общая характеристика. Страны Евросоюза принадлежат к группе экономически развитых стран с однотипной экономикой. Они характеризуются достаточно высоким уровнем экономического развития, занимая по величине ВВП на душу населения от второго до 44-го места среди стран мира. По уровню экономического развития, характеру структуры экономики, масштабам экономической деятельности страны Союза делятся на несколько групп.

Основная экономическая мощь региона приходится на четыре крупные высокоразвитые страны — ФРГ, Францию, Италию и Британию, в которых сосредоточено свыше 50% населения и 70% совокупного ВВП. Эти державы во многом определяют общие тенденции хозяйственного и социально-политического развития всего региона.

Остальные государства относятся к малым промышленно развитым

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

Малые страны сильно различаются по величине ВВП. К *первой группе* можно отнести Испанию, Нидерланды, Бельгию, Швецию. Они уступают крупным державам региона в 3—5 раз и на их долю приходится 17% ВВП.

Во *вторую группу* входят Австрия, Дания, Греция, Финляндия, Португалия. Их значение в западно-европейском хозяйстве относительно невелико — около 7,5% ВВП.

Третья группа стран — Ирландия, Люксембург. Их доля незначительна — около 2% ВВП Евросоюза, но по отдельным видам производства они играют заметную роль.

Страны существенно различаются по уровню экономического развития. Например, в Греции, Португалии национальный доход на душу населения не превышает 70% среднего показателя для всех стран ЕС. Не менее значительны различия в структуре хозяйства. В Греции, Португалии достаточно высок удельный вес сельского хозяйства.

Темпы роста, его факторы и условия. В последние десятилетия положение Европейского Союза в мировой экономике изменилось. Его доля в ВВП мира за 1980—1999 гг. сократилась с 30 до 28%. Экономический рост группировки характеризовался понижающимися темпами (табл. 23.1). Он прерывался сокращением производства в периоды кризисов в 1981 и 1993 гг., когда совокупный ВВП западно-европейских стран упал соответственно на 0,2 и 0,6%. Отмеченные периоды характеризовались резким увеличением инфляции и безработицы, низкой загрузкой производственных мощностей.

Таблица 23.1

Прирост ВВП (валютные курсы 1995 г.)

Страны	1981—1990	1991—1999
ЕС	2,3	1,7
Развитые страны	3,0	2,2
Мир	2,9	2,4

И с т о ч н и к: World economic and social survey. 2000. UN. p. 245.

Производство в ЕС в последние десятилетия увеличивалось более медленными темпами, чем в США, развитых странах и в мире в целом.

Экономические неурядицы 70—90-х годов поражали ЕС сильнее, чем другие центры хозяйственной активности. Создание огромной таможенной

зоны способствовало возрастанию синхронности циклического развития, что усиливало распространение кризисных явлений. В ходе взаимной либерализации внешних связей государства постоянно лишались ряда национальных рычагов воздействия на экономические процессы, что повысило их неустойчивость.

Переход к новым условиям воспроизводства сопровождался кризисом традиционных отраслей. Протекционистский характер Европейского Союза, ограждая многие отрасли промышленности (черную металлургию, химию, текстильную промышленность) от конкуренции извне, содействовал старению структуры хозяйства.

Европейский Союз длительное время *уступает развитым странам* в *целом по норме сбережений и капиталовложений.* Норма сбережений обычно превышала норму накоплений (табл. 23.2). Капиталовложения в еврозоне за 90-е годы увеличились на 19%, а в США они почти удвоились.

Таблица 23.2

Сбережения и капиталовложения в ЕС

	1977—1980	**1985—1992**	**1992—1999**
ЕС:			
сбережения	21,3	20,2	20,3
капиталовложения	21,8	21,3	19,6
Развитые страны:			
сбережения	22,1	20,7	21,0
капиталовложения	22,7	21,6	20,8

И с т о ч н и к: World economic outlook. December 1999. IMF.

В странах ЕС меньшая часть капиталовложений по сравнению с США и Японией направлялась в информационный сектор, что являлось одной из причин понижения их эффективности. В 90-е годы страны ЕС стали отставать от США по показателю прироста общей факторной производительности (соответственно 0,7 и 1,15 за 1990—1998 гг.).

На развитие хозяйства, рост общей факторной производительности оказывает влияние динамика расходов на НИОКР и их использование. ЕС в целом выделяет на исследовательские и конструкторские работы 1,8% ВВП. Ведущие западноевропейские страны, исключая Италию, расходуют на эти цели свыше 2% ВВП, но ниже уровня США и Японии. До 1995 г. ЕС сокращал разрыв по общему объему расходов на НИОКР с США. Во второй половине 90-х годов темпы из прироста замедлились. Если в 1995 г. расходы ЕС на эти цели достигали 75% американского объема расходов на НИОКР, то в 1998 г. этот уровень понизился до 70%, составив 80 млрд долл. При этом следует отметить, что общие расходы ЕС представляют собой сумму затрат отдельных

государств. Их общий эффект снижается дублированием исследований. Поэтому реальное значение этого показателя будет ниже номинальной величины.

Расходы западно-европейских стран в значительной степени ориентированы на фундаментальные исследования. По ассигнованиям промышленных исследований они отставали от США в 2,3 раза за 1987—1991 гг. До середины 90-х годов на исследования в области микроэлектроники выделяется почти столько же средств, сколько в США выделяла одна компания ИБМ. Доля западно-европейских биотехнических фирм в мировом пакете патентов в конце 80-х годов оценивалась в 19%, США — 41, Японии — 36%.

По отдельным оценкам, в такой важной области, как информационные технологии, ЕС отстает от США на 20—25 лет. В ЕС в этой области создается 4% ВВП, в США 7%, в Японии — 6,5% ВВП.

Евросоюз отстает от Северной Америки как по числу банков данных, так и по предоставляемым информационным услугам примерно в два раза, причем преобладает неделовая информация. Примерно такое же отставание в компьютеризации населения.

Отсутствие необходимых национальных и региональных возможностей развития не позволяет сформировать достаточно конкурентный потенциал высокотехнологичных предприятий. Рынок наукоемкой продукции также во многих случаях разрознен и фрагментарен. Компании часто не в состоянии воспользоваться преимуществами крупного экономического пространства. Негативное влияние на развитие предприятий и их перспективы оказывают национальные и промышленные политики, когда все страны стремятся сохранить свои шансы на развитие каждой из крупных технологических цепочек будущего и оказывается поддержка большому числу относительно малых проектов. Создание национальных предприятий−лидеров в большом числе областей высоких технологий приводит к тому, что данные предприятия оказываются слабыми для участия в международной конкуренции.

Подобная ситуация привела к тому, что европейские компании не смогли добиться достаточной конкурентоспособности ни в области сложных систем, где лидируют США, ни в сфере массового производства наукоемких товаров массового потребления, в которой преуспела Япония. Компаниям Евросоюза остается лишь пользоваться имеющимися рыночными нишами.

Исключение составляют химические и фармацевтические компании. На этих и некоторых других направлениях западноевропейские компании занимают передовые рубежи (разработка АЭС, техника связи, оптика, отдельные отрасли транспортного машиностроения), но эти виды техники и продуктов недостаточно воздействуют на технологическую структуру производства. Поэтому более узкий рынок наукоемкой продукции в Европейском Союзе по сравнению с США в меньшей степени формируется за счет внутреннего производства.

В целом в развитии «экономики знания» ЕС уступает общему уровню развитых стран. Доля высокотехнологичных отраслей и секторов хозяйства с

высококвалифицированной рабочей силой в ЕС в производстве предпринимательского сектора составляет 48,4%, а в странах ОЭСР — 51%, США — 55%, Японии — 53%.

Отрицательное влияние на экономическое развитие ЕС, особенно на состояние финансов, оказывало производство вооружений прежде всего в странах — членах НАТО. Доля западноевропейских стран в общенатовских военных расходах возросла. Военные расходы поглощали 3,6% ВВП в 1980—1984 гг., снизившись до 2,4% ВВП в 1995—1999 гг. Они были серьезной причиной бюджетных дефицитов и увеличения государственного долга.

Государственный сектор в Еврозоне заметно отличается от американского и японского по размерам и структуре, Доля государственных расходов здесь достигла 49%, а в США и Японии — соответственно 39 и 34% ВВП. *Уровень валового государственного долга* выше, чем в США — 72,9% ВВП. Процентные платежи по государственному долгу съедают значительную часть бюджетных расходов.

Ахиллесовой пятой экономического развития Европейского Союза стала *массовая безработица* — свыше 20 млн человек. Уровень безработицы в среднем по странам ЕС в 90-е годы составлял 9,9% в сравнении с 5,6% в США и 3,4% в Японии. Наиболее высокий процент безработных отмечается в южных странах, в Испании он равнялся почти 20%.

Структурные сдвиги в экономике. Экономическое развитие западно-европейских стран в последнее десятилетие протекает под знаком структурных изменений. Эти изменения отражают общие тенденции развития производства и общественного разделения труда в условиях нового этапа НТП и являются следствием структурных кризисов перепроизводства 70-х — начала 80-х годов.

Доля промышленности в мировом производстве сократилась, но в структуре производства обрабатывающая промышленность превосходит показатель США (23 и 18% ВВП).

Разноплановые тенденции отмечаются в роли промышленного производства. В большинстве стран она снижалась. В ряде стран (Греция, Ирландия, Испания, Финляндия) доля промышленного производства в ВВП возросла, поскольку там создавались новые производственные мощности.

К наиболее динамичным отраслям относятся электронная промышленность, в которой преимущественное развитие получило производство оборудования промышленного и специального назначения, а также производство средств связи. Однако они оказались не только не в состоянии обеспечить высокие темпы роста экономики, но и отставали в своем развитии от США и Японии. Отечественные компании обеспечивают только 35% регионального потребления полупроводников, 40% электронных компонентов, еще меньше — интегральных схем. Западно-европейская промышленность по выпуску информационной техники обеспечивает 10% потребностей мирового и 40% регионального рынков.

В производстве компьютерной техники и электронных компонентов западно-европейские компании продолжают отставать от США и Японии, несмотря на проведенные реорганизации производства. Американская ИБМ

контролирует примерно 20% западно-европейского рынка.

За прошедшее десятилетие положение Европейского Союза в прогрессивности отраслевой структуры улучшилось. На изделия, пользующиеся высоким спросом, приходится 25% продукции обрабатывающей промышленности ЕС (33% — США). В западно-европейской экономике преобладала модернизация рентабельно функционирующего производственного аппарата, а не его коренное обновление на базе новейшей техники: Поэтому страны ЕС занимают важные позиции в производстве традиционной продукции, в частности, обеспечивают почти половину мирового выпуска металлообрабатывающего оборудования (35% станков), 36% автомобилей, 37% промышленных химикатов, 48% керамических изделий.

Многие западно-европейские страны являются крупными производителями потребительской продукции. Доля отраслей легкой промышленности в Италии, Греции, Португалии превышает 15%.

Заметны различия в структурных показателях по доле сельского хозяйства в формировании ВВП — от 1,0 до 4% при среднем показателе для ЕС в 2% ВВП. В 90-е годы на 1/10 сократился объем производства сельскохозяйственной продукции в основном за счет сокращения производства зерновых. ЕС производит около 10% мирового объема кормового зерна, 7% пищевого зерна, 20% молока, 18% мяса, 12% сахара. Улучшились показатели производительного труда в сельском хозяйстве, хотя разрыв по этому показателю остается значительным между США и Западной Европой (в два раза).

Достаточно высокие темпы роста этой отрасли способствовали увеличению самообеспеченности западно-европейских стран сельскохозяйственной продукцией. В конце 90-х годов они более чем на 90% покрывали свои потребности в продуктах сельского хозяйства за счет собственного производства. Производство отдельных видов продукции — зерна (исключая кукурузу), молока и молочных продуктов, сахара, яиц — превосходит внутренние потребности, и поставки на внешние рынки являются основным способом реализации «излишней» продукции региона.

Главная отрасль сельского хозяйства — животноводство. Важную роль в повышении его эффективности играют меры по рациональному использованию кормов и, в частности, более широкому использованию комбикормов. Производство комбикормов в значительной степени зависит от внешних источников сырья, к которым относятся соя-бобы, кукуруза, тапиока и др.

Сдвиги в экономике западно-европейских стран шли в одном направлении — сокращение в ВВП удельного веса отраслей материального производства и увеличение доли услуг. Именно этот сектор в настоящее время во многом определяет рост национального производства и динамику инвестиций. В нем занята 1/3 экономически активного населения. Это увеличивает значение западно-европейских стран как финансового центра, центра оказания другого рода услуг.

Изменения в социально-экономических структурах. Несмотря на одинаковые тенденции, отраслевая структура стран ЕС до сих пор имеет

довольно существенные различия, что объясняется историческими условиями развития, устойчивостью монополистических структур национальных экономик. Основать здесь компанию труднее, чем в США, требуется в 4 раза больше расходов.

Под контролем крупнейших компаний осуществляется производство значительной части совокупного ВВП. 400 ведущих промышленных компаний (всего в Западной Европе более 10 млн фирм) сосредоточили 39% общей численности занятых и осуществляли 37,4% продаж в обрабатывающей промышленности стран ЕС.

Для крупных компаний Еврозоны характерно перекрестное владение акциями, в отличие от США и Британии. Акции сосредоточивались в руках семейных групп, что вело к понижению роли управляющих, снижению конкуренции, риска и прибылей. В Италии, Бельгии, Германии в половине компаний единственный акционер или группа, объединенная общими интересами, владеет боле 50% голосующих акций (в США в редких компаниях отдельные акционеры владеют более 5% акций). В 90-е годы контроль семей, групп над компаниями снизился, Процент перекрестного владения акциями уменьшился с 18% в 1995 г. до 11% в 1998 г., но широко используется принцип блокирующего меньшинства акций.

Переход к новому технологическому базису, расширение сферы услуг и возрастающая ориентация хозяйств на конечный потребительский спрос способствовали значительному изменению олигополистических структур. Во второй половине 90-х годов *прошла волна слияний и поглощений.* При этом внутриевропейские поглощения превышали объемы сделок с компаниями третьих стран.

Структурная перестройка крупного капитала способствовала сохранению позиций западно-европейских компаний в мировом хозяйстве. В числе 500 крупнейших по обороту компаний мира — 148 западно-европейских, американских в полтора раза больше. Все крупнейшие компании имеют международный характер. Произошли изменения в соотношении сил между западноевропейскими гигантами. Вперед вышли корпорации Германии, в меньшей степени — Франции и Италии. Позиции британских компаний ослабли. Сохранили свои позиции крупнейшие банки ЕС, 23 из них входят в число крупнейших 50 банков мира, в том числе б британских, 4 германских и 4 французских.

Процессы монополизации в Западной Европе отличаются от подобных процессов в Северной Америке. *Наиболее прочные позиции крупнейшие западно-европейские компании занимают в традиционных отраслях,* значительно отставая в новейших наукоемких. Так, среди 50 крупнейших по капиталу компаний информационного сектора только 12 из ЕС. Отраслевая специализация крупнейших объединений Западной Европы менее подвижна, чем у американских корпораций, а это в свою очередь тормозит структурную перестройку экономики.

Относительная слабость крупнейших компаний в наукоемких отраслях побуждает ЕС и национальные государства проводить корректировку

деятельности частномонополистического капитала.

Роль государств. Деятельность по урегулированию хозяйственное жизни в Западной Европе осуществляется как в рамках национальных государств, так и на наднациональном уровне. Изменения в соотношении политических сил, положения на мировых рынках привели к изменению роли государства как совокупного функционирующего капиталиста. Вмешательство государства непосредственно в процесс производства или распределения уменьшилось. Резко сократилось государственное предпринимательство. Государственные компании были приватизированы в Британии, Франции, Италии, Португалии и в других странах.

Значительное внимание уделялось ужесточению бюджетной политики. Бюджетные дефициты центральных правительств сократились с 5% до 1% ВВП. По сравнению с 80-ми годами снизились темпы прироста государственного потребления в 1,6 раза, а темпы прироста частного потребления — в 1,3 раза. Политика сдерживания спроса в угоду дефляционным целям способствовала сокращению спроса и росту производства и занятости.

Поворот к методам политики предложения сопровождался усилением структурного регулирования. Государства усилили приоритеты, рассчитанные на длительную перспективу.

Первоочередными задачами для западно-европейских стран стала перестройка хозяйства на основе новейших знаний, использования новейших технологий и стимулирования экономического роста, проведения смешанной макроэкономической политики, способной обеспечить стабильность и занятость.

Таким образом, государственное регулирование в странах Евросоюза отмечается тенденцией к перемещению центра тяжести на вопросы долгосрочного роста, укрепления экономических потенциалов на основе глубоких структурных сдвигов, качественного обновления производственной базы. На макроэкономическом уровне до сих пор важное место занимает антиинфляционная политика, возрастает значение поддержания экономического роста.

23.2. Формирование хозяйственного механизма ЕС

Серьезное влияние на экономическое развитие западноевропейских стран оказывают интеграционные процессы, происходящие на межгосударственном уровне. Растущая интернационализация хозяйственных связей и все большая взаимозависимость экономических субъектов обусловливают необходимость проведения единой политики в основных сферах экономики, что приводит к созданию единого механизма регулирования хозяйственной жизни. Национальные государства постепенно отказываются от части своих прав и функций и передают их органам ЕС.

1. Формирование хозяйственного механизма проявляется в создании единых условий функционирование? различных секторов национальных

хозяйств, что обеспечивалось созданием единого внутреннего (ЕВР) рынка. С 1993 г. отменены таможенный кодекс во внутренних обменах товарами и барьеры на перемещение капиталов и создан единый рынок финансовых услуг, в основу которого положены принципы взаимного признания национальных законодательств и унификация основных нормативов банковского надзора.

Создание ЕВР означало формирование однородного пространства с равными условиями конкуренции, что должно усилить стремление западноевропейских компаний к снижению издержек производства за счет экономии на масштабах производства.

Реализация единого внутреннего рынка сталкивается с серьезными препятствиями со стороны государств-членов. Устранение этих препятствий требует ликвидации дискриминации при выдаче государственных заказов, гармонизации налогового обложения в электроэнергетике, многих видов услуг.

Проводится политика по гармонизации национальных законодательств о компаниях. При этом за странами сохраняется свобода в выборе форм и методов деятельности компаний. Основой для унифицированного права компаний является Устав Европейской компании (1992 г.). Регулирование конкуренции, выработка единого антимонопольного законодательства — важные направления гармонизации условий конкуренции, условий предпринимательской деятельности.

2. Еще раньше, на этапе создания общего рынка, было налажено совместное частичное регулирование и финансирование ряда отраслевых рынков и сфер хозяйства — сельского хозяйства, рыболовства, научных исследований, регионального развития, социального обеспечения и др. Каждый отраслевой механизм имеет свои особенности.

Сельскохозяйственная политика занимает особое место в экономической интеграции в Западной Европе. В основе механизма аграрной интеграции лежат несколько базовых элементов: ответственность органов ЕС (Совета ЕС, или Совета Министров, Европейской Комиссии) за проведение совместной политики, единые цены на основные сельскохозяйственные продукты, свобода внутризональной торговли, а также взаимные преференции членов ЕС, единое финансирование отрасли, общие правила внешней торговли и таможенный барьер против третьих стран.

Искусственное вытеснение внешних конкурентов и высокие внутренние цены заметно стимулировали рост производства ряда продуктов и образования излишков. Самообеспеченность ЕС по зерновым, сахару, яйцам, сыру, животному маслу поднялась свыше 100%. Ликвидировать эти излишки путем обычного экспорта весьма затруднительно из-за их низкой конкурентоспособности.

Роль «насоса» для откачки этих «излишков» с рынка Союза с 1962 г. выполняет Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства (ФЕОГА). Фонд расходуется на 1/5 на цели «ориентации», т.е. на различные меры по повышению рентабельности аграрного производства. Большая часть средств (почти 4/5) идет на гарантирование, т.е. на субсидирование фермерам продукции и оплату экспорта «излишков» в третьи

страны. Это относится к выращиванию цитрусовых культур, виноделию, молочному хозяйству. Уровень бюджетной поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию достигал в 80-е годы 49,3%.

В отличие от системы гарантирования, где все расходы покрываются из бюджета, в области ориентации Союз берет на себя лишь часть расходов ФЕОГА возмещает национальным правительствам 25% расходов на: помощь фермерам, проводящим модернизацию своих хозяйств, которые признаются «жизнеспособными»; выплату пенсий и премий пожилым владельцам «нежизнеспособных» ферм с последующей передачей освободившейся земли рентабельным хозяйствам или ее изъятием из производства; расходы на «социально-экономическую ориентацию» и профессиональную подготовку лиц, занятых в сельском хозяйстве. Такой порядок формирования ФЕОГА и использование его ресурсов неизбежно приводят к столкновению интересов стран, экспортирующих и импортирующих сельскохозяйственную продукцию.

Другим примером регулирования в ЕС является научно-техническая сфера, развиваемая на основе создания межгосударственных центров научных исследований и проведения совместных программ в основном за счет бюджета ЕС. Исследования, включаемые в программы, охватывают, как правило, те области, где западно-европейские страны отстают от своих конкурентов.

Серьезной попыткой приостановить отставание западноевропейских стран в области науки и техники являлась программа «Эврика», осуществляемая на уровне компаний с 1985 г.

Эта программа выходит за пределы ЕС, объединяя компании 19 западно-европейских стран, и является шагом к созданию «технологической Европы». Она охватывает новейшие технологии, прежде всего в микроэлектронике, информатике, в создании средств автоматизации и лазерной техники, биотехнологии и производстве новых материалов.

Одновременно, стремясь приспособиться к требованиям современного развития производительных сил, западноевропейские компании активизировали свои усилия по кооперированию в новейших отраслях науки и производства с американскими и японскими корпорациями.

3. Функционирование Европейского Союза с его достаточно разветвленным аппаратом, проведение общих интеграционных мероприятий основываются на собственной финансовой базе, основу которой составляют бюджет, автономные фонды, в том числе Европейский фонд развития. Европейский социальный фонд, Европейский региональный фонд, а также Европейский инвестиционный банк.

Бюджет формируется за счет компенсационных сборов при импорте сельскохозяйственной продукции (6,0%), таможенных пошлин при ввозе других товаров (23,5%), отчислений в размере 1% с налога на добавленную стоимость и других взносов. Бюджет выступает ограниченным инструментом регулирования экономических процессов, так как через него перераспределяется лишь 1% совокупного ВВП стран — участниц интеграционного объединения. Тем не менее через его механизм проходят в абсолютном выражении значительные средства, которые оказывают

существенное влияние на процессы в отдельных сферах хозяйства стран-участниц.

4. С конца 90-х годов предпринимаются шаги по созданию экономического союза, составной частью которого является валютный союз. Экономический союз представляет собой объединение государств, имеющих единый рынок, единую денежную единицу и органы, отвечающие за формирование и проведение экономической политики.

При формировании интеграционного комплекса в Западной Европе постоянно возникал вопрос о валютной стабилизации для нормального функционирования группировки. Резкие изменения в валютной сфере в мире выступают дестабилизирующим фактором в развитии стран ЕС. В 1978 г. была достигнута договоренность о введении Европейской валютной системы (ЕВС). Она включает установление пределов колебаний курсов валют стран ЕС друг к другу, расширение масштабов взаимной интервенции на валютных рынках со стороны центральных банков, введение европейской валютной единицы (ЭКЮ) как расчетного средства.

Функционирование европейской валютной системы не ослабило зависимость европейских валют от американского доллара. ЕВС не располагала надежными инструментами для того, чтобы оградить себя от колебаний его курса и спекулятивных потоков. В значительной мере изменения взаимных курсов валют ЕС происходили под влиянием стоимости доллара и связаны с движением денежных потоков на рынке евродолларов. Поэтому сделан очередной шаг по формированию единого внутреннего рынка ЕС.

С 1999 г. в соответствии с Маастрихтскими договоренностями была введена единая денежная единица — *евро* как расчетное и платежное средство, введены фиксированные валютные курсы между национальными и общей денежной единицей, учреждена европейская система центральных банков во главе с Европейским центральным банком.

Маастрихстский договор обязывает страны-члены укреплять бюджетную дисциплину. Одним из критериев перехода к экономическому союзу является то, что бюджетный дефицит в каждой стране не должен превышать 3% ВВП, а государственный долг — 60% ВВП.

Интеграционные процессы на уровне ЕС свидетельствуют об усилении центростремительных тенденций. Однако, несмотря на значительные усилия в этом направлении, регион в значительной мере остается конгломератом национальных хозяйств с собственными национальными интересами. Евросоюз в полной мере еще не стал самостоятельным экономическим и политическим центром. До сих пор рабочая сила здесь характеризуется низкой мобильностью — в два раза ниже, чем в США.

Региональные различия остались примерно такими же, как и 20—30 лет назад. Создание единого рынка приводит к тому, что капитал и рабочая сила в значительных масштабах размещаются в районах, с более привлекательными физическими и экономическими условиями.

Различия в уровнях развития между регионами внутри стран ЕС часто больше, чем межстрановые. Указанные выше причины нередко порождают

между странами достаточно острые противоречия и конфликты.

23.3. Европейский Союз в системе мирохозяйственных связей

Развитие западно-европейской интеграции оказывает серьезное воздействие на структуру и состояние внешнеэкономических связей. Европейский Союз является крупнейшим торговым блоком современного мира. Его экспорт превышает американский — 20,3%. Доля ЕС как единого субъекта в экспорте капитала в форме прямых инвестиций составляет примерно такую же величину.

По относительным показателям участия в мирохозяйственных связях ЕС не выделяется среди ведущих центров мирового хозяйства. Фактическая открытость его хозяйства находится на уровне США и Японии импортная квота (9—11%).

ЕС в движении прямых инвестиций. Ведущей формой внешнеэкономических связей выступает движение капитала. Западно-европейские компании по масштабам экспорта капитала уступают американским. Произошли изменения в составе основных экспортеров капитала из ЕС. Усилили активность международные компании ФРГ, роль бывших колониальных держав Британии и Франции понизилась. Однако до сих пор по объему заграничных прямых капиталовложений Британия намного опережает другие крупные западно-европейские государства.

Активизация экспорта капитала ТНК привела к существенному возрастанию степени интеграции стран Западной Европы в мировом хозяйстве. Все большая часть производственных мощностей западно-европейских ТНК переносится за пределы региона. Отношение между стоимостью продукции заграничных дочерних предприятий и величиной ВВП постепенно изменяется в пользу заграничного производства. В Западной Европе выделяется группа стран — Британия, Бельгия, Германия, Нидерланды, у которых более 1/5 ВВП перемещено за границу, при этом у Нидерландов около 90%. Франция, а также Италия имеют относительно низкий показатель стоимости заграничного производства — 8—15% ВВП.

Экспорт капитала сопровождался процессом ликвидации определенного несоответствия между масштабами экономического потенциала и размерами зарубежных прямых инвестиций западно-европейских стран, чему в немалой степени способствовала политика самих стран. Была усовершенствована система гарантирования таких инвестиций. Государственные гарантии частных инвестиций дополнились системой соглашений о защите инвестиций, заключенных с развивающимися странами.

По своей технологической структуре зарубежные капиталовложения компаний ЕС не относятся к высокотехнологичным (конторское оборудование, радиотехника — 1,1% общего объема). Основная доля зарубежных прямых

капиталовложений приходится на сферу услуг (54,2%), где основная масса сосредоточена в кредитной сфере и торговле.

Активность международных компаний стран ЕС проявляется прежде всего на североамериканском рынке. Еще в середине 80-х годов совокупный объем западно-европейских прямых инвестиций в США превысил американский в Евросоюзе. В США им принадлежит свыше 2/3 иностранных капиталовложений, около 1/4 — в Японии. В общем экспорте предпринимательского капитала западно-европейских стран доля развивающихся государств упала с 50% в 60-х годах до 28% в 80-е и до 20% в 90-е годы. Европейские компании недостаточно внимания уделяли экспорту капиталов в быстро развивающиеся страны Азии. В результате Евросоюз отстал по общему объему прямых капиталовложений в Азии и в странах Тихого океана от США на 1/3 и на 1/6 часть — от Японии.

Страны ЕС выступают достаточно привлекательным объектом приложения иностранных прямых инвестиций, прежде всего американских и японских.

В общем объеме ИПК *на долю американских компаний приходится около 60%* (в 1980 г. — 42%). Большая часть их сосредоточена в обрабатывающей промышленности — 44%, причем 17% — в машиностроении, среди них 2,3% — в электротехнической и электронной промышленности. Инвестиции европейских компаний в промышленности США сосредоточены в основном в химии, а в машиностроение инвестировано всего 6,3% капиталовложений.

Японский капитал шел главным образом в финансовые услуги, торговлю и лишь 15% направлялось в обрабатывающую промышленность.

Основными центрами притяжения иностранных капиталовложений в ЕС являются Британия (почти 1/3), далее идут Франция (20%) и Бельгия (14%).

ЕС выступает чистым импортером капитала. Приток ИПК составлял в 90-е годы около 3% объема валовых инвестиций в основной капитал. Примерно половина этого притока обеспечивается из источников принимающих стран. В ряде малых стран компании, контролируемые иностранцами из третьих стран, производят свыше 1/3 продукции обрабатывающей промышленности.

Внешнеторговые связи. Политика в области экспорта капитала оказывает непосредственное влияние на характер торговых связей. Как отмечалось, зависимость ЕС от внешней торговли не выше, чем у других промышленно развитых центров. Во внешней торговле ЕС велика роль иностранных ТНК. На иностранные, главным образом американские, компании приходится в отдельных отраслях до 30% экспорта готовых изделий.

Евросоюз выступает ведущим экспортером продукции машиностроения, химической промышленности. На него приходится 20—23% мирового экспорта этих групп товаров. Однако в 90-е годы проявились опасные симптомы ослабления позиций в экспорте ряда наиболее прогрессивных и перспективных изделий. Доля высотехнологичных товаров в экспорте продукции обрабатывающей промышленности в третьи страны составляет 15%, а у США и Японии — 33% и 26% соответственно.

ЕС занимает второе место в мире после США по экспорту

сельскохозяйственной продукции (13% объема мирового экспорта). Доля в экспорте зерновых поднялась до 8%. Экспортоспециализированными являются молочные продукты и яйца, мясо и мясопродукты, овощи и фрукты, сахар и изделия из него.

Произошло сужение экспортной специализации региона в обрабатывающей промышленности. В группу высокоспециализированных отраслей (коэффициент экспортной специализации свыше 1,3) входит только производство текстильного, кожевенного и пищевого оборудования. К группе отраслей с недостаточно выраженной экспортной специализацией (коэффициент ниже 0,9) относятся производства наукоемких товаров: конторского оборудования и ЭВМ, телекоммуникационного оборудования и средств связи, электронного оборудования. Причем в этой группе произошло снижение уровня международной специализации.

Относительное ослабление ЕС в международном разделении труда связано с отставанием в ценовой конкуренции, в наукоемкости товаров. Почасовая оплата в 80-е годы росла в среднем на 8% в год, в 90-е — на 3,8%. В результате стоимость труда в Европе выше, чем в США, Японии, и еще более высокая, чем в странах Юго-Восточной Азии.

Страны Евросоюза отстают в уровне производительности труда от США в целом и от Японии — в обрабатывающей промышленности. Это привело к отставанию стран ЕС в показателях стоимости труда в единице продукции, что иллюстрируют данные табл. 23.3.

Таблица 23.3

Темпы прироста стоимости труда в единице продукции обрабатывающей промышленности, %

Страны	1981—1990	1991—2000
ЕС	4,3	0,9
США	2,1	—
Япония	1,0	1,4
Страны ОЭСР	3,6	0,7

И с т о ч н и к: World Economic Outlook, October 1999. IMF. p. 182.

Наиболее конкурентоспособное в Западной Европе — экспортное производство ФРГ (примерно 25% экспорта Союза). Второе место во внешней торговле принадлежит Франции. Она занимает ведущие позиции по размерам сельскохозяйственного экспорта, уступая на мировом рынке только США. Доля малых стран в общем экспорте значительно превышает их удельный вес в производстве.

Значительна роль Евросоюза *в мировой импортной торговле.* Он выступает крупнейшим импортером машин и оборудования, крупным

импортером ряда сельскохозяйственных товаров, в частности кукурузы, соя-бобов, основным поставщиком которых являются США. Важное место в импорте занимают минеральное сырье и неметаллические полуфабрикаты. Несмотря на увеличение производства отдельных видов минерального сырья (природный газ, нефть, бокситы), Евросоюз за счет собственных ресурсов может удовлетворить потребности лишь по немногим из их основных видов. Он ввозит свыше 2/5 энергетического и около 3/4 других видов сырья. В общем потреблении отдельных видов минерального сырья доля импорта составляет: по алюминию — 75%, вольфраму — 77, цинку — 58, кобальту — 95, меди — 82, никелю — 10%.

В целом обеспеченность сырьем Евросоюза из собственных месторождений снижается, одновременно возрастает зависимость от привозного минерального сырья. Немаловажную роль в этом процессе играет политика западно-европейских ТНК, которые предпочитают разрабатывать более богатые месторождения в других регионах для повышения эффективности производства.

Отмеченные процессы оказывают влияние на географическое направление внешнеторговых связей. Около 2/5 торгового оборота ЕС приходится на развитые страны.

Основным торговым партнером Евросоюза являются США — свыше 20% всего вывоза. В последнее десятилетие торговые связи с США усилились (1958 г. — 13% экспорта), увеличивается доля Японии, но ее значение пока еще невелико.

Между странами время от времени проявляются острые противоречия. В частности, между ЕС и США — по поводу субсидирования ЕС сельскохозяйственной продукции, ограничений США на импорт ряда продуктов из ЕС. Предпринимаемые с двух сторон меры не позволяют противоречиям выйти из-под контроля.

Между ЕС и США сложилась довольно развитая система отношений, включающая консультации 2 раза в год между президентом США, председателем Совета ЕС и председателем Европейской Комиссии, между госсекретарем США и министрами иностранных дел. Проводятся консультации и на других уровнях.

Политика Евросоюза в отношении Японии направлена на достижение большей открытости японского рынка. Европейский Союз реагирует на изменения японского экспорта в чувствительных отраслях.

Отношения с развивающимися странами. ЕС, объединяющий в своем составе бывшие метрополии обширных колониальных владений, уделял особое внимание отношениям с развивающимися странами. Этой цели служил курс на установление системы особых отношений с освободившимися странами. В феврале 1975 г. в Ломе (столице Того) была заключена конвенция между ЕС и государствами Африки, бассейна Карибского моря и Тихого океана (*страны АКТ*), согласно которой отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на большинство товаров из развивающихся стран.

ЕС на каждый пятилетний срок выделяет странам АКТ финансовую и

техническую помощь. Была предпринята попытка найти форму стабилизации некоторых товарных рынков: учреждена система по гарантированию доходов развивающихся стран от экспорта основных сырьевых товаров (система «Стабекс»); система защиты и поощрения горно-добывающей промышленности («Сисмин»), которая представляла собой своеобразную систему страхования. Решения уругвайского раунда переговоров в 1999 г привели к пересмотру ранее сложившейся системы сотрудничества со странами АКТ.

Следующее место по степени развития отношений занимают *страны. Средиземноморья.* В 70-е годы на основе единого подхода были заключены соглашения широкого характера с Израилем, Марокко, Тунисом, Алжиром, Египтом, Иорданией, Сирией и Ливаном. Эти соглашения включали положения о зоне свободной торговли, о преференциальном режиме торговли для сельскохозяйственной продукции, о промышленном и техническом сотрудничестве и финансовой помощи. В последующие годы произошло расширение регионального сотрудничества, распространившееся на Латинскую Америку, Юго-Восточную Азию.

Страны ЕС выделяют на помощь развивающимся странам 0,33—0,4% их совокупного ВВП. Это значительно выше аналогичного показателя для США (0,2— 0,1%) и Японии (0,28— 0,31%). ЕС и его члены играют самостоятельную и взаимодополняющие роли в финансировании помощи. Каждая страна предоставляет ее на двусторонней основе, а ЕС — на многосторонней. Помощь непосредственно от ЕС составляет 13% всего объема, предоставляемого странами-членами. Она направляется по трем каналам: через бюджет ЕС (45%), через Европейский фонд инвестиций (35—40%) и в виде кредитов.

Западно-европейские компании стремятся полнее использовать расширяющуюся емкость рынков в развивающихся странах для форсирования экспорта товаров. Удельный вес развивающихся стран в экспорте ЕС составляет около половины. Возросла доля стран Азии, Латинской Америки, тогда как доля развивающихся стран Африки снизилась. Самым важным изменением в структуре вывоза из Западной Европы в указанные страны явилось увеличение поставок машин и оборудования. Особое место в структуре экспорта ведущих стран занимают поставки оружия.

Импорт из развивающихся стран покрывает не более 4—5% товарного потребления в ЕС. Самую высокую долю в потреблении составляет импорт одежды — 18% и импорт минерального сырья — примерно 30%.

Экономические связи со странами Центральной и Восточной Европы. Западно-европейские страны поддерживают разносторонние экономические связи со странами Центральной и Восточной Европы. Доля последних в экспорте ЕС составляет 13,5% (1990 г. — 6,2%). Крупнейшим экспортным рынком является Польша, импортным — РФ. Стратегия ЕС в отношении стран Центральной и Восточной Европы направлена на их включение в международную экономическую систему западных стран, содействие в проведении рыночных капиталистических преобразований. Европейская комиссия руководит осуществлением программы ФАРЕ для стран Центральной Европы и аналогичной программы ТАСИС, рассчитанной для

СНГ. Евросоюз также координирует оказание финансового и технического содействия странам Центральной и Восточной Европы со стороны государств ОЭСР.

Центрально-европейские страны заключили соглашения с ЕС об ассоциации, достигнуты договоренности об их вступлении в Европейский Союз.

На Российскую Федерацию приходится 3—4% внешнего импорта и 3—3,5% внешнего экспорта ЕС. Торговый оборот сводится с отрицательным сальдо. Основная доля дефицита приходится на нефть и нефтепродукты, цветные металлы и сталь. Большая часть активного сальдо падает на различные виды оборудования, транспортные средства, мясо и напитки.

В ЕС существует благоприятный торговый режим для российских товаров: средний уровень таможенного обложения составляет 1,5%, а до 80% товаров вообще не облагается пошлинами. Количественные ограничения действуют только в отношении ряда видов продукции из стали.

Основные торговые партнеры Российской Федерации в ЕС — Германия, Италия и Франция. ЕС крупный экспортер капитала в РФ на его долю приходится около 50% иностранных инвестиций, включая 2—2,5 млрд долл. прямых капиталовложений. Это 0,2% общего объема прямых капиталовложений ЕС в третьих странах.

Внешнеторговый баланс. В 90-е годы произошел перелом в расчетах по внешнеэкономическим связям ЕС. Они стали сводится с положительным сальдо, которое во второй половине десятилетия достигло 1,5% ВВП. Оно обеспечивалось за счет торговли товарами и услугами, при этом дисбаланс отмечался в расчетах по торговле с США и Японией. Расчеты по капиталовложениям были отрицательными.

Позиции ЕС в международном разделении труда ослабляет состояние обмена наукоемкой продукцией, который сводится с отрицательным сальдо за счет электронного оборудования и бытовой электроники. ЕС имеет пассивное сальдо в торговле патентами и лицензиями. Обнаруживается зависимость союза от США в области научно-технического обмена. Западноевропейские компании закупают в США свыше половины зарубежных научно-технических новинок. Этому способствует наличие в рассматриваемом объединении многочисленных дочерних компаний и филиалов американских ТНК. Отсутствие единой лицензионной политики западно-европейских стран приводит к расширению связей местных компаний с американскими и японскими, а не с европейскими компаниями. Они рассматривают первых в качестве потенциальных поставщиков прогрессивных технологий.

Вопросы к теме

1. Как и в силу каких факторов изменилась доля стран ЕС в совокупном валовом продукте мира?
2. Дайте характеристику групп стран, входящих в ЕС.
3. Чем объясняется отставание ЕС от США и Японии по уровню научно-технического развития?
4. Назовите особенности социально-экономической структуры стран ЕС.
5. Каковы характерные черты механизма хозяйственной интеграции стран ЕС?
6. Определите место ЕС в мирохозяйственных связях.
7. Каков механизм внешнеэкономических связей со странами АКТ?
8. Определите характер экономических отношений ЕС со странами Центральной и Восточной Европы.

Глава 24

ФРГ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

ФРГ — крупнейшая страна Западной Европы. По объему ВВП, промышленного производства, по уровню экономического развития она занимает от третьего до пятого места в мире. Ее доля в мировом ВВП в 1999 г. находилась на уровне 4,7% при подсчете на базе покупательной способности марки и 7,1% — на базе текущих валютных курсов. При 82 млн чел. населения ФРГ сосредоточивает примерно 1/4 часть ВВП и промышленной мощи региона. Валовой продукт Германии составляет 22% американского, 60% японского.

Возвышение ФРГ после Второй мировой войны связано со значительным расширением внутреннего рынка, массовым обновлением и ростом основного капитала. Росту производства способствовали финансовая и материальная помощь по «плану Маршалла», импорт иностранного капитала, небольшие военные расходы. Длительное время норма накопления приближалась к 25%, опережая большинство западно-европейских стран по этому показателю.

В первые послевоенные десятилетия экономическая политика проводилась под знаком социального рыночного хозяйства с целью соединить конкуренцию, частную инициативу с социальным прогрессом, обеспеченным производительностью экономики. Включение в состав ФРГ в 1990 г. ГДР и развал Советского Союза коренным образом изменили экономические и геополитические позиции Германии в Европе. Она стала крупнейшей экономической силой, претендующей на ведущие политические позиции в регионе. Весной 1999 г. вопреки конституции и международным обязательствам активно участвовала в военной агрессии ведущих стран НАТО против Югославии и оккупации части ее территории.

24.1. Экономическое развитие

Темпы и факторы экономического роста. Экономическое развитие Германии в 90-е годы характеризовалось невысокими темпами роста. Среднегодовой прирост ВВП за 1991—1999 гг. составил 1,5%, что чуть ниже среднего показателя по ЕС, но выше, чем в Японии. В 1993 г. произошел циклический спад производства в стране — на 1,1% ВВП. Он в основном затронул обрабатывающую промышленность, которая затем практически не увеличила производство.

Невысокие темпы роста валового продукта вызваны структурной перестройкой хозяйства восточных земель, сдвигами в условиях производства как в национальном хозяйстве, так и в мировой экономике. В общем плане причина этого явления кроется в недостаточной адаптации германских компаний к изменениям спроса на внутреннем и внешнем рынках.

Таблица 24.1

Показатели экономического развития Германии в 1991-2000 гг., %, ППС

Страны	ВВП	Капитало-вложения в основной капитал	Занятость	ВВП на душу населения
Германия	1,9	1,7	0,5	1,6
Развитые страны	2,4	3,2	0,7	1,8

И с т о ч н и к: World economic outlook. December 1999. IMF.

Относительно низкой была *динамика капиталовложений* в оборудование. В хозяйстве отмечалось некоторое снижение нормы капиталовложений с 23,4% в 1991 г до 21,8% в 1998 г. По темпам прироста вложений в основной капитал ФРГ уступала всем странам ЕС и особенно США — в три раза.

Важную роль в поддержании экономического роста играет *развитие НИОКР*. Германия несколько отстает от США и Японии по доле этих расходов в ВВП, которая в 1997 г. составила 2,3%, а в США — 2,8%, в Японии — 2,9%. В абсолютном выражении ассигнования на НИОКР в Японии в два раза, а в США вчетверо превосходят германские. Около 70% всего объема НИОКР выполняется в крупнейших компаниях, обладающих мощным научно-исследовательским и финансовым потенциалом.

Германские фирмы ассигнуют на НИОКР большую долю своих средств, чем их конкуренты в ЕС (1,8% ВВП). Они владеют большим числом патентов, чем остальные страны ЕС и лишь незначительно уступают по этому показателю японским и американским компаниям. Однако в развитии научно-исследовательских работ германские фирмы с опозданием осознали важность разработки новейших базисных технологий. Большинство из них ориентировалось, скорее, на внедрение современных технологий, чем на освоение новых видов продукции. Эффективность ассигнований на науку и технику сдерживалась их концентрацией на аэрокосмической области, где германским компаниям трудно добиться осязаемых результатов в конкурентной борьбе с американскими гигантами.

Развитие производства, НИОКР обеспечивалось достаточно организованной и квалифицированной *рабочей силой.* Устойчиво рос удельный вес квалифицированных кадров в промышленности. Доля профессионально подготовленных работников составляет 60% (1982 г. — 54%). В 90-е годы уровень охвата подростков средним образованием снизился и находится на более низком уровне, чем в других ведущих странах — 87%.

ФРГ выделяется среди развитых стран уровнем развития «экономики знания». Это достигнуто в основном за счет секторов сферы услуг с высокой

квалификацией рабочей силы, но по доле производства высокотехнологических отраслей она уступает всем ведущим странам, за исключением Италии.

Высокий уровень «экономики знания» обеспечивал высокие темпы роста производительности труда, которые превышали темпы ЕС и всех развитых стран в целом. ФРГ превосходит ряд ведущих промышленных стран в уровне производительности труда, за исключением США и Японии, уступая им примерно на 20 и 8% в обрабатывающей промышленности. Только в производстве химических товаров и металлов он равен американскому.

Экономическое развитие ФРГ сдерживалось высоким уровнем безработицы. Ее среднегодовой уровень повысился с 7,3% в 80-е до 8,2% в 90-е годы (4 млн человек в начале 2001 г.). Это несколько ниже показателей ЕС, но значительно выше уровня США.

Основные направления экономической политики. Экономическая политика была направлена на решение ряда расходящихся целей — включение восточных земель в систему западного хозяйствования, подготовка к созданию валютного союза ЕС, обеспечение конкурентоспособности страны на международных рынках.

Проблемы первой задачи были недооценены. Социальная и техническая реконструкция восточно-германского хозяйства потребовала перевода крупных средств, которые в 1990—1995 гг. достигали 4—5% валового продукта западных земель. Она проходила при повышении уровня оплаты рабочей силы для предотвращения ее перемещения на запад, что привело к увеличению издержек производства. Это явилось одной из причин потери традиционных рынков в Восточной Европе.

Для стимулирования экономического роста и увеличения капиталовложений были проведены *изменения в налогообложении;* снижены прямые налоги на компании, повышена граница личного подоходного налога. Большой разрыв между подоходным налогом и налогом на прибыли корпораций может увеличивать стремление компаний поддерживать уровень прибыльности и увеличить неприбыльные инвестиции.

Произошло *сокращение предпринимательской функции государства,* но оно не привело к значительному снижению доли правительственных расходов в ВВП (1987 г. — 47%, 1992 г. — 50,5%, 1998 г. — 46,9%). Приватизация в восточных районах осуществлялась на льготных условиях (налоговые скидки, государственные субсидии, низкопроцентные займы). Напряженность государственных финансов сопровождалось возрастанием давления на рынке капитала. В 90-е годы по уровню государственных расходов среди ведущих западных стран только Франция превосходила ФРГ. Рост государственных расходов сопровождается дефицитом бюджета, достигающим 3,5—4,0% ВВП. Инфляционные процессы находятся под контролем, а учетные ставки — на достаточно низком уровне, ниже, чем в ЕС в целом.

Одним из направлений экономической политики было *сдерживание роста государственного долга.* В связи с дефицитностью бюджета государственный долг вырос с 44% ВВП в 1990 г. до 61% в конце истекшего столетия, несколько превысив контрольный уровень ЕС. Это вызвало

повышение выплат процентов, которые достигли 4% ВВП. Выплаты процентов стали третьей статьей правительственных расходов после социальных и военных. Уменьшение роста государственного долга достигалось сдерживанием социальных расходов, а также повышением доходов, в частности за счет приватизации ряда государственных компаний.

Кредитно-денежная политика была направлена на устранение растущей инфляции и поддержание экономического роста, но нередко в ущерб решению других проблем, например безработицы, которая в 1999 г. превышала 4 млн человек.

В последние годы одним из основных направлений экономической политики стало *сдерживание расходов на рабочую силу и социальное обеспечение* с целью уменьшения доли труда в единице готовой продукции. Международная конкурентоспособность германских товаров ослабла вследствие различий в темпах роста издержек на рабочую силу и производительность труда. По величине издержек на рабочую силу (почасовая оплата и дополнительные выплаты) ФРГ занимает первое место среди ведущих 15 государств мира.

Структурные изменения. Современный этап НТР, переход к новому типу воспроизводства привели к структурным изменениям. В воспроизводстве ВВП *снизилась доля материального производства,* и прежде всего сельского хозяйства и промышленности, и *возросла доля услуг.*

Значительные изменения произошли в структуре *промышленности.* Сократился удельный вес традиционных отраслей — черной металлургии, общего машиностроения, судостроения, текстильной и швейной промышленности. Одновременно резко возросла доля авиакосмической промышленности, конторского оборудования и аппаратуры по обработке данных, электротехнического оборудования, а также автомобилестроения.

Машиностроение занимает ведущее положение в структуре промышленного производства. На него приходится около 50% занятых в сфере промышленного производства. В структуре выпуска центр тяжести стал перемещаться от производства традиционной продукции в область научно-технических производств. Ведущее место занимают автомобильная промышленность, общее машиностроение и электротехническая. Их положение во многом зависит от спроса на внешнем рынке. Германии по отдельным видам производства обрабатывающей промышленности принадлежат ведущие места в мире. По производству станков она занимает второе место. В основных группах отраслей она занимает третье место.

Сельское хозяйство. В отличие от промышленности сельскохозяйственное производство ФРГ по валовому объему уступает Франции и Италии. По интенсивности и продуктивности ее сельское хозяйство превышает средний уровень для стран ЕС, но уступает таким странам, как Нидерланды, Бельгия, Франция, Дания. Германия занимает ведущее место по степени насыщенности парком основных сельскохозяйственных машин и одно из ведущих мест по использованию химикатов.

Относительно низкий уровень интенсификации производства связан с

социально-экономической структурой сельского хозяйства. Значительная часть сельскохозяйственных земель сдается в аренду. В полной собственности производителей находится около 22% сельскохозяйственных угодий. В отличие от ряда других стран преобладающей формой аренды является парцельная аренда, когда берутся дополнительно к собственной земле отдельные участки (парцеллы). Субъектами подобной аренды выступают мелкие и средние производители. По уровню концентрации земельного фонда ФРГ уступает Британии, Люксембургу, Дании, Франции, Ирландии. Средний размер хозяйства составляет примерно 17 га. Свыше 54% хозяйств имеют площадь сельскохозяйственных угодий менее 10 га и только 5,5% — свыше 50 га. Причем мелкие и средние хозяйства, как правило, разбиты на несколько участков.

Внедрение научно-технических достижений в производство, которое в первую очередь происходит в крупных хозяйствах, ведет к росту производительности труда и вытеснению мелкого крестьянского хозяйства. Примерно половина хозяйств не обеспечивает своим предпринимателям необходимого дохода, основную часть его они получают в промышленности и в других отраслях экономики. По уровню доходности сельское хозяйство ФРГ уступает целому ряду стран ЕС.

Аграрная политика федерального правительства направлена на изменение социально-экономической структуры хозяйства. В ее рамках важное значение отводится мерам по устранению чересполосицы, на что выделяется до 1/5 части средств, ассигнованных на осуществление правительственных аграрных программ. Важную роль играют также меры социального характера и стимулирование капиталовложений. Государственная помощь в области инвестиций предоставляется конкурентоспособным хозяйствам.

Высоким уровнем развития, широтой охвата и многообразием форм характеризуется сельскохозяйственная кооперация, которая распространяется практически на всех производителей. Через нее осуществляются кредитование хозяйств, снабжение их средствами производства, заготовка и переработка продукции. Наиболее высок удельный вес в сбыте молока (80%), зерна (50%), овощей (40%), вина (30%). Производственное кооперирование развито слабее. Государство оказывает финансовую помощь кооперативам.

Повышение агрокультуры, структурные изменения способствовали росту производства многих видов продукции (пшеницы, ячменя, кукурузы, сахарной свеклы, мяса птицы, молока). Отечественное производство обеспечивает свыше 4/5 потребностей страны в продовольствии, в том числе более чем на 100% в пшенице, сахаре, говядине, сыре, сливочном масле.

Кредитные рынки. По величине финансовых рынков Германия значительно уступает США и другим ведущим странам. Значительная часть сделок с активами, выраженными в немецких марках, совершалась с Лондоне и Люксембурге. Отставание германского финансового центра Франкфурта от Нью-Йорка и Лондона вызывалось большей степенью регулирования, налогообложения ряда операций, меньшей ролью институциональных инвесторов. Создание экономического союза в Европе выдвигает задачу

укрепления конкурентных позиций германских банков и рынков капитала.

Региональные разрывы. Экономическое развитие отягощалось резкими территориальными диспропорциями. Различия в уровнях экономического развития и социальной структуры хозяйств ГДР и ФРГ нашли отражение в разной направленности роста двух частей. По уровню производства на душу населения Восточные земли в 2,2 раза уступают Западным. Адаптация хозяйства восточных земель к условиям западных привела к сокращению в них промышленного производства до 1/3 прежнего уровня. Важное влияние на это оказало резкое сокращение торговых связей с республиками СНГ — 47% экспорта и 40% импорта ГДР было непосредственно связано с СССР.

Структурная перестройка, приспособление восточногерманского хозяйства к новым условиям воспроизводства в мировой экономике вызвали резкий рост безработицы. В Восточной Германии уровень безработицы превышает 17%.

24.2. Основные черты хозяйственного механизма

Концентрация капитала. Многие отрасли германского хозяйства отличаются высоким уровнем централизации и концентрации капитала. В обрабатывающей промышленности 100 крупнейших фирм сосредоточивают 60% общего оборота и более 50% общего числа занятых. Крупнейшие германские объединения широко представлены среди 500 гигантов деловой активности в мире (1992 г. — 42). Среди 50 крупнейших по обороту компаний мира семь германских (1970 г. — две). Это больше количества подобных объединений в Британии и Франции. В шести отраслях мирового производства германские компании входят в десятку крупнейших (химическая промышленность, банковская сфера, автомобилестроение, электротехника, легкая промышленность, черная металлургия). Три концерна — «БАСФ», «Хехст», «Байер» входят в число крупнейших в химической промышленности. В отличие от предприятий многих западных стран германские компании характеризуются многопрофильным диверсифицированным производством.

Высокий уровень централизации достигнут в кредитной сфере. Среди банков главенствуют «Алиянц», «Дойче банк», «Байерише хюповерейн банк», «Коммерц банк». Они входят в число 50 крупнейших банков мира (4 французских, 6 британских).

Несмотря на высокую степень централизации капитала и производства, значительный удельный вес имеют мелкие и средние компании. Мелкие компании с числом занятых до 50 человек сосредоточивают 31,3% производства. Во всем хозяйстве страны мелкие и средние фирмы с числом занятых до 249 человек создают почти 55% валового продукта.

Многие крупные компании тесно взаимосвязаны через систему участии, личную унию, кредитные и производственные отношения. Активную роль в переплетении интересов играют кредитные учреждения. Десяти наиболее значительным банкам принадлежат контрольные пакеты акций 27 из 32 крупнейших компаний страны.

Переплетение капитала, личная уния приводят к тому, что до сих пор значительная часть германских компаний продолжает находиться под контролем отдельных семей. Наиболее могущественные среди них семьи Байшам, Хаубов, Эткеров, Оппенгеймов, Хенкелов, Боерингеров, Мерков, Квандтов, Сименс, Бош. Многие германские фирмы имеют единственного держателя акций. Пять крупнейших держателей обычно владеют 40% акций (в Японии — 25%, в Америке и *Британии* — менее 10%). Доминирующий голос в германских фирмах имеет банк. Самофинансирование, банки и их кредитование играют более важную роль, чем в англоговорящих странах. Перекрещивающиеся владения между промышленными компаниями, между банками и промышленными компаниями выступают важной чертой германской системы взаимодействия капитала. Относительно низкая роль биржевых операций снижает значение риска.

Система управления компаниями. Доминирующей чертой германских компаний является «внутренний» характер систем их управления, при котором все участники — акционеры, управляющие, наемные работники, арендаторы, поставщики и потребители могут оказывать влияние на развитие компании, в том числе прямое влияние на принятие решений через такие органы, как наблюдательный и производственные советы. Германская система управления отличается от англосаксонской модели, в которой владельцы капитала имеют небольшое прямое влияние на управление, но могут проявлять силу, «голосуя ногами», продавая акции или перенося субконтракты.

В центре германской рыночной экономики находится система так называемого соучастия в решениях. На предприятиях действуют производственные советы, которые избираются прямым голосованием. Они участвуют в решении вопросов организации рабочего места, производственного процесса и общей обстановки, приема на работу.

На крупных предприятиях с численностью занятых свыше 2 тыс. человек учреждаются наблюдательные советы, состоящие из акционеров и работающих по найму, которых выдвигают производственные советы и профсоюзы. Члены советов получают возможность участвовать в управлении фирмой. По закону работники имеют половину мест в наблюдательных советах — высших руководящих органах, которые назначают и смещают старших управляющих. Это является частью системы, которая способствует тесным связям между рабочими и укрепляет особую форму управления корпорациями. Фирмы и банки владеют акциями друг друга и тем самым минимизируют дисперсию владения на фондовых рынках и среди акционеров. Это экономическое устройство базируется на сильной децентрализованной федеральной системе, которая дает большую власть 16 землям, и формах политики, построенных на согласии, при которых решения принимаются, насколько возможно, с молчаливого согласия главных партий — христианских демократов и социал-демократов.

Роль государства. В последние десятилетия роль государства изменилась. Сократились его предпринимательская функция, прямые формы регулирования. Государственное предпринимательство складывалось под

влиянием государственного строительства или выкупа находившихся в тяжелом финансовом положении предприятий и фирм. В конце 80-х годов на предприятиях государственного сектора было занято 8,7% всех рабочих и служащих. Помимо промышленности государственные предприятия занимают видное место в инфраструктуре (атомная энергетика, пути сообщения, средства связи и информации, кредитные учреждения). В промышленности государство контролировало базовые и энергетические предприятия: производство цветных металлов (алюминия, свинца, цинка — примерно 2/3), добычу каменного угля.

Переход к неоконсервативной форме регулирования сопровождался сокращением государственного сектора путем продажи акций предприятий на кредитных рынках. Сокращение государственного сектора расширило сферу частного капитала, рыночных сил. В 90-е годы государственные капиталовложения установились на самом низком уровне — порядка 2% ВВП.

Государство играет важную роль в финансировании НИОКР. Федеральное и земельные правительства обеспечивают свыше 37% (Федеральное правительство — 24%) расходов на эти цела За счет государственных средств финансируется значительная часть фундаментальных исследований в области космической техники, ядерной энергетики. Государство выделяет существенные средства мелким и средним фирмам для ведения научно-технических разработок и оплаты исследовательского персонала (около 1,8% всех расходов на НИОКР).

Трудовые отношения. Немецкое законодательство разрешает организациям работодателей и наемных работников совместно определять уровень заработной платы и условия труда. Трудовые соглашения заключаются на национальном уровне между отраслевыми организациями предпринимателей и профсоюзов. Они могут связывать даже предпринимателей, не входящих в организации нанимателей, если это отвечает общественным интересам. Уровень заработной платы, устанавливаемой организациями предпринимателей и рабочих, мало отличается в различных секторах хозяйства и профессиональных группах. В условиях экономического роста заключение централизованных соглашений обеспечивает стабильность в отношениях предпринимателей и рабочих. Наряду с Японией германская промышленность практически не испытывает влияния забастовочного движения. Пожизненный найм в Германии был более реальным, чем в Японии.

Сотрудничество предпринимателей и профсоюзов распространяется на организацию труда, включая групповые принципы производственной деятельности, повышение квалификации персонала, ориентацию оплаты труда на производственные потребности и достигнутые результаты.

Согласие между рабочей силой и капиталом поддерживается системой социального обеспечения, которая базируется на трех основах — страховании здоровья, пенсиях и пособиях по безработице. Безработные в течение 32 месяцев получают 2/3 прежнего оклада, после чего пособие начинает снижаться. Пенсионные фонды самофинансируются и существуют на основе взносов. Доля отчислений с доходов предпринимателей и рабочих поднялась с 26,5% в 1970 г. до 39,2% в 1994 г. Весь этот механизм придавал устойчивость

функционированию германской хозяйственной системы, а также социальному положению рабочей силы. В 90-е годы в системе хозяйственного, механизма произошли изменения в сторону большей свободы для предпринимателей, в частности, в вопросах найма рабочей силы.

24.3. Германская экономика в мирохозяйственных связях

Германской хозяйство тесно вплетено в систему мирохозяйственных связей, оказывая большое воздействие на мировое хозяйство. Компании занимают ведущее место в мире в развитии практически всех видов внешнеэкономических связей.

Открытость экономики. Экономика ФРГ характеризуется высоким уровнем интернационализации производства. Ее экспортная квота составляет 27%, а импортная — 25% ВВП. По этому показателю германская экономика не достигла уровня 1913 г. Семь отраслей промышленности (общее машиностроение, автомобилестроение, точная механика и оптика, производство ЭВМ и конторского оборудования, производство музыкальных инструментов, текстильная и кожевенная промышленность) вывозят за границу более половины выпускаемой ими продукции. Многие из экспортных отраслей одновременно являются крупными импортерами. Доля импорта в поставках на внутренний рынок покрывает свыше половины спроса на ЭВМ и конторское оборудование, точную механику и оптику, цветную металлургию.

Внешнеторговые связи. По объему экспорта ФРГ занимает второе место в мире после США (9,3%), по конкурентоспособности она уступает США, Швейцарии и ряду восточно-азиатских стран. Наиболее прочные позиции на мировом рынке германские компании занимают в экспорте традиционных товаров — разнообразных по номенклатуре промышленных товаров, главным образом инвестиционного назначения, которые имеют преимущества перед конкурентами, как правило, не в цене, а в качестве товара.

Свыше 55% экспорта приходится на четыре товарные группы: автомобилестроение, общее машиностроение, химические товары и электротехнические товары. Германским компаниям принадлежит первое место в экспорте готовых химических товаров (14—17%). Участие в международной торговле продукцией общего машиностроения отражает состояние конкурентоспособности продукции. По удельному весу в мировом экспорте страна занимает первое место в 22 из 43 подотраслей общего машиностроения, среди них — горно-шахтное, полиграфическое оборудование, оборудование для резиновой промышленности и производства пластмасс, измерительные приборы, деревообрабатывающее, металлургическое оборудование и т.д. Германия занимает ведущее место в экспорте текстиля — около 9% мировых поставок и пятое место в мире в экспорте готовой одежды — 4%, но девятое место в экспорте телекоммуникационной техники.

Доля в мировой торговле товарами высокой технологии сократилась (14% экспорта обрабатывающей промышленной продукции). Страна стала их нетто-импортером. По этому показателю ФРГ значительно уступает всем

ведущим развитым странам.

Страна занимает четвертое место по экспорту сельскохозяйственной продукции после США, Франции и Нидерландов, являясь одновременно крупнейшим ее импортером. Основу экспорта составляют молочные и мясные продукты.

Экспортная торговля в 90-е годы развивалась более низкими темпами, чем в предыдущем десятилетии, уступая как всем развитым странам, так и ведущим промышленным державам. В отличие от 80-х годов импорт увеличивался быстрее экспорта товаров и услуг.

Таблица 24.2

Темпы прироста экспорта Германии, %

Страны	1981—1990	1991—2000
Германия	5,1	4,8
ЕС	4,6	5,4
Развитые страны	5,3	6,0

И с т о ч н и к: World economic outlook. October 1999. IMF. p. 200.

Снижение темпов экспорта было вызвано рядом причин, среди которых — направление товаров и услуг в восточные земли после присоединения ГДР. В числе важных причин — обострение конкуренции на международных рынках продукции средней наукоемкости и ухудшение для германских компаний условий торговли, т.е. соотношения цен на экспортируемые и импортируемые товары. Если для всех развитых стран они улучшились (+0,25 в среднем в год), то для Германии — ухудшились (—0,8% в среднем в год). Понижение конкурентоспособности германских товаров произошло несмотря на снижение стоимости рабочей в единице продукции (—0,7% в среднем в год за 1991—2000 гг.), в то время как в группе развитых стран этот показатель возрос. Возможно, это произошло в основном за счет рабочей силы восточных земель, где оплата труда в конце 90-х годов составляла 86,5% от уровня западных земель, а продолжительность рабочего дня на 1,5 часа больше, но производство в восточных землях лишилось своих прежних экспортных рынков.

Таблица 24.3

Географическое направление экспорта Германии, %

Страны, регионы	1991	1995	1999
Индустриальные страны	79,7	74,9	76,1
США	6,3	8,7	10,1

Япония	2,5	3,0	2,2
ЕС	54,2	50,1	56,3
Развивающиеся страны	20,1	25,0	23,7
Африка	1,9	1,8	1,5
Азия	5,0	8,2	8,2
Ближний Восток	3,1	9,8	2,5
Латинская Америка	2,0	2,6	2,8
РФ	2,7	1,6	1,1

И с т о ч н и к: Direction of Trade Statistics Yearbook. 2000; Wirtshaft und Statistiks. August 2000.

Германия выступает вторым по величине импортером мира. Импортная квота существенно возросла для многих отраслей. В обрабатывающей промышленности она увеличилась до 22% (авиакосмическая промышленность — свыше 80%). Увеличение импортной квоты объясняется интенсификацией внутриотраслевой специализации, в результате чего растет внутриотраслевой обмен среди одних и тех же товарных групп. Еще выше доля импорта в удовлетворении потребностей хозяйства в промышленном сырье, к примеру, по нефти на 98%, природному газу — на 80%. Ослабление позиций в мировой торговле в 90-е годы кардинально не изменило платежные позиции Германии. Торговый оборот она сводила с положительным сальдо. Ведущими торговыми партнерами Германии выступают Франция, Италия и Британия, на каждую из них приходится 11—7,5% германского экспорта. Активные торговые связи поддерживаются с США (9—10% экспорта или 2,8% ВВП). В целом на промышленные страны приходится около 80% внешнеторгового оборота ФРГ, в том числе на страны ЕС — 56% (табл. 24.3). Для ряда стран она является основным рынком сбыта их продукции. Если Германия поглощает 20% экспорта других стран Евросоюза, то у Австрии — 40%, Нидерландов — 29%, Дании —23%, Греции — 22%, Бенилюкса — 29%.

Движение капитала. С конца 70-х годов германские компании резко активизировали усилия в вывозе производительного капитала. По объему прямых капиталовложений за рубежом ФРГ вышла на третье место в мире после США и Британии — 8,8%. При снижении прибыльности в стране, обострении конкуренции на мировых рынках компании переориентировали свою внешнеэкономическую стратегию на расширение зарубежных производственных мощностей и сбытовой сети. Заграничное производство составляет 27% объема внутреннего выпуска товаров и услуг.

В территориальном отношении прямые капиталовложения сосредоточены в Западной Европе (Франция, Швейцария, Бенилюкс, Британия) и в Северной Америке. При этом основным объектом приложения капитала стали США (около 30% зарубежных инвестиций). Создание собственных производственных мощностей германских компаний стало догюлняться

поглощением действующих американских корпораций. Три известных гиганта химической промышленности обеспечивают на американском рынке 1/4 своих оборотов. Одним из крупнейших инвесторов в США в области электротехники является «Сименс», который занял там ведущие позиции в производстве рентгеновской аппаратуры и компьютерных томографов. Укрепили свои позиции в американской экономике германские автомобильные компании.

В развивающихся странах, на которые приходится 14% общего объема капиталовложений, большая часть инвестиций сосредоточена в крупных и прогрессирующих в промышленном отношении странах (Бразилия, Аргентина, Индия).

Германия представляет собой значительный рынок для иностранных капиталовложений — 5% мирового объема ИПК. Удельный вес предприятий с участием иностранного капитала в обороте промышленных и торговых компаний равен 18%, в обрабатывающей промышленности — 22%, в том числе в химической промышленности — 30%, в электротехнике, включая производство ЭВМ и конторское оборудование — 27%. Среди иностранных инвесторов преобладают американские ТНК. Иностранные ТНК занимают важное место в структуре крупного капитала. Из 30 крупнейших компаний в ФРГ почти 1/3 контролируется иностранным капиталом.

Германия занимает ведущие позиции на международном рынке ссудных капиталов, выступает четвертым по величине донором экономической помощи развивающимся странам (12— 14% общего объема, что эквивалентно 0,3% германского ВВП). Около половины средств в рамках помощи развитию получают 16 развивающихся стран, в том числе Индия, АРЕ, Пакистан, Турция, Индонезия, Танзания, Бангладеш, Кения, Намибия.

Финансовые результаты внешнеэкономических отношений страны воплощаются в платежном балансе, который в 90-е годы сводился с отрицательным сальдо по текущим операциям, составлявшим 0,1 —0,8% ВВП. Это произошло в основном за счет нефакторных услуг.

В прошлые десятилетия постоянно оказывалось положительное сальдо платежного баланса, что обеспечило ведущую роль германской марки в Западной Европе. На международных финансовых рынках немецкая марка являлась второй по значению международной инвестиционной и резервной валютой. Ее доля в международных банковских операциях составляла 14%, в мировых валютных резервах — 15—20%, в международной торговле — около 14%. В последние годы в среднем около 80% экспорта Германии оплачивалось в марках, в долларах — 7%, в импорте — 53%. Важная роль марки во внешнеэкономических операциях создавала для экспортеров и импортеров ФРГ защиту от краткосрочных валютных рисков.

ФРГ и ЕС. Германия является одним из локомотивов западно-европейской интеграции. Как крупнейшая в ЕС экономическая сила ФРГ оказывает большое влияние на функционирование союза. Она обеспечивает 26,4% поступлений в бюджет союза, что значительно превышает доли других ведущих стран (Франция — 17,2, Италия — 13, Британия — 13,5%).

Позиции ФРГ в Центральной и Восточной Европе. Немецкий капитал

укрепляет свои позиции в странах Центральной и Восточной Европы. Проводится особая политика в отношении этнических немцев с целью усиления их идентификации, языковых и культурных связей. Германия заменила Советский Союз в качестве ведущего торгового партнера стран Центральной Европы. На нее приходится 20—30% экспорта этих стран, и она является крупнейшим импортером их товаров. Хотя экспорт в страны Центральной Европы не превышает 10% его общего объема, это составляет 20—25% их импорта.

Ведущими торговыми партнерами Германии являются Польша и Чехия. Центрально-европейские страны поставляют в Германию полуфабрикаты, машиностроительные компоненты, вино, сельскохозяйственные продукты, текстиль и строительные материалы. Значительная часть поставок осуществляется на контрактной основе: в центрально-европейских странах производятся полуфабрикаты по германским разработкам, которые затем поставляются в Германию на доработку и упаковку. Этому содействует растущее число предприятий, контролируемых германским капиталом. В Центральной и Восточной Европе сосредоточено около 9% немецких заграничных инвестиций, в основном в Венгрии и Чехии.

Германия выступает крупнейшим кредитором стран Центральной и Восточной Европы, обеспечивая свыше 50% всех требований западных банков.

Определенное место в деловых связях ФРГ занимает Российская Федерация. В рамках взаимных отношений проводится долгосрочное сотрудничество в ряде традиционных отраслей (химия, поставки оборудования) и импорт российского природного газа. Действует ряд соглашений по научно-техническому сотрудничеству и промышленной кооперации. Доля товарооборота с РФ сократилась (1,6% германского объема). Экономическое сотрудничество подкрепляется кредитами германских банков, Германия стала крупнейшим кредитором РФ.

В Российской Федерации действует примерно 1,5 тыс. предприятий с германским капиталом, большая часть которых сосредоточена в промышленности. Общий объем прямых капиталовложений составляет примерно 0,5% германских заграничных инвестиций.

Вопросы к теме

1. Рассмотрите основные факторы и условия экономического развития ФРГ во второй половине XX в.
2. Оцените позиции Германии в 90-е годы в мировом хозяйстве и в Европе.
3. Проанализируйте основные черты хозяйственного механизма Германии.
4. Охарактеризуйте развитие экономических отношений Германии с Российской Федерацией.
5. Каковы позиции Германии в ЕС?

Глава 25

ЮЖНАЯ КОРЕЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Южная Корея во второй половине истекшего столетия олицетворяла собой динамизм экономического роста развивающихся стран Восточной Азии. Не обладая сколько-нибудь значительными природными ресурсами, она производит около 1,5% ВМП, имея всего лишь 0,8% мировой численности населения. В стране была осуществлена индустриализация хозяйства, в структуре которой произошли коренные изменения. Южная Корея вошла в ряд стран среднего уровня развития с развитыми товарно-денежными отношениями.

Как известно, нормальное функционирование любого хозяйства обеспечивается не только наличными трудовыми, природными ресурсами, капиталом, техникой и технологией, но и способностью их рационального соединения, обеспечивающего эффективность производства и рынки сбыта произведенных продуктов. Южная Корея имела много общих черт в факторах и условиях экономического развития с другими восточно-азиатскими странами и территориями. Она в значительной мере опиралась на содействие промышленно развитых стран, и прежде всего США.

Качественные изменения положения Южной Кореи в мировом хозяйстве произошли буквально на глазах одного поколения. Южная Корея — часть Кореи, освобожденной от японской колонизации и оказавшейся разделенной после Второй мировой войны. В середине 50-х годов по уровню экономического развития она относилась к группе отсталых страна ВВП на душу населения не превышал 100 долл.

25.1. Особенности экономического положения

Темпы роста. Экономическое возвышение Южной Кореи определялось высокими темпами прироста ВВП, которые сохранились до конца 90-х годов. Благодаря высоким темпам роста валового продукта реальный доход на душу населения удваивался каждые 10—12 лет. В 90-е годы, как и во всех промышленно развитых странах, темпы прироста ВВП снизились с 9,4% в 80-е годы до 7,2%. После бескризисного развития первых десятилетий южно-корейское хозяйство пережило кризисные спады производства в 1980 и 1998 г. Это свидетельствует о том, что в тот период воспроизводственный процесс приобрел цикличность, характерную для развитых капиталистических стран. Общему экономическому спаду 1998 г. предшествовал финансовый кризис, охвативший ряд стран Восточной и Юго-Восточной Азии.

Как и в предыдущие десятилетия, высокие темпы роста сопровождались достаточно высоким уровнем инфляции, превосходящими другие развитые

страны в 2,5 раза. Они составляли в 90-е годы в среднем 5,6%, в 80-е годы — 7% (дефлятор ВВП). Представление об основных показателях экономического развития страны дает табл. 25.1.

Таблица 25.1

Основные макроэкономические показатели Южной Кореи (ППС)

Показатели экономического развития	1981—1990	1991—2000
Инфляция, %	8,4	5,6
Валовые сбережения, % ВВП	30,4	35,2*
Валовые капиталовложения, % ВВП	29,4	36,8*
Частное потребление, % ВВП	58,3	53,7**
Уровень безработицы	3,8	3,1**
Баланс бюджета	— 1,0	— 0,3

* данные за 1990—1996 гг.
** данные за 1990-1998 гг.
Источник: International affairs, vol. 75, № 4. October 1999. P.782; International financial statistics 1999; World economic outlook. October 1999. IMF.

Факторы экономического роста. Высокие темпы роста базировались на *постоянном увеличении капиталовложений.* Вложения в основной капитал достигали самой высокой нормы среди индустриальных стран. Уровень капиталовложений на 1—1,5 пункта превышал норму национальных сбережений. Этот разрыв покрывался привлечением иностранного, в основном ссудного, капитала, нередко в краткосрочной форме.

Важную роль в развитии Южной Кореи сыграло *повышение квалификации рабочей силы.* К началу 90-х годов все дети были охвачены начальным образованием, свыше 90% — средним. Данные ЮНЕСКО показывают высокий уровень школьного обучения. Значительно возросла роль высшего и специального образования, 40% молодежи в возрасте 20—24 года обучаются в различного рода учебных заведениях. Однако до сих пор в стране остается неграмотным 3% взрослого населения.

В производительности труда Южная Корея отстает от ведущих развитых стран. В обрабатывающей промышленности ее показатели равнялись 42% уровня США и 60% — Японии.

Утверждению южно-корейского хозяйства на современном уровне способствовало создание достаточно *развитой базы научных и инженерно — конструкторских разработок.* В 80-е годы в этой сфере были созданы научно-производственные парки, НИИ, рискофирмы. В их создании приняли участие крупные компании ведущих отраслей, которые получили финансовые и налоговые льготы. В научно-производственных парках осуществляются

экспериментальное мелкосерийное производство, разработка новых технологий, изделий и материалов. В случае положительных результатов организуется массовый выпуск новой продукции.

С 1987 г. действовал 15-летний план, определивший основные направления научно-технической политики государства. В нем было намечено развитие разработок в сфере микроэлектроники и чистой химии, информатики и автоматизации производства. В этих отраслях Южная Корея должна выйти на передовые позиции в мире. Определенные перспективы план намечал в исследованиях в области аэронавтики и космической технологии. В 1993 г. был выведен на орбиту исследовательский спутник, созданный на собственной технологий. Доля затрат на НИОКР достигла 2,7% ВВП, что соответствует уровню ведущих западных стран. Большинство ассигнований направляется на разработки прикладного характера.

По оценкам, общий уровень технологического развития Южной Кореи составляет 40% среднего уровня индустриальных стран Запада. Это подтверждают данные об относительной численности научно-технических сотрудников и исследователей — 22 человека на 10 тыс. населения (в США — 36, Японии — 49 в 1996 г.)

Сдерживающим фактором экономического развития остаются военные расходы, составляющие 3—4% ВВП. С 1995 г. страна обеспечивает 1/3 расходов на содержание американского экспедиционного корпуса и его 40 военных баз и объектов.

Позиции в мировом производстве. В ряде производств Южная Корея заняла заметное место в мире. Это прежде всего судостроение — примерно 1/3 мирового выпуска, сталь — 4%, а также полупроводники — 14%, телевизоры, автомобили.

Отстает в своем развитии сельское хозяйство. После проведения аграрной реформы и ликвидации феодальных пережитков оно осталось мелкотоварным, сохранилась система парцельного землевладения и землепользования. Законом о земельной реформе 1948 г. был установлен потолок землевладения не более 3 га, запрещалась купля-продажа земли, аренда, которые потом были возрождены. Хозяйства с земельной площадью в 2—3 га сосредоточивают только 17% обрабатываемой площади. В этих условиях сельское хозяйство объективно может опереться только на государственную поддержку и стимулирование. В конце 80-х годов страна на 39% обеспечивала себя зерном, но на 65% — продовольственным. По производительности труда и технической оснащенности сельское хозяйство значительно уступает японскому.

25.2. Этапы развития южно-корейского хозяйства

В развитии южно-корейской экономики можно выделить несколько периодов. Первый из них охватывает 1953—1961 гг., второй период — с 1961 г. до середины 70-х годов и третий — с конца 70-х до 90-х годов.

В период восстановления в хозяйстве Южной Кореи преобладающее положение занимало сельское хозяйство, хотя доля его в ВВП страны

сократилась с 68 до 56% в 1953—1960 гг. Второе место в структуре хозяйства занимала торговля. Наибольшие перемены произошли в положении обрабатывающей промышленности, удельный вес которой увеличился в полтора раза — до 14,6%. В структуре обрабатывающей промышленности основное место занимало производство потребительских товаров — «самбэк-коноп» (три белых производства): помол муки, производство сахара и обработка хлопка, которые обеспечивали основной объем промышленного производства. Этот период характеризовался аграрно-сырьевым направлением, низким уровнем развития, отсталой структурой, что было следствием колониального прошлого, войны 1950—1952 гг., раскола страны. На севере были сосредоточены основные мощности добывающей и обрабатывающей промышленности.

Внутренний рынок предъявлял спрос преимущественно на конечные изделия, особенно на потребительские товары. В этот и частично в последующий период экономическое развитие опиралось на подъем местной промышленности и снижение импорта товаров, которые могли производиться в стране. Для овладения денежным спросом населения предпринимались протекционистские меры. При импортозамещающей политике предусматривалось опережающее развитие ключевых отраслей, которые через сеть прямых и обратных связей вызывали рост в сопряженных отраслях. Основные усилия были сосредоточены на трудоемких отраслях (хлопчатобумажная, обувная, пищевая, деревообрабатывающая). Наиболее последовательно импортозамещение, политика протекционизма стали осуществляться после военного переворота и установления режима военного правления в 1962 г.

Тогда были поставлены задачи достижения независимости экономики, которые решались путем поощрения частной инициативы, внедрения принципов рыночной экономики при содействии государственного аппарата. Данные установки осуществлялись в рамках идеологической доктрины «победы над коммунизмом в экономическом соревновании».

Традиционные средства, которые использовал ряд развивающихся стран для повышения уровня экономического развития, Южной Корее не подходили. Она не обладала значительными источниками сырья для увеличения экспортных доходов. Единственный выход был в развитии обрабатывающей промышленности.

Индустриализация. Для осуществления индустриализации необходимо было реконструировать существующие отрасли, заложить основы новых капиталоемких производств, расширить и модернизировать промышленную инфраструктуру. Поэтому процесс индустриализации с середины 60-х годов сопровождался переходом к экспортной модели развития. Роль первопроходца на внешние рынки была отведена текстильной и обувной промышленности. Переход к экспортно-ориентированной модели развития был связан с низкой покупательной способностью населения, недостатком валютных средств. Причина данного явления состояла в том, что при осуществлении импортозамещения для развития внутреннего производства потребительских

товаров каждый год приходилось импортировать значительный объем товаров производственного назначения. Это сужало основу индустриализации в форме импортозамещения.

Создание экспортно-ориентированного производства осуществлялось при сохранении протекционизма на внутреннем рынке. Тем самым стремились достичь положительного сальдо по текущим операциям платежного баланса и высоких темпов роста, которые тормозились небольшими размерами внутреннего рынка. Любая развивающаяся страна сможет развивать свою промышленность и поддерживать высокий экономический рост, если сможет экспортировать трудоемкие товары на зарубежные рынки.

На практике только некоторые развивающиеся страны оказались способны осуществить это. Для Южной Кореи способность объяснялась политическими причинами: она служила форпостом США против социализма; США и Япония обеспечили необходимые рынки сбыта.

В период ориентации Южной Кореи на экспорт быстро развивались материалоемкие и энергоемкие отрасли — черная металлургия, судостроение, нефтехимия. Это привело к росту капиталоемкости прироста ВВП.

На данном этапе экономического развития в стране были обеспечены высокие темпы роста ВВП. В 60-е годы среднегодовой темп прироста равнялся 7,7, в 70-е — 9,4%. Быстрые темпы экономического роста сопровождались достаточно высоким уровнем инфляции (в 60-е годы — в среднем 17%, в 70-е годы — 20%).

Обновление и расширение производственного аппарата требовали постоянного увеличения накопления капитала. Общие условия в стране в 50—60-е годы не способствовали этому. Выполнение задач форпоста империализма против социализма вызывало гонку вооружений, постоянное увеличение военных расходов, которые превышали 5% ВВП страны. Значительную роль в создании южно-корейской военной машины сыграли США, которые до начала 80-х годов предоставили миллиардную военную помощь. Военные расходы отвлекали сбережения на непроизводительные цели, подогревали инфляционные тенденции.

В этих условиях важную роль в накоплении капитала, особенно на первом этапе, играли экономическая помощь и привлечение иностранного ссудного капитала. Крупнейшим донором являлись США, а также страны Западной Европы. Иностранная помощь, полученная Южной Кореей за 1954—1962 гг., составила 8,1% ВВП.

При ограниченности средств полученная помощь способствовала смягчению трудностей в процессе реорганизации сельского хозяйства и стабилизации жизни народа. Она явилась важным источником индустриализации, ускорения формирования новой структуры экономики. Экономическая помощь и ссудный капитал способствовали созданию основных производственных отраслей. В целом иностранный капитал составлял от 59,6% объема капиталовложений в 1961—1965 гг. до 30,2% — в 1971—1975 и 14,2% в 1976—1980 гг. Поэтому неудивительно, что в этот период капиталовложения значительно опережали величину внутренних сбережений.

Таблица 25.2

Показатели экономического развития Южной Кореи в 60—70-е годы

	1960—1969	1970—1979
Прирост ВВП, %	7,7	9,4
Инфляция, %	17,0	19,8
Валовые сбережения, % ВВП	14,5	22,3
Валовые капиталовложения, % ВВП	17,0	25,6
Безработица	6,6	4,4

И с т о ч н и к: International affairs. Vol.75, № 4. October 1999. P. 789.

В развитии южно-корейской экономики и приобщении страны к достижениям НТП немаловажную роль играло заимствование иностранной технологии. На этот путь страна встала с началом программы индустриализации. Как правило, закупки оборудования за границей сопровождались приобретением прав использования технологических процессов. При слабом развитии национальной науки привлечение из-за рубежа передовой технологии способствовало созданию новых производств, уменьшению себестоимости и повышению качества выпускаемой продукции. В частности, активный обмен в области науки, и техники позволил Южной Корее создать основу атомной электроэнергетики.

По мере повышения уровня индустриализации постепенно увеличивалось развитие собственных НИОКР. За 1960—1980 гг. расходы на эти цели поднялись с 0,25 до 0,58% ВВП.

Общеобразовательная подготовка населения сильно изменилась. В начале 60-х годов было введено обязательное начальное образование. Рабочая сила была главным фактором экономического роста в 60—70-е годы, их удельный вес в приросте ВВП превышал 30,8%.

В период индустриализации в структуре хозяйства произошли существенные сдвиги. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП достигла 28%, доля сельского хозяйства сократилась до 15%.

Развитие наукоемких производств. С конца 70-х годов начался очередной этап развития южно-корейского хозяйства. Преимущественное развитие получили наукоемкие производства — электромашиностроение, коммуникационные средства. В стране создана основа атомной энергетики — построено 10 атомных реакторов, производящих более половины общей выработки электроэнергии промышленности.

В этот период произошел поворот к развитию собственных НИОКР. В целом до 90-х годов преобладал экстенсивный тип развития хозяйства. По оценкам мирового банка, почти 2/3 прироста за 1960—1989 гг. было обеспечено за счет использования ресурсов, а не роста общефакторной эффективности.

Увеличение использования факторов производства обеспечивало высокие темпы хозяйственного роста.

25.3. Основные черты хозяйственного механизма

Характерной чертой развития хозяйственного механизма Южной Кореи является *всеохватывающая роль государства.* Правительственный контроль над развитием хозяйственной сферы был предусмотрен основным законом страны. Капиталистические отношения «насаждались» сверху, и одновременно происходило их становление в недрах хозяйственного механизма при повышенной роли внешнего, эндогенного фактора. Государство обеспечивало централизованное воздействие на сферу социально-экономических решений, что проявлялось в стимулировании развития крупнейших объединений, слияния банковского и промышленного капитала, создании государственного сектора. Оно стремилось не допускать разорения мелких предпринимателей, чтобы избежать переполнения рынка труда безработными.

Особенности структуры частного капитала. Обеспечение роста экономики и экспорта требовало создания необходимых условий для развития компаний, чтобы конкурировать на международных рынках, быть двигателем догоняющего развития и направления, а государство могло управлять этим процессом.

Процессы концентрации и централизации капитала привели к возникновению крупных финансово-промышленных групп — чиптан, или чеболь. Они сформировались на базе торговых фирм и включают компании различных отраслей, являясь огромными конгломератами. Примерно 50 групп играют доминирующую роль в хозяйстве страны (1964 г. — шесть объединений). В их число входят «Хёндэ», «Самсун», «Дэву», «Лакки-Голдстар», «Тэу».

Особенность развития производства крупных объединений состояла в том, что они руководствовались не краткосрочными целями получения прибылей, а стремились сохранить и усилить позиции на рынке, переходя от одного сектора производства к более высокому в технологическом отношении. Если в конце 40-х — начале 50-х годов они сосредоточивали свою деятельность на таких отраслях, как производство бумаги, сахара, текстильных изделий, то в конце 50-х — в начале 60-х годов — на производстве черных металлов, нефтепродуктов, судов и т.д. По мере экономического развития эти корпорации постепенно выходили на международные рынки.

Их значение в экономике страны возрастало. Так, в начале 80-х годов на долю десяти крупнейших объединений приходилось 20% продукции обрабатывающей промышленности, а в конце 80-х годов — уже 23% по добавленной стоимости. В середине 90-х годов оборот 10 крупнейших чеболь был равен примерно половине ВВП, более 35% промышленного производства.

В создании и развитии крупных объединений большую роль сыграло правительство, действовавшее по принципу «сделать мощным государство».

Рост чеболь во многом поддерживался благодаря созданному для них льготному финансированию. На них приходилось приблизительно 75% всей суммы банковских кредитов, предоставленных частному сектору в конце 70-х годов. Кроме того, государство само вкладывало капитал в эти группы. В результате Южная Корея в отличие от других развитых стран имеет менее здоровую концентрацию экономической мощи, которая создает двойственную структуру внутреннего рынка.

Промышленные группы контролируются семейным капиталом. Около 50% компаний контролируется отдельными семьями (в Японии — 10% компаний): 15 семей владеют 38% зарегистрированных активов, стоимость которых равна 129% ВВП. Семьи-основатели владеют 60% акций в 30 крупнейших чеболь, 3/4 входящих в них фирм не числятся на фондовой бирже. С одной стороны, это указывает на происхождение богатства (основатели групп увеличивали его за счет тесных связей с военными диктаторами), а с другой стороны, на то, что отношения внутри групп строятся на нерыночных принципах. Центрами чеболь являются инвестиционные тресты.

Семейное и перекрестное владение акциями приводит к тому, что основным источником привлечения капитала являются займы (кредиты банков, облигации). Выпуск акций в 90-е годы составлял 10—12% привлекаемых средств. Перекрестное владение оборачивается тем, что финансовый кризис ставит на грань распада всю чеболь.

Государственный сектор. Другой отличительной чертой социальной структуры южно-корейского хозяйства явилось создание весьма мощного государственного сектора, основу которого составила бывшая японская колониальная собственность. Значительная часть государственной собственности сформировалась в 60—70-е годы на базе специального закона в целях развития промышленности и становления экспортно-ориентированной экономики. Государственная собственность охватывает электроэнергетику, строительство шоссейных дорог, производство черных металлов и химических удобрений, использование гидроресурсов, морской промысел, мелиоративные работы в сельском хозяйстве. В 1981 г. 24 государственные корпорации давали 10% ВВП.

Механизм хозяйствования Южной Кореи с 1962 г. неразрывно связан с *планированием экономической деятельности* на основе пятилетних планов экономического и социального развития. С 1963 г. в стране действовало Управление экономического планирования, функции которого в 1994 г. были переданы министерству промышленности. Планирование охватывало различные производственные и региональные *разрезы хозяйственной активности,* и ему был присущ в определенной мере нормативный характер. Выработка плановых ориентиров происходит с участием Федерации корейской промышленности, представляющей интересы крупнейших компаний.

Важное место в рамках планирования и планов экономического развития в первой половине 80-х годов было отведено такому аспекту структурной перестройки, как свертывание производственных мощностей в отраслях, утративших по разным причинам свои сравнительные преимущества в

конкурентной борьбе, перелив труда и капитала в другие отрасли. Как и в Японии, в Южной Корее в ряде промышленных отраслей были созданы так называемые депрессионные картели. В рамках таких картелей предприятия и фирмы при содействии правительства договаривались о добровольном сокращении объемов производства, сохранении лишь части наиболее эффективных и конкурентоспособных производственных мощностей и об условиях перепрофилирования или продаж тех мощностей, которые стали ненужными.

Подобное положение складывалось в электронной промышленности, в производстве минеральных удобрений, в судостроении и других отраслях, при планировании развития которых в прошлые годы были допущены просчеты в прогнозах сбыта или в связи с резким изменением обстановки на международных рынках. Финансировали деятельность депрессивных картелей коммерческие банки под гарантии правительства.

При направляющем воздействии государства происходило развитие капитализма в сельском хозяйстве. Важной вехой развития аграрной сферы было *кооперирование.* В 60-е годы создавались снабженческие, сбытовые и кредитные кооперативы, в 70-е годы — «коллективы совместной обработки земли». Организация коллективных хозяйств под контролем государства проводилась в рамках движения за новую деревню, начатого в 1972 г. Оно включало улучшение дорожной сети, мелиорацию и механизацию, создание в сельской местности предприятий для обеспечения работой разорившихся крестьян.

Кредитная система находилась под жестким контролем государства. В начале 60-х годов банки были национализированы, но в дальнейшем реприватизированы. Государственный банк обеспечивал правительству дополнительный контроль над деятельностью финансово-промышленных групп. Связь правительственного банка и ФПГ создавала внутренний рынок финансирования, который функционировал более целенаправленно, чем финансовая система свободного рынка, но способствовал увеличению краткосрочной задолженности.

Финансовые институты, которые контролировались государством или находились в его собственности, предоставляли в основном целевые кредиты и наблюдали за их использованием. Кредиты предоставлялись на длительный период на льготных условиях, пока компании не становились конкурентоспособными на международных рынках. Правительство прямо или косвенно контролировало до 2/3 капиталовложений, при этом в 60-е годы оно финансировало 20%, в 1972—1975 гг. — 14,5, в 1976— 1980 гг. — 20, в 1981—1984 гг. — 24,4% капиталовложений.

Трудовые отношения. Особое положение в системе взаимоотношений факторов производства занимала рабочая сила. Стратегия быстрого экономического роста сопровождалась острыми социальными проблемами, включая рост неравенства в распределении доходов, неудовлетворение первичных потребностей, увеличение бедности. Только с четвертого пятилетнего плана (1977—1981 гг.) правительство стало включать в него

вопросы контроля над рождаемостью, расширения занятости, образования, здравоохранения, улучшения производственных отношений. До этого основными целями социальной политики было предупреждение абсолютной бедности.

Профсоюзное движение длительное время было ограничено. В период правления военных рабочим и служащим государственных предприятий и отраслей, имеющих важное хозяйственное значение, было запрещено проводить забастовки для отстаивания своих прав (до 1987 г.). Выступления за демократию жестоко подавлялись, примером чего являются события в г. Кванжу в 1980 г.

Труд рабочих в 70-х годах был одним из самых дешевых в Азии. В начале 80-х годов южно-корейский рабочий получал в среднем около 250 долл. в месяц, в два раза меньше сингапурского рабочего. В последующие годы заработная плата наемных работников росла быстрее, чем в западных странах. Существуют значительные различия в оплате мужского и женского труда почти в два раза.

После 1987 г. рабочие получили новые возможности при заключении коллективных трудовых соглашений. Количество профсоюзных объединений возросло в 3,5 раза, но они охватывают менее 15% рабочих и служащих. Коллективные соглашения заключаются на уровне предприятий. Только в текстильной промышленности и в банковской сфере это происходит на уровне отрасли, а в горно-добывающей и обувной — на уровне региона. Правительство воздействует на ход заключения трудовых соглашений в рамках трехсторонней комиссии, причем его голос оказывается решающим. Довольно широко практикуются дополнительные выплаты — от одного до четырех раз в год, которые в отличие от практики в западных странах редко отличаются по величине в одной группе работников.

В крупных объединениях использовалась система пожизненного найма, которая закреплялась трудовым законодательством. Для компаний было дешевле создать дополнительные производственные мощности, чем проводить сокращение рабочей силы. При сокращении работника фирма должна обеспечивать его в течение нескольких лет пособиями в размере прежней заработной платы, оплачивать в течение двух лет обучение его детей в школе.

За 70—90-е годы разрыв в уровнях доходов самых бедных и богатых групп населения сократился с 19,8 до 8,3 раза. Наибольшее выравнивание доходов произошло в 80-е годы. В 1976 г. коэффициент Джини составлял 0,3908, а в 1993 г. — 0,316.

Характерной чертой положения трудящихся является продолжительное рабочее время в течение года (уступает Малайзии, Таиланду, США). Рабочая неделя законодательно ограничена 44 часами (в середине 80-х годов — 60 часами). На практике продолжительность рабочего времени превышает установленные нормы. Модель экономического развитая привела к заметным результатам за счет жертв и ограничений рабочей силы.

Для идеологического воздействия на население были использованы тезис об «угрозе с Севера» и концепция «чучхесон» (национальной самобытности).

Последняя послужила важным элементом теорий «национальной и кореизированной демократии», которые представляли собой синтез традиций прошлого с формами буржуазного преобразования общества. Использовались идеи патернализма и лояльности к правительству вместе с идеями индивидуальной свободы.

Общая характеристика. Модель экономического развития Южной Кореи имеет много общего с японской, но роль правительства в регулировании экономики здесь была значительно выше. Широко использовались диктаторские методы руководства. Так, в 1978 г., когда многие южно-корейские фирмы не смогли погашать свои иностранные долги, президент освободил их от выплаты процентов внутренним инвесторам и от погашения задолженности. Длительное время внутренние инвесторы получали отрицательный реальный процент на сбережения. Все было направлено на мобилизацию ресурсов.

С 1987 г. сделаны шаги по ослаблению государственного регулирования, предприняты меры по либерализации и созданию более открытой для иностранных производителей экономики. Этот процесс получил новый импульс после финансового кризиса 1997 г. Произошли изменения в производственной структуре чеболь. Освободившись от части профильных предприятий, они приблизились по своей структуре к промышленным концернам. Одновременно увеличился непосредственный контроль пяти крупнейших чеболь над кредитной сферой.

25.4. Южная Корея в мирохозяйственных связях

Развитие хозяйства Южной Кореи во многом определялось расширением ее внешнеэкономических связей.

Южная Корея не относится к странам свободного торгового режима. Правительство, играя доминирующую роль в экономике, осуществляет прямой и косвенный контроль во внешнеэкономических связях. До недавнего времени внешнеторговая политика по существу представляла собой систему протекционистских методов развития экспорта и лицензирования импорта.

Внешняя торговля. Внешняя торговля занимает важнейшее место в системе внешнеэкономических связей страны. Она развивалась высокими темпами. В 80—90-х годах темпы внешней торговли в 1,2—2,7 раза превосходили темпы прироста ВВП. Так, в 80-е годы среднегодовой прирост экспорта составлял 14,5, в 90-е — 15,6% (60-е — 33,4, 70-е — 39,8%). Быстрый рост внешней торговли явился результатом воздействия различных факторов и условий, в том числе внешнеторговой политики, на процесс формирования и расширения экспортного потенциала страны.

Высокие темпы внешнеторгового оборота привели к росту значения Южной Кореи на мировых рынках. Ее доля в мировом экспорте возросла с 0,04% в 1962г. до 1,1 в 1980г., 1,9 — в 1990 г. и 3,3% — в 1998 г. Увеличилась вовлеченность страны в международное разделение труда, о чем свидетельствует коэффициент эластичности экспорта и импорта по отношению

к ВВП и рост экспортной и импортной квот. Экспортная квота достигла 35—41% ВВП (1960 г. — 1,1%; 1980 г. — 30,1%) и несколько уступает соответствующим показателям некоторых малых развитых стран. Импортная зависимость остается традиционно более высокой, но разница в показателях значительно сократилась. Экспортно-ориентированное производство усилило зависимость страны от состояния мирового хозяйства, от характера и масштабов внешнеэкономических связей.

Существенные изменения произошли в структуре внешней торговли. В товарной структуре экспорта существенно увеличилась доля продукции материалоемких и наукоемких отраслей и сократилась доля трудоемкой продукции. Изменения в товарной структуре внешней торговли отразили отраслевые сдвиги в производстве (табл. 25.3).

Таблица 25.3

Товарная структура экспорта, в %

Товарные группы	1980	1990	1995	1998
Продовольствие	6,0	3,5	2,4	2,0
текстиль	28,2	21,4	13,8	14,4
обувь	5,0	6,2	1,5	0,3
химия	1,6	3,7	7,0	7,6
металлы	14,5	8,7	5,4	7,5
машины и оборудование, транспортные средства		39,3	52,5	49,1
Общее машиностроение	—	1,5	2,3	2,4
Конторское оборудование	—	4,1	4,0	4,1
Телекоммуникационные и музыкальное оборудование	—	9,6	7,0	5,9
Транзисторы	—	8,2	15,5	14,7
электромашиностроение	—	22,7	18,5	11,8
автостроение	—	5,1	8,1	9,2
судостроение	—	5,6	4,4	6,0

И с т о ч н и к: The Open Economy. Tools for policymakers in developing countries. Oxford, 1988, p. 339; International trade Statistics yearbook. VI UN.

Быстрый рост базовых отраслей машиностроения со второй половины 70-х годов позволил Южной Корее выйти на внешний рынок поставщиком различного вида машин и оборудования. Наиболее динамичной и перспективной статьей экспорта продукции обрабатывающей промышленности стали электронные и электротехнические изделия (телевизоры,

радиоприемники, кассетные магнитофоны, оборудование для дальней связи, оргтехника). Доля электроники и электротехники увеличилась до 25% экспорта. До середины 80-х годов в его структуре занимала важное место бытовая электроника. В последующие годы электронные компании направили усилия на производство телекоммуникационного оборудования, средств автоматизации производственных процессов. В 90-е годы произошел переход к вывозу более дорогостоящего оборудования по сравнению с бытовой техникой. Среди электронных товаров наиболее высокой конкурентоспособностью обладают полупроводники.

В группе транспортных средств помимо судостроения важное место занял вывоз автомобилей и запчастей к ним — свыше 9% всего экспорта.

По отдельным товарам южно-корейские компании заняли прочные позиции на мировом рынке: золотые изделия — 23,3%, суда — 18,6%, транзисторы, электронные лампы — 10,3%, вычислительная техника — 3%. Но эти товары испытывают возрастающую конкуренцию со стороны других стран.

В структуре импорта основное место занимают промышленное оборудование, сырье и продовольственные товары. Значительная часть промышленных материалов и топлива реэкспортируются. Удельный вес сырья и топлива превышает треть импорта. По ввозу круглого леса, каменного угля, железной руды, хлопка, кукурузы, нефти Южная Корея выступает на мировых рынках вторым — четвертым по величине импортером в мире. Это предопределяет ее высокую зависимость от колебаний цен на сырьевые товары.

Южно-корейские компании закупают за рубежом значительную часть специального оборудования и машин высокой сложности. Объем ввоза машин и оборудования достигает 37% общего объема импорта. За счет импорта удовлетворялось до 50% спроса на промышленное оборудование.

В основе конкурентных преимуществ южно-корейских товаров длительное время находились низкие издержки на рабочую силу, а также прямое и косвенное субсидирование. В экспортных отраслях были наполовину снижены налоги, сняты пошлины на ввоз сырья и полуфабрикатов, необходимых для производства товаров на экспорт. На осуществление экспортных операций предоставлялись льготные ссуды. С середины 80-х годов значение вышеуказанных факторов снизилось. Только за 1980— 1993 гг. реальная заработная плата в промышленности увеличилась в 5,4 раза, а выработка на занятого — в 4,8 раза. Издержки на рабочую силу для чеболь увеличились еще больше в связи с отчислениями на социальные нужды, в частности, на субсидирование жилищных расходов рабочих. У южно-корейских экспортеров понизился ценовой фактор. Усложнение проблем конкуренции, давление предпринимателей заставляют правящие круги изыскивать пути ослабления установок в сфере занятости.

Главными торговыми партнерами Южной Кореи на всех этапах индустриализации выступали Япония и США. Развивающиеся страны АТР сыграли роль поставщиков таких товаров, как нефть и другое минеральное сырье, рынков сбыта промышленных товаров. На долю Японии в 1998 г. приходилось 9,2% южно-корейского экспорта и 18,1% импорта, на долю США

соответственно — 17,2 и 21,9%. В связи с укреплением конкурентных позиций южно-корейских компаний на мировых рынках США ужесточили свою внешнеэкономическую политику.

Значение США и Японии несколько снизилось. Укрепляются связи с КНР, странами АСЕАН. На долю КНР приходится 9% южно-корейского экспорта и 7% импорта.

Изменения в товарной структуре внешней торговли нашли отражение в обмене технологией. Главной особенностью географической структуры обмена технологией является то, что основным ее поставщиком выступает Япония, а не США.

Внешнеторговый оборот высоко концентрирован. Четыре крупнейших чеболь обеспечивают 25% экспорта страны, который реализуется через торговые компании.

Экспорт, импорт капитала. Внешняя торговля до середины 90-х годов сводилась с дефицитом, чему способствовало увеличение импорта машин и оборудования. Дефицитность внешней торговли не покрывалась другими операциями, и основным средством поддержания внешнего баланса являлось использование иностранного капитала в различных формах, которые значительно отличались в зависимости от периода хозяйственного развития страны.

Важную роль занимал *ссудный капитал.* Во время индустриализации, особенно в 60-е годы при осуществлении экспортно-ориентированной политики, основное место занимали государственные займы. С конца 70-х годов доля государственных займов значительно сократилась.

Широкое привлечение ссудного капитала привело к резкому росту внешней задолженности, но норма обслуживания долга держалась на приемлемом уровне — 15—16%. В 90-е годы абсолютные и относительные показатели внешней задолженности возросли в результате финансовой либерализации, упразднившей различные ограничения на иностранные заимствования. Ее объем в 1997 г. превысил 158 млрд долл. при высокой краткосрочной компоненте — 2/3, что явилось одной из причин финансового кризиса 1997 г.

С 70-х годов возрастающую роль во внешнеэкономических отношениях стало играть движение *прямых капиталовложений.* По совокупному объему иностранных прямых капиталовложений (20,5 млрд долл. в 1999 г.) страна уступает ряду восточно-азиатских и юго-восточных стран. По относительным показателям иностранные инвестиции также уступают названным выше странам. В 1971—1980 гг. среднегодовой приток иностранных прямых капиталовложений составлял 1,34% валовых инвестиций в основной капитал страны, в 1981—1990 гг. — 0,54, в 1991— 1998 гг. — 3,2%.

Правящие круги проявляют заинтересованность в привлечении прямых капиталовложений при долевом участии местного капитала, что способствовало бы усвоению новой технологии. С середины 60-х годов приняты законы, согласно которым, в частности, предприятия с иностранным капиталом освобождались от подоходного налога на первые пять лет, от налога

с юридических лиц, налога с имущества. При этом власти старались держать иностранные прямые капиталовложения под контролем. В некоторые секторы экономики их доступ был закрыт, включая средства информации, нефтепереработку, ряд услуг. Иностранные банки могли открывать только отделения, но не дочерние компании.

Иностранные капиталовложения в основном были сосредоточены в экспортных зонах, которые были учреждены в 1966 г. для производства товаров на экспорт. На иностранных предприятиях в 1997 г. производилось 6% ВВП (Тайвань — 8,1% ВВП), 22,5% продукции обрабатывающей промышленности. В некоторых отраслях промышленности компании, контролируемые иностранным капиталом, обеспечивали основную долю промышленного производства — в электромашиностроении и электронике —65—73%. В конце 90-х годов в результате финансового кризиса позиции иностранного капитала усилились. Основными инвесторами выступают компании США, Нидерландов, Германии, Японии.

Повышение уровня экономического и социального развития превратило Южную Корею во второй половине 80-х годов в *нового экспортера капитала.* Подобное изменение означает радикальную трансформацию ее позиций и значения в международных экономических отношениях и в мировом хозяйстве в целом, особенно в экономике АТР. Капитал стал вывозиться еще в конце 60-х годов, но это были эпизодические сделки. За 1966—1981 гг. кумулятивная сумма прямых инвестиций составила только 209 млн долл., с 1981 по 1989 гг. достигла 1,7 млрд, а в 1998 г. — уже 21,5 млрд долл., или 0,5% мирового объем ИПК. Основными рынками приложения капитала выступают страны ЮВА.

Если в 70-е годы южно-корейские компании вкладывали капитал в объекты, продукция которых поставлялась на внутренние рынки получивших инвестиции стран, то в последние десятилетия 75% зарубежных предприятий экспортируют большинство своей продукции. Зарубежные инвестиции на территории развивающихся стран вложены с целью перевести туда трудоемкие и материалоемкие отрасли, использовать местное сырье и рабочую силу, в развитых странах — приблизить продукцию к рынкам, получить доступ к научно-техническим достижениям принимающих стран.

Заметное место в системе международных экономических отношений страны занимают строительные услуги и миграция рабочей силы. В начале 80-х годов доходы от зарубежных строительных подрядов составили 40% всех поступлений от невидимой торговли. Основным районом приложения рабочих рук были страны Ближнего и Среднего Востока, прежде всего Саудовская Аравия. В тот период страна вышла на второе место в мире после США по стоимости осуществленных зарубежных проектов — 6,1% контрактов.

Внешнеэкономическая стратегия вызвала серьезные структурные проблемы. Ориентация на экспорт, зависимость от внешних рынков усилили подверженность внутреннего рынка внешним воздействиям, ограничили размеры и эффективность внутренней стабилизационной политики. Капиталовложения превратились в функцию экспортных перспектив. Поскольку экспортные поступления колеблются в зависимости от сбыта,

валютная политика стала изменчивой в соответствии с колебаниями цикла. Развитие экспорта с 1965 г. в основном поддерживалось краткосрочными кредитами. Экспортные кредиты связывались с объемом экспорта, изменения в экспортных доходах нарушали механизм валютного контроля. Баланс текущих поступлений выплат сводился с отрицательным сальдо.

Экономические отношения с РФ. В 90-е годы получили развитие внешнеэкономические связи с Российской Федерацией. На ее долю приходится менее 1% южно-корейского экспорта, основу которого составляют электротехнические и электронные изделия, автомобили. Крупнейшими статьями импорта являются древесина и морепродукты.

Инвестиционное сотрудничество находится на начальном этапе. Общий объем южно-корейских капиталовложений превышает лишь 100 млн долл.

Вопросы к теме

1. Как развивалось южно-корейское хозяйство в 90-е годы?
2. Охарактеризуйте роль основных факторов производства в экономическом развитии.
3. Какие периоды можно выделить в развитии южно-корейской экономики исходя из характера международных региональных задач приоритетности в развитии отраслей, характера участия в МРТ?
4. Как вы оцениваете геополитическое положение Южной Кореи в 50—80-е годы?
5. В какой степени верно суждение о том, что особенностью формирования рыночной системы в Южной Корее является ее искусственное взращивание, а не естественное вызревание?
6. Чем объясняется тот факт, что основным инструментом государственного регулирования экономики в Южной Корее в 60—70-е годы явилось макроэкономическое планирование?

Раздел V

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

Глава 26

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Подсистема развивающихся стран включает 4/5 всех стран мира. В них проживает более 77% населения Земли. Экономическое состояние развивающихся стран, их проблемы непосредственно сказываются на подавляющей части человечества. К этой подсистеме относятся все азиатские страны, кроме Японии, Южной Кореи, Тайваня, Сингапура и Израиля, все страны Африки, исключая ЮАР, а также страны Латинской Америки. Их характеризуют чрезвычайно пестрый облик, разные условия и уровни социального и экономического развития. Вместе с тем существует ряд признаков, которые объединяют развивающиеся страны в особую группу государств. Общность этих признаков имеет социальные, экономические и исторические корни.

26.1. Основные признаки развивающихся стран

1. На современном облике многих развивающихся стран лежит глубокий отпечаток их исторического развития, связанного с колониальным и полуколониальным прошлым. Большинство этих государств образовалось в результате национально-освободительной борьбы народов за независимость, распада колониальной системы империализма в 50—60-е годы прошлого столетия. В Латинской Америке формальная независимость стран была достигнута в первой половине XIX в.

2. В подсистеме развивающихся стран до сих пор *сосуществуют разнородные производительные силы — доиндустриальные и индустриальные типы производительных сил.* Длительный исторический период производительные силы азиатских, африканских и латиноамериканских стран оставались практически без изменений, обеспечивая повторение процесса производства в прежних объемах. Социально-экономическое развитие в них осуществляется медленно. Сменяемости в полном объеме типов производительных сил не происходило, что неизбежно сказывалось на характере и развитии форм их общественной организации. В этих странах происходило напластование одних социально-экономических структур на другие.

3. Разнородность производительных сил предопределила *многоукладность* социально-экономической структуры стран Азии, Африки и Латинской Америки. В колониальный период внедрение западного капитала привело к определенному подрыву традиционного воспроизводственного процесса. В колониальных и полуколониальных странах стал набирать силу товарно-капиталистический уклад. Но насаждавшееся и спонтанное капиталистическое развитие оказалось не в состоянии преобразовать существовавшие традиционные структуры. Поскольку непосредственной целью капитала является получение прибыли, он нередко «обтекал» их или создавал синтезированные объединения. Таким образом, старые структуры либо консервировались, если они отвечали интересам колонизаторов, либо подключались к механизму извлечения прибылей с помощью экономических и неэкономических методов. В последнем случае создавались образования, в которых капиталистические элементы постепенно вытесняли традиционные. Приспосабливая колониальные владения к потребностям метрополий, империализм способствовал формированию в порабощенных странах дезинтегрированного экономического строя, в котором и традиционные формы были подчинены потребностям воспроизводственных процессов метрополий.

Многоукладность представляет собой наличие ряда секторов хозяйства, характеризующихся различными формами производства от патриархально-общинной, мелкотоварной до кооперативной и монополистической. Следовательно, эти секторы имеют различные по содержанию производственные отношения и существуют как взаимосвязанная система относительно автономных структур со сложным механизмом их внутренних и внешних связей. Хозяйственные связи между укладами ограничены. Имея особый тип производства, производственных отношений, свой уровень развития, уклад обладает собственной системой ценностей, характеризуется особым образом жизни населения.

Многоукладность проявлялась на разных уровнях социально-экономического механизма при формировании спроса и предложения, функционировании рынка, накоплении капитала, формировании и использовании рабочей силы. Хозяйственный механизм имел качественную специфику, которая определяла участие секторов в совокупном общественном процессе. Распределение продукта происходило в двух основных формах — безвозмездной и возмездной. Безвозмездная форма включает изъятие продукта докапиталистическим эксплуататором — феодалом и ростовщиком. Вторая форма представлена прямым продуктообменом и развитыми товарно-денежными отношениями.

Различные уклады составляют два относительно автономных сектора — традиционный и современный.

В *традиционном секторе,* главным образом в сельском хозяйстве, длительное время сохраняется высокий уровень изъятия продукта докапиталистическими методами. В середине 60-х годов в Индии масса продукта, изымаемая из земледельческих хозяйств в виде ренты, ростовщического процента, купеческих доходов и т.д., колебалась в пределах

15—20% валового продукта растениеводства. Отсталые социально-экономические структуры выступали препятствием на путях модернизации хозяйственной жизни развивающихся стран. Суть в том, что традиционная система достигла своего предела в плане эксплуатации непосредственных производителей и выхода товарной продукции. Она препятствует распространению передовых форм хозяйства. Часть населения традиционного сектора уже не в состоянии обеспечивать свое существование за счет собственного хозяйства и вынуждена опираться на помощь родственников. Существует механизм «передачи ресурсов» в рамках традиционного сектора, способствующий поддержанию жизни части населения и одновременно сохранению традиционных социально-экономических структур, традиционных форм производства. Следовательно, речь идет об относительной стойкости многоукладности национальных хозяйств.

3. Один из важнейших критериев выделения развивающихся стран в отдельную мировую подсистему — их слаборазвитость и отсталость.

Слаборазвитость выражается в качественной неоднородности и системной неупорядоченности общества, состоящего из различных экономических и неэкономических институтов современного и традиционного типов, а также переходных промежуточных институтов.

Отсталость отражает состояние хозяйства этих стран, которое характеризуется низким уровнем развития факторов производства. Исторически отсталость выражается в виде отставания в развитии одного типа общества от другого в момент колонизации стран Азии, Африки и Латинской Америки. По некоторым оценкам, соотношение ВВП на душу населения между метрополиями и колониями в тот период было равно примерно 2 : 1 в пользу Запада. Колонизаторы, захватив колонии и подчинив их нуждам метрополий, превратили отставание в хроническую отсталость развивающихся стран. В 1950 г. в восточных странах были районы, где уровень жизни был ниже, чем в 1800 г., например, в Китае. По оценкам, в целом в 1950 г. уровень жизни в развивающихся странах был такой же, как в 1800 г., или, в лучшем случае, только на 10—20% выше.

Отсталость привела к расширению первоначального разрыва в уровнях экономического развития. В конце 90-х годов прошлого столетия разрыв между двумя группами стран составил 21 : 1, а в 1985 г. — 19,2 : 1. Это подсчет ВВП на душу населения по текущим валютным курсам. Если определить этот показатель на основе паритета покупательной способности, то разрыв составит 3,4 раза.

Следовательно, отсталость развивающихся стран имеет два аспекта — общеисторический и современный, связанный с низким уровнем развития. Общеэкономическое отставание дополняется диспропорциональностью всего воспроизводственного процесса, проявляется в дезинтегрированности хозяйственных секторов, в конкретных формах отставания. Отсталость порождает специфику социальных и экономических проблем развивающихся стран. Решение каждой из них — обеспечение экономического роста, занятости, распределения и т.д. — предполагает особые подходы, которые

отличны от используемых в промышленно развитых странах.

4. Отсталость развивающихся стран предопределяет их *зависимость от промышленно развитых государств.* Экономическое развитие колоний определялось не нуждами последних, а нуждами метрополий, вывозивших из них сырье. Потребности метрополий в сырье определяли динамику экономического развития колоний, т.е. импульсы экономического развития шли из западных стран. Положение мало изменилось в последние десятилетия. В 1989 г. в годовом обзоре ЮНИДО отмечалось: «Имеются серьезные признаки того, что развивающиеся страны в течение определенного времени будут скорее в роли воспринимающих мировые структурные сдвиги, чем генератором собственных на базе внутренней динамики индустриализации».

Зависимое развитие проявляется во внешнеэкономических отношениях развивающихся стран. Отсталая структура экономики, низкий уровень производительных сил, их специализация, колониальное прошлое обусловили внешнеэкономическую ориентацию этих стран на индустриальные государства Запада. Их внешнеэкономические связи развиваются преимущественно по линии Юг—Север. Низкий уровень производительности труда приводит к несоответствию индивидуальных затрат развивающихся стран общественно необходимым международным. Это ведет к потере этими странами в процессе обмена части прибавочного продукта, что объективно отражается в пропорциях и динамике мировых цен.

Неблагоприятные условия конкуренции нередко используются ТНК, глубоко проникшими в экономику многих стран, для навязывания развивающимся государствам монопольных цен, которые отклоняются вниз при закупке и вверх — при продаже от преобладающих общемировыми. Так происходит на тех рынках, где доминирование или сговор ТНК позволяет им ломать механизм конкуренции и улавливать дополнительную прибыль.

В итоге зависимость проявляется в отношениях доминирования и подчинения, которые в последние десятилетия реализуются экономически. Она охватывает многие виды связей между индустриальными и развивающимися странами, воздействует на политику, идеологию, культуру. Это, однако, не означает, что центры капитализма управляют процессами развития стран мировой периферии. Степень зависимости каждого конкретного государства может меняться — ослабевать или усиливаться. Во многом это обусловлено состоянием мирового хозяйства, характером экономической и социальной политики развивающихся стран, способствующей развитию либо «филиальной», либо национальной экономики.

5. Развивающиеся страны *отличаются от развитых социальной структурой общества.* Деление на классы не всегда профилирует их социальную структуру. Социальные организмы особенно афро-азиатских стран включают в себя различные образования — классовые, неклассовые (этнические, религиозные, кастовые и другие общности) и внеклассовые (слои, утратившие регулярную связь с общественным производством). Становление товарных отношений в этих странах сопровождалось распространением деклассирования. Это связано с тем, что при затяжной трансформации

представители низших укладов выталкивались из привычной экономической среды, лишались традиционных источников существования. Взаимодействие между всеми такими образованиями сложное и неустойчивое. Неклассовые и внеклассовые элементы социальной структуры накладывают отпечаток на общественное развитие в целом. Необходимость обеспечения экономического прогресса при огромных нищете и голоде приводит к периодическим резким обострениям социальной обстановки, что находит выражение в отменах политической демократии, в репрессиях сверху и в различных вариантах действий снизу — в выступлениях низов вплоть до проявления экстремизма, погромов и индивидуального террора.

6. Развивающиеся страны в отличие от западных государств еще *не преодолели общинный тип социальности,* восходящий к родовому строю. Он определяется личностным характером социальных отношений, связями, основанными на родстве, соседстве, роде, племени и т.д. В целом ряде развивающихся стран не сформировалось разветвленное и прочное гражданское общество — социально организованная структура, состоящая из самодеятельных организаций добровольного членства.

Как известно, институты гражданского общества выполняют в социальной жизни структурообразующую роль. В развивающихся странах становление современного хозяйства и рост государственного аппарата значительно обгоняют формирование институтов гражданского общества. Элементы гражданского общества, возникшие на самостоятельной основе, еще не образуют целостной и единой системы. Гражданское общество еще не вычленилось из государственных структур. До сих пор преобладают вертикальные социальные связи при слабых горизонтальных.

Общественные организации в развивающихся странах нередко строятся на основе этнических, региональных отношений. Они действуют не на демократических принципах, не являются самообеспеченными, опираются на государство и иностранные источники финансирования своей деятельности.

Социальность общинного типа доминирует в традиционных секторах. Стремление удержать общинные принципы социальности усиливается, когда разрушается изолированность традиционных социальных преобразований. Данные явления отмечаются в африканских, азиатских и латиноамериканских государствах.

Таким образом, совокупность проблем отсталости, зависимости, многоукладности дает общую картину развивающихся стран. Как отмечал Р. Пребиш, «на периферии одновременно присутствуют и феномен зависимости, и тенденция к воспроизводству обездоленности и конфликтности, характеризующая слаборазвитость... Если бы вдруг исчез по мановению волшебной палочки первый феномен, все равно сохранилась бы названная тенденция». Экономика развивающихся стран отличается от промышленно развитых капиталистических стран как степенью развития, так и моделью производства и распределения материальных благ.

Задачи преодоления отсталости и зависимости создают общие направления экономической и социальной политики, выявляют истоки,

содержание и пределы единства развивающихся стран.

26.2. Характер и масштабы социально-экономических преобразований

Направление преобразований. *Ликвидация экономической отсталости предусматривает развитие производительных сил (факторов производства), перестройку социально-экономических отношений, трансформацию традиционных структур, под которыми понимаются докапиталистические хозяйственные сегменты с характерной для них застойностью технического уровня и организационных форм хозяйствования, и развитие современного сектора.*

Современный сектор включает производства, строящие свою деятельность на основе товарно-денежных отношений и использующие механические орудия труда. Преобразующая роль современного сектора обусловливается тем, что он создает более высокий, чем прежде, тип производства и обмена, обеспечивает расширенное воспроизводство и постоянное повышение эффективности.

Определенное представление об уровнях развития традиционного и современного секторов в экономике развивающихся стран дают размеры доходов на душу населения в сельском хозяйстве по отношению к другим отраслям хозяйства. Разрывы между ними большие. Добавленная стоимость на одного работающего в несельскохозяйственном секторе в 80-е годы была в 7—8 раз больше, чем в сельском хозяйстве Африки, в 2,5—3,5 раза выше в странах Азии и Латинской Америки.

Преобразование традиционных структур в развивающихся странах идет в результате формирования и развития достаточно широкого спектра современных форм хозяйственной деятельности, а также вследствие возникновения массы всякого рода промежуточных и переходных структур (крестьянские хозяйства, мелкотоварные предприятия) и в ходе частичной реорганизации самих традиционных поукладных структур.

Характер преобразований. Формирование современных секторов по источникам аккумуляции средств было тесно связано с докапиталистическими структурами и происходило на их основе и при их участии. Это предопределило ограниченность возможностей по решительной перестройке традиционных структур. Традиционный сектор в современных условиях выполняет специфические социальные и экономические функции. Он неэффективен экономически, но важен функционально, так как сглаживает противоречия индустриализации и развития общества, способствуя поддержанию занятости.

С учетом данного обстоятельства во многих развивающихся странах сложился *консервативный вариант развития современного сектора* в форме медленного, частичного перерастания новых групп торгового и ростовщического капитала в современное предпринимательство, базирующееся

на извлечении прибавочной стоимости и использовании наемного труда. В этих условиях в городах и частично в сельской местности возникли предпосылки разбухания мелкотоварного и товарно-капиталистического секторов. В социально-экономическом плане это способствовало сохранению значительного числа традиционных структур, которые особым способом включились в кругооборот капитала современного сектора. При этом происходит дальнейшее воспроизводство традиционных форм экономического, социально-культурного бытия, а образование новой общественной системы протекает на фоне глубоких противоречий.

Подобное развитие определялось *слабостью национального капитала, становление которого приходилось на колониальный период, его зависимостью от западного капитала.* Все это составляет качественную характеристику производственных отношений в развивающихся странах.

Уровень развития частного национального предпринимательства отражают кредитно-банковские системы, контролируемые национальным капиталом. Так, в Африке в конце 1988 г. действовало 38 банков, контролируемых частным национальным капиталом, что составляло около 14% зарегистрированных банков. На долю этих банков приходилось около 6% совокупного подписного капитала и 5—8% общего объема банковских активов.

Масштабы преобразований. Масштабы преобразования хозяйств, достигнутые к настоящему времени, и удельный вес сохранившихся традиционных социально-экономических структур существенно различаются в различных регионах развивающегося мира. Утверждение современных секторов в Латинской Америке, Азии и Африке началось в разное время и шло разными путями. Обычно в регионах, где преобразование традиционных укладов началось раньше, современные секторы заняли более прочные позиции в воспроизводстве общественного продукта. Уже к 80-м годам доля натурального хозяйства в странах Латинской Америки снизилась с 7% в 60-е годы до 5%, в Азии — с 40 до 23%, в Африке — с 33 до 25% ВВП. Как видим, в Латинской Америке современный сектор утвердился в качестве господствующего.

При этом следует иметь в виду, что товарно-денежные отношения на Востоке были широко распространены еще в доколониальный период, однако они не являлись элементами нового экономического строя, так как в товарный обмен втягивались продукты, произведенные и отчужденные с помощью внеэкономического принуждения. В этих условиях вовлекаемые в товарообмен продукты, созданные свободным трудом, обменивались не на основе закона стоимости, а на базе внеэкономических отношений, положения различных социальных, экономических, корпоративных объединений. Поэтому институциональные формы восточных товарно-денежных отношений препятствовали высвобождению хозяйствующих агентов из докапиталистических форм собственности при развитии капитализма. Капитал мог реализовать себя без полного преобразования производительных сил и производственных отношений. Так, по оценкам, в традиционном секторе сельского хозяйства в Латинской Америке в 1980 г. было занято 19%

работающих, а в других неформальных видах деятельности свыше 19% работающих (в конце 60-х годов в традиционном секторе насчитывалось 34,4% трудоспособного населения).

Несмотря на серьезные сдвиги в социально-экономической структуре стран Азии и Африки, основная масса населения там по-прежнему связана с традиционными структурами. Становление современных видов занятости заметно отстает от соответствующих видов производства. Соответственно во многих развивающихся странах за годы независимости не произошло становления буржуазного общества. Этот вывод подтверждается количественными показателями. В странах Африки в активном населении доля социальных слоев, групп, остающаяся за пределами товарного уклада, в 60—70-е годы существенно не изменилась. В начале 80-х годов она составляла 84—86% всего самодеятельного населения. В Индии в начале 80-х годов в традиционных и промежуточных формах хозяйства было занято около 90% самодеятельного населения (1962 г. — 92%). Даже в обрабатывающей промышленности на дому было занято 35% работающих.

Разрыв между экономической и социальной динамиками нередко не уменьшался, а увеличивался. Важной, но не единственной причиной подобной ситуации выступал демографический рост, сдерживающий переключение самодеятельного населения на современные формы труда. Преобразование традиционных структур происходит в основном за счет промежуточных форм хозяйственной деятельности, при которых сочетаются различные методы хозяйствования. Существование различных по своей природе социально-экономических структур, как ожидается, будет продолжаться во многих регионах развивающегося мира еще долго.

Таким образом, хотя соотношение различных форм производства и занятости в развивающихся странах неуклонно изменяется в сторону современных, проблемы существования различных по своей природе социально-экономических структур по-прежнему актуальны. Традиционные способы производства до сих пор обеспечивают средства к жизни миллионам людей.

26.3. Роль государства в социально-экономических преобразованиях

В любой общественной системе присутствует системообразующий и интегрирующий элемент, который в общих чертах определяет содержание и динамику развития системы.

В условиях колониальной зависимости метрополия внеэкономическими и экономическими методами регулировала в своих интересах течение социально-экономических процессов в колониях. После достижения независимости в силу слабости частного национального капитала движущей силой консолидации воспроизводственных процессов мог стать либо национальный государственный, либо иностранный капитал. Отсутствие или неразвитость

господствующего уклада повысили значение и самостоятельность государства, политического аппарата общества. Государство в условиях дезинтегрированности хозяйства и не сформировавшегося гражданского общества является силой, способной ускорить процесс развития, преобразовать традиционные отношения.

• Доминирующей силой в аппарате государства становились представители того общественного слоя, который обладает относительной автономией от всех укладов — гражданская или военная бюрократия, рекрутированная из чиновников и интеллигенции.

• Особая роль государства проявляется в его социально-экономическом механизме. Его функции по созданию общих предпосылок и условий воспроизводства и созданию отдельных элементов производительных сил выполняются за счет национального дохода. При этом государство предоставляет услуги безвозмездно, как всеобщее благо. Подобный механизм увеличивает гибкость социально-экономической структуры в ее взаимодействии с многоукладной системой производительных сил. Он позволяет государству в определенной мере выравнивать структурно-функциональные диспропорции и противоречия, которые характеризуют состояние производительных сил и общества развивающихся стран.

• Прямое участие государства в воспроизводстве связано с переходом в его собственность части ВВП и накопленного общественного богатства, в том числе определенной доли средств производства. Часть экономики, функционирующей на основе государственной собственности, образует государственный сектор экономики. Его создание вызывается тем, что на пути развития национального рынка встают технологические и инвестиционные преграды.

Инвестиционный барьер затруднял перелив средств из традиционных секторов хозяйства в современные, в результате консервировались отсталые экономические структуры. При этом уменьшался круг отраслей, в которых мелкий частный капитал может создавать современные предприятия. В государственном секторе воспроизводственный процесс может не связываться жесткими ограничениями закона стоимости. Государство способно мобилизовать ресурсы в огромных размерах и использовать их в общественных интересах.

К середине 80-х годов государственный сектор занял сильные позиции в большинстве развивающихся стран. Государство практически полностью взяло на себя инфраструктурное строительство. В госсекторе были созданы и получили развитие такие отрасли, как металлургия, нефтедобывающая, машиностроение, химическая промышленность. Доля государственного сектора в создании ВВП поднялась с 7% в начале 70-х годов до 12% в середине 80-х. Средняя для всех развивающихся стран доля государственного сектора не была выше его уровня в западных странах, но его роль была более важной, так как он был сосредоточен в современных отраслях, в частности, в тяжелом секторе обрабатывающей промышленности.

На старновом уровне наиболее высокая доля госсектора в создании ВВП

была в странах социалистической ориентации. В Алжире и Египте госсектор обеспечивал более 80% выпуска промышленной продукции, 60% сельскохозяйственных продуктов, включая в свой состав кредитную сферу; в Анголе, Эфиопии давал 50—100% важнейших видов продукции. Среди других стран высокого уровня государственный сектор достигал в Боливии (40% ВВП), Пакистане, Гане (25% ВВП).

Подобные масштабы предпринимательства превращали государственный сектор в ведущее звено экономического развития. Он тесно связан экономическими отношениями с другими структурами, оказывая на них воздействие и направляя их воспроизводственный процесс в определенные рамки пропорциональности. Вместе с тем госсобственность создает не только благоприятные условия для общественного производства, но и образует собственный воспроизводственный цикл на основе самоокупаемости, обмена с другими экономическими агентами, что вызывает противоречивость функционирования государственного предпринимательского сектора.

Процесс образования и становления государственной собственности по своему характеру антагонистичен, поскольку она формируется за счет других видов собственности. Госсобственность ограничивает масштабы их воспроизводства, так как часть создаваемого там продукта изымается по существу внеэкономическими методами. Она способна видоизменять условия обмена между секторами. Государство может как стимулировать, так и препятствовать воспроизводству в отдельных секторах. Это вызывает необходимость определения количественных и качественных параметров для оптимального развития государственной собственности. Масштабы этих границ зависят от потенциала существующих социально-экономических секторов, характера решаемых задач, характера и степени участия страны в мирохозяйственных связях.

Средства, которые мобилизует государство в результате перераспределения национального дохода или в сфере собственной экономической деятельности, используются не только для стимулирования современных секторов предпринимательства, но и для решения ряда сложных и разнородных социальных задач, включая непосредственные цели модернизации (развитие образования, здравоохранения) и стабилизации процесса перестройки в виде различных выплат тем слоям населения, которые остаются за рамками современного развития.

Таким образом, государство не только способствует переходу общества на более высокую ступень экономического и социального развития, но и выполняет стабилизирующие функции, пытаясь снизить конфликтный потенциал.

Устанвливая определенные стимулы и ограничения, государство корректирует социальные и экономические условия, поддерживает баланс между современными и традиционными элементами. При этом само оно испытывает проникновение традиционализма в разных формах, становясь своеобразным гибридным образованием. Это приводит к тому, что на национальном уровне модернизирующая роль государства не всегда

проводится линейно. Социально-экономическое содержание государства определяется господствующим типом производства и системой идеологических и политических отношений. Поэтому социально-экономические преобразования в развивающихся странах при участии или направляющей роли государства способствовали или препятствовали капиталистическому развитию. По мере развития современных рыночных отношений государственный сектор теряет самостоятельный характер, смыкается с наиболее зрелыми формами капиталистического сектора.

26.4. Социально-экономическая дифференциация развивающихся стран.

Характерной чертой развивающегося мира выступает нарастающая неравномерность социально-экономического развития. Процесс экономической дифференциации усилился в 80—90-е годы. Он развивается по различным направлениям — уровням экономического развития, народно-хозяйственным структурам, положению в мировом хозяйстве.

Исторические особенности проявления неравномерности. Неравномерность социально-экономического развития частично унаследована от колониального периода. Расширение промышленного производства в метрополиях при недостаточной обеспеченности некоторых из них минеральными ресурсами стимулировало развитие добывающих отраслей в колониях. Относительно невысокое содержание металлов, особенно цветных, требовало организации их переработки на месте, чтобы избежать больших транспортных расходов. Так, Япония до Второй мировой войны создала в Корее крупные металлургические и химические производства, продукция которых вывозилась в метрополию. Накануне Второй мировой войны Корея превосходила все азиатские страны, вместе взятые, по объему производимой продукции химии и черной металлургии.

В 1938 г. на 12 колоний, зависимых стран и территорий (Аргентина, Бразилия, Гонконг, Египет, Индия, Колумбия, Малайзия, Мексика, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Корея) приходилось 73,3% продукции обрабатывающей промышленности всей зависимой периферии, в 1949 г. — 70,1%.

В 50—60-е годы появилось еще 10 стран (Венесуэла, Индонезия, Иран, Марокко, Нигерия, Пакистан, Перу, Пуэрто-Рико, Саудовская Аравия, Чили), удельный вес которых в промышленном производстве развивающихся стран начал быстро расти и достиг в 1973 г. 17,2%. В последующие годы в силу политических потрясений в ряде перечисленных выше стран темпы промышленного производства всей группы замедлились и их удельный вес не изменился.

В 70-е годы в промышленном производстве повысилась доля латиноамериканских стран. Рост происходил на фоне довольно резкой неравномерности их экономического развития и определялся несколькими странами, прежде всего Бразилией и Мексикой. В начале 80-х годов на

территории этих стран производилось свыше 3/5 ВВП региона, а в начале 50-х годов — немногим более 2/5.

Подобные тенденции в тот период были характерны для нефтедобывающих стран Ближнего и Среднего Востока, доля которых увеличилась с 15 до 19% ВВП развивающихся стран. Такое ускорение развития объяснялось нефтяным бумом 70-х годов. В других регионах за исключением дальневосточных стран экономический рост оказался замедленным.

Ряд стран во второй половине XX столетия достигал темпов экономического развития, не имеющих аналогов для соответствующей стадии хозяйственного развития: Бразилия, КНР, Таиланд, Тайвань, Индонезия, Индия. Это привело к большому разнообразию хозяйственного развития стран мировой периферии в 1960—1990 гг. — от –2,7% в год до +6,9% прироста ВВП на душу населения. Одни страны добились взрывного роста, другие переживали резкий упадок. Южная Корея, Тайвань, Сингапур достигли уровня социально-экономического развития развитых капиталистических стран.

Позиции отдельных стран и регионов. В 90-е годы по объему ВВП, подсчитанного на основе текущих валютных курсов, три из десяти крупнейших экономик мира относились к развивающимся странам — КНР, Индия, Бразилия. По объему ВВП, подсчитанного на основе паритета покупательной способности валют, 4 страны — КНР, Индия, Бразилия, Мексика — входили в число 10 крупнейших хозяйств мира. По этому методу подсчета КНР занимает второе место в мире, уступая только США.

В результате различий в экономической динамике обозначились крупные различия в уровне экономического развития среди групп стран и регионов. Если в промышленно развитых странах Запада различия в уровнях дохода на душу населения сократились за последние полвека, то на периферии мирового хозяйства они увеличились.

Таблица 26.1

Динамика ВВП на душу населения развивающихся стран, в среднем в год, %

Страны и регионы	1975—1990	1990—1998	Подушевой ВВП, долл. 1998 г.
Все развивающиеся страны*	1,7	3,3	1250
Арабские страны	0,1	0,5	2220
Восточная Азия	7,1	7,1	1140
Латинская Америка	0,1	1,9	3830
Южная Азия	1,6	3,6	490
Тропическая Африка	—0,9	—0,4	530

* Старая классификация.

И с т о ч н и к: Human development report 2000. UNDP, p. 205.

Относительный показатель уровня развития стран Тропической Африки и Латинской Америки за вторую половину XX в. сократился в два раза. Экономический уровень стран Азии значительно возрос, что было достигнуто за счет стран Восточной и Юго-Восточной Азии, а также Индии. *В конце столетия уровни среднедушевых показателей ВВП во многих развивающихся странах были еще ниже, чем в ведущих странах в начале XX в.* Дифференциация социально-экономического развития привела к размыванию определенного политического и социально-экономического единства, складывавшегося после крушения колониального господства западных стран.

Факторы и условия неравномерности. Изменение экономического положения отдельных стран, групп стран определяется различными факторами и условиями. Это различия в масштабах национального хозяйства, наделенности минеральными ресурсами, в подходах к осуществлению стратегий развития, в условиях международной торговли, в демографической ситуации, бремени внешней задолженности.

Страны развивались разными путями, используя различные модели экономического развития. Высокие темпы роста достигались за счет высокой нормы накопления, использования современных технологий, высокой производительности труда. Эти функции роста осуществлялись при сочетании рыночных инициатив, государственного регулирования и предпринимательства. Опыт восточно-азиатских стран показал, что правительственные бюрократы могут размещать ресурсы столь же эффективно, как и частные рынки.

Для ряда стран важную роль сыграло геополитическое положение. В частности, в 50—70-е годы Малайзия, Таиланд, Тайвань, Южная Корея выступали опорными пунктами в борьбе против социализма. Практически во всех этих странах существовали диктаторские или близкие к ним режимы, в силу этого они оказались в сфере особых экономических интересов западных держав, прежде всего США и Японии. На долю этих стран приходилась почти половина ссудного капитала, направлявшегося западными странами развивающимся странам.

26.5. Классификация развивающихся стран

Неодинаковое положение развивающихся стран находит отражение в их классификации на определенные группы. Для выделения групп в подсистеме развивающихся стран используются различные критерии — географическое положение (регионы и субрегионы), уровень промышленного производства, его доля в экспорте, уровень экономического развития, способность к саморазвитию.

Выделяется группа ***новых индустриализующихся стран*** **(НИС). К** ним *относятся страны с относительно высоким уровнем экономического развития и существенным, развивающимся, многоотраслевым по структуре*

промышленным сектором (20% ВВП). Для НИС характерны более высокие темпы хозяйственного развития, превышающие аналогичные показатели других развивающихся и промышленно развитых стран. Ведущей отраслью экономического развития почти всех НИС стала многоотраслевая обрабатывающая промышленность. Основной статьей экспорта всех НИС стали обработанные товары. У 15 стран они превышают 50% их экспорта.

В экономическом развитии для большинства из них характерны тенденции, присущие зрелой капиталистической экономике. Идет процесс концентрации производства и капитала, формируется финансовый капитал. В наиболее развитых странах образовались ТНК.

НИС в большинстве своем состоят из латиноамериканских государств и стран Юго-Восточной Азии. Уровень их ВВП на душу населения соответствует таким промышленно развитым странам, как ЮАР, Греция, Португалия. Вхождение этих развивающихся стран в промежуточную зону сохраняет целостность мировой хозяйственной системы.

Новые индустриализующиеся страны характеризуют тесные связи с финансовой системой развитых стран. Для всех НИС характерен высокий уровень внешней задолженности ведущим развитым странам.

В зависимости от ***уровня экономического развития*** развивающиеся страны делятся на три категории: *страны с высоким, средним и низким уровнем дохода.* Выделяются также страны — *экспортеры и импортеры нефти, страны с высоким уровнем задолженности.*

• В группу стран с высокими доходами на душу населения, характерными для промышленно развитых стран, входят Бруней, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и ряд других территорий.

• Группа стран со средними показателями ВВП на душу населения делится на две подгруппы: с доходами выше среднего уровня и с доходами ниже среднего уровня. В целом в эту группу в основном входят новые индустриализирующиеся страны и страны-нефтеэкспортеры. В них преодолевается аграрная и сырьевая специализация их экономики, формируется диверсифицированный промышленный комплекс, вырабатывается модель приспособления к международным рынкам.

• Подгруппу нефтеэкспортирующих стран составляют 19 государств, в экспорте которых нефтепродукты превышают 50%. В ряде этих стран вначале была создана материальная основа, а затем дан простор для развития капиталистических производственных отношений. В них сложился так называемый рентный капитализм.

Значительная часть «новейшей» крупной буржуазии этих стран — преимущественно рантье, живущие на доходы не только от нефти, но и на операциях с нефтедолларами. Эта группа в наименьшей степени связана с национальной экономикой и концентрируется преимущественно вокруг банковских объединений, действующих за рубежом. Немалая часть доходов таких нуворишей превращается в сокровища, значительные средства расходуются на приобретение новейших автомобилей, строительство роскошных вилл.

• Третью группу в развивающемся мире образуют страны с низким уровнем дохода, или бедные страны в которых ВВП на душу населения в 1995 г. не превышал 750 долл. В эту подсистему входит порядка десяти азиатских стран преимущественно из Южной Азии и Индокитая, а также Гайяна, Гаити, Гондурас и Никарагуа из Латинской Америки.

Особое положение в группе бедных стран занимают Индия и Китай, обладающие огромным экономическим потенциалом, разнообразной отраслевой структурой огромными внутренними рынками. В Индии в результате социально-экономической эволюции капиталистический сектор достиг среднего уровня развития и преодолел основные внутренние воспроизводственные диспропорции.

В Китайской Народной Республике, возникшей в результате национально-освободительной и последовавшей за ней гражданской войны 1945—1949 гг., была ликвидирована феодальная собственность, собственность компрадорско-бюрократического капитала, проведена коллективизация сельского хозяйства, огосударствлена средняя промышленность в форме совместных предприятий. В результате сложной и противоречивой индустриализации промышленность заняла ведущее место в народном хозяйстве (17% ВВП в 1949 г.). В 1979 г. КНР, входившая в мировую социалистическую систему, получила статус развивающейся страны.

Наименее развитые страны. Особенность социально-экономического развития подсистемы развивающихся стран состоит в том, что в ней увеличивается число наименее развитых, беднейших стран. В эту группу по классификации ООН входят страны, которые не обладают способностью к саморазвитию и не имеют внутренних источников преодоления низкого уровня развития. Количество наименее развитых стран за 70—90-е годы увеличилось вдвое и достигло 48 (33 — в Африке). На их территории проживает 10,3% населения мира, но они производят только 0,6% мирового продукта.

В группу наименее развитых стран входят малые по численности населения страны, за исключением Бангладеш, — свыше 120 млн, Эфиопия — 60 млн, Демократическая Республика Конго, Мьянма — свыше 50 млн человек.

В производстве наименее развитых стран основное место занимает сельское хозяйство — свыше 38% ВВП. Доля его за 80 — 90-е годы не изменилась. В сельском хозяйстве этих стран занято 73% рабочей силы, а во всех развивающихся странах — 59%. Во многих из них сохраняются значительные докапиталистические отношения.

Темпы экономического роста этой группы стран уступали соответствующим показателям развивающихся стран в целом. В 1998 г. средний доход на душу населения в них составлял только 20% среднего уровня всех развивающихся стран (1980 г. — 28%). Снижение уровня экономического развития произошло в связи с ухудшением внешних факторов развития, с ростом их зависимости от экспорта сырьевых товаров. Эта подгруппа сохраняется в качестве отсталого сырьевого придатка западных стран. Доля обрабатывающей промышленности в их производстве в 90-е годы сократилась до уровня 1970 г. — 9% ВВП.

Помимо указанных общих причин отрицательное влияние на экономическое развитие ряда беднейших стран оказывает значительная социальная и политическая нестабильность. Огромный ущерб хозяйству Анголы, Демократической Республики Конго, Мозамбика, Сомали, Эфиопии нанесли гражданские войны. Хозяйственное развитие данной подгруппы тормозят традиционные секторы, особенно в сельском хозяйстве. В результате они все больше отстают от основных направлений научно-технического и социального прогресса. Если основные движущие силы развития многих стран периферии мирового хозяйства находятся внутри них, то для наименее развитых стран внешний фактор играет почти абсолютную роль. Все попытки этих стран вырваться из порочного круга нищеты собственными силами до сих пор не привели к заметному изменению их положения. Раньше эту группу развивающихся стран часто называли «четвертым миром».

Итак, подсистема развивающихся стран содержит две противоположные по уровню экономического развития группы стран: новые индустриализующиеся страны и наименее развитые страны. Разрыв в уровнях ВВП на душу населения между ними превышает показатель разрыва между развитыми и развивающимися странами (соответственно 13 раз по отношению к странам Латинской Америки и 5 раз по отношению ко всем развивающимся странам).

Развивающиеся страны отличаются друг от друга не только социально-экономической структурой, уровнем экономического развития. Общественные структуры этих стран развиваются в рамках различных локальных цивилизаций и содержат в себе разное социокультурное наполнение.

Вопросы к теме

1. В чем заключается суть многоукладности развивающихся стран?
2. Почему традиционные уклады препятствует развитию производительных сил?
3. В чем проявляется слаборазвитость и отсталость развивающихся стран?
4. Перечислите основные черты зависимого развития. Проявляются ли они в настоящее время?
5. Определите характерные черты социальной структуры развивающихся стран.
6. Какова роль государства в преобразовании традиционных структур и развитии производительных сил?
7. По каким критериям можно выделить новые индустриализующиеся страны?
8. Каковы особенности положения беднейших стран в мировом хозяйстве?

Глава 27

ВНУТРЕННИЕ РЫНКИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Развитие хозяйства неразрывно связано с состоянием и особенностями внутренних рынков. Они в значительной степени определяют движущие силы экономических процессов, являются не только основой воспроизводства, но и выполняют особую миссию в социальной сфере, вовлекая в производственные отношения людей вне зависимости от их места в сословной иерархии. Поэтому степень развития рыночных отношений выступает показателем социально-экономических сдвигов в рассматриваемой группе стран.

Образование внутренних рынков и развитие внутрихозяйственных связей в развивающихся странах происходило одновременно с включением их в качестве колоний и полуколоний в мировое хозяйство, нередко на основе принудительно навязанных внешнеэкономических связей. Создав определенные предпосылки для экономического роста, это обстоятельство придало развитию периферийных стран однобокий характер. В западных странах процесс образования и развития внутренних рынков шел на основе расширенного воспроизводства.

27.1. Объем и уровень развития рынков

Рынки большинства развивающихся стран невелики, если судить о них по величине ВВП, который характеризует величину ресурсов, поступающих в распоряжение каждой страны. Объем ВВП всех развивающихся стран, определенный на основе текущих валютных курсов, лишь на треть превосходит соответствующий показатель Японии, уступая США почти в 1,3 раза. Масштабы производства и потребления в КНР почти соответствуют масштабам Италии, Индии — Испании. Масштабы потребления всей Южной и Юго-Восточной Азии примерно равны соответствующим показателям одной из ведущих западно-европейских стран.

Объемы ВВП, рассчитанные на основе покупательной способности валют, дают более благоприятные показатели для развивающихся стран. В этом случае на все развивающиеся страны приходится чуть больше 1/3 мирового потребления. Но его объем в странах Латинской Америки несколько превосходит японский, в странах Ближнего Востока уступает германскому, а всех стран Африки уступает французскому. Вместе с тем величина внутренних рынков ряда развивающихся стран, подсчитанная по этому методу, сопоставима с величиной рынков промышленно развитых стран. Среди 50 крупнейших по объему ВВП стран мира насчитывается 15 развивающихся стран, включая КНР, Индию, Бразилию, Мексику, Индонезию, Иран. В основном это страны с большой численностью населения.

• Другим обобщающим показателем масштаба развития рынка может служить величина дохода на душу населения. В среднем данный показатель, подсчитанный на основе текущих валютных курсов, уступает, как выше уже отмечено, промышленно развитым странам Запада в 21,2 раза, колеблясь в пределах 111 раз для наименее развитых стран и 7,5 раза для стран со средним уровнем развития. В данном случае среди 50 ведущих стран мира по величине ВВП на душу населения оказывается только 13 развивающихся стран. Это Аргентина, Мексика, Чили, нефтедобывающие страны Персидского залива. При подсчете валового продукта на базе покупательной способности валют разрыв в уровнях дохода на душу населения будет меньше.

• Покупательная способность рынка связана не только с высоким уровнем экономического развития, но и с численностью населения. У 12 государств подсистемы развивающихся стран численность населения превышает 50 млн, у других составляет 13—20 млн человек. Небольшая численность населения побуждает малые страны концентрировать свои усилия на ограниченном числе производств и вынуждает их к интенсивному участию в международном разделении труда.

• Особенностью рынков развивающихся стран является то, что значительная часть их населения до сих пор получает немалую часть своих жизненных средств от натурального, нетоварного производства (5% — в Латинской Америке, 23 — в странах Азии, 25% — в Африке). Поэтому даже в крупных странах объем реального платежеспособного спроса остается ограниченным.

• Уровень развития внутренних рынков во многом определяется распространением наемного труда, качественным характером найма. В среднем доля лиц наемного труда составляет примерно 47% самодеятельного населения. Институт наемного труда характеризуется большим своеобразием, которое ставит его в той или иной мере вне рынка. В странах Азии около 49% лиц, работающих по найму, сосредоточено в сельском хозяйстве. Немалую их часть составляют поденщики, владеющие собственными маленькими участками земли и поэтому связанные с натуральным хозяйством. Их зависимость от рынка средств существования остается ограниченной. Следовательно, в вышеприведенную цифру входят и докапиталистические формы найма, которые не обеспечивают ни расширенного воспроизводства, ни личной независимости работника.

В ряде стран незарегистрированная, нелицензированная и иногда незаконная деятельность часто играет доминирующую роль в занятости и производстве. Это особенно сильно проявляется в аграрном секторе Африки, где неформальная деятельность обеспечивает 75% занятости и 40% ВВП. Некоторые оценки показывают, что 1/4 рабочей силы африканских стран занята неформально в промышленности и услугах.

• Одна из важных особенностей внутренних рынков заключается в том, что сфера потребления обладает определенной *автономностью к производству.* Она играет менее активную роль в формировании производственного процесса, чем в развитых странах. Помимо названной выше

причины, связанной с составом наемной рабочей силы, на данное положение влияют и другие. Разработка природных ресурсов началась на раннем этапе вне связи с развитием внутренних потребностей стран мировой периферии. Она обычно предшествовала значительному распространению в них товарно-денежных отношений. Экспортно-ориентированные производства в целом ряде стран приобрели самодовлеющий характер и в ряде случаев до сих пор имеют ограничительные хозяйственные связи с местной экономикой.

• Важный показатель общей трансформации хозяйственного механизма — развитие денежного рынка, о росте которого говорит отношение суммы кредитных обязательств внутри страны к величине ВВП. В 90-х годах кредиты, полученные в бедных странах, колебались в пределах 60—80% ВВП, в странах среднего уровня развития — 50—60%, что было ниже уровня развитых стран в 2—2,5 раза.

27.2. Потребительский спрос

Развитие экономики во многом определяется состоянием и развитием основных компонентов спроса — потребительского и производственного.

Общие положения. Потребительский спрос выступает ведущим фактором экономического роста стран мировой периферии. Его роль неодинакова в различных группах стран: более значительна в небольших по населению и в наименее развитых странах. Здесь сказывается ограниченность потенциала внутреннего рынка производственных товаров. В этих странах даже отрасли, производящие товары первой необходимости, нередко ориентированы на внешний рынок.

Наибольший вклад этот сегмент совокупного спроса вносит в прирост традиционной продукции потребительского назначения. Это прежде всего пищевкусовая и текстильная промышленность. По мере сдвигов в системе предпочтений потребителей заметно растет стимулирующее влияние потребительского спроса на передовые в техническом отношении товары (бытовая электроника, личный автотранспорт и т.д.).

Наряду с указанными секторами высокую зависимость от потребительского спроса демонстрирует также третичный сектор экономики (сфера услуг).

Рынок товаров и услуг потребительского назначения определяется частными расходами. В 60-е годы они обеспечивали более 80%, а в 90-е годы — 65% совокупного спроса. Структура потребления зависит от целого ряда факторов: величины дохода, социального положения человека в обществе, культурного уровня, национальных традиций, климатических условий, демонстрационного эффекта и т.д.

Факторы потребительского спроса. Основную массу работающих по найму составляет неквалифицированная и малоквалифицированная рабочая сила, стоимость которой невысока, уступает уровню западных стран примерно в три раза. Уровень ее потребностей также ограничен вследствие характера социально-экономической среды, откуда эта рабочая сила мобилизуется. При

слабой организованности малоквалифицированные работники не в состоянии добиться улучшений в оплате своего труда. Этому препятствует также огромная полная и скрытая безработица.

Наемные работники в развивающихся странах нередко используются в условиях хищнического отношения к труду. Воспроизводство семей рабочих нередко перекладывается на традиционные уклады в сельской местности. Все это предопределяет дешевизну рабочей силы, что позволяет предпринимателям рассматривать ее как менее значимый элемент издержек производства и недооценивать условия ее воспроизводства.

Развивающиеся страны характеризуются не только низким уровнем оплаты труда, но и огромными массивами нищеты и голода. Все это сопровождается глубокой дифференциацией индивидуальных доходов, концентрацией покупательной способности и совокупного покупательского спроса в руках узкого слоя населения. В 90-е годы имущие верхи, составляющие 10% населения, получали почти столько же национального дохода, сколько 60% жителей низших социальных групп. В последние десятилетия произошли определенные изменения в распределении между различными группами населения, однако нет явных признаков существенного сокращения разрыва в уровнях доходов.

Огромные разрывы в потреблении отмечаются в странах Латинской Америки и Африки. В крупных латиноамериканских странах 10% верхних по доходам слоев населения потребляют в 1,5—2 раза больше, чем 60% низших слоев населения. В Бразилии в 1995 г. богатейшие 10% населения получали 48% национального дохода, в то время как беднейшие 10% — 0,8% национального дохода, а наиболее богатый 1% населения получал ни много ни мало 12% национального дохода. Примерно такой же разрыв существует в центрально-американских республиках, несколько меньше — в странах Африки.

В условиях, когда зажиточная верхушка фактически монополизирует основную часть покупательной способности общества, рост современного производства опирается главным образом на платежеспособный спрос этих 5—20% населения. Почти половина населения, получающая низкие доходы, расходует менее 20% своих доходов на промышленные товары. Предъявляемый этой частью населения спрос покрывает порядка 10% общей стоимости промышленных изделий без продукции пищевой промышленности, реализованных на внутреннем рынке. Беднейшая половина населения почти не потребляет промышленные товары длительного пользования. Ограничено ее участие в спросе на продукцию пищевой промышленности. За счет необработанного продовольствия покрывалось около 70% общего спроса на продукты питания. И только у 5% жителей с высокими доходами доля промышленной продукции без товаров пищевой промышленности составляет 40%, в том числе товаров длительного пользования — 15%.

Доходы и дробность спроса. Доходы, полученные высшей прослойкой населения периферийных стран с небольшой численностью населения, ниже уровня богатой верхушки развитых стран Запада. Общие масштабы ее

платежеспособного спроса на товары и услуги нового типа оказываются в целом небольшими. Вследствие этого небольшая емкость внутренних рынков обычно сочетается с неблагоприятной для местного производства структурой платежеспособного спроса. Она оказывается распыленной по широкому ассортименту товаров и услуг, способствуя диверсификации производства по горизонтали.

Высокая концентрация покупательной способности и большая распыленность спроса при его относительно небольших размерах ускоряют насыщаемость внутреннего рынка промышленных изделий и создают условия для недогрузки существующих мощностей по выпуску товаров потребительского назначения. Положение развивающихся стран, появившихся на индустриальной арене с опозданием, усугублялось тем, что первоначальные этапы их промышленного развития совпали с расцветом крупномасштабного производства, когда приоритет отдавался выпуску массовой продукции.

Соответственно дробятся и рынки производственных товаров, необходимых для выпуска таких изделий. Все это вместе сдерживает организацию многих видов производства и препятствует становлению взаимосвязанных отраслей, что в свою очередь сдерживает образование национальных хозяйственных комплексов. К тому же малоимущие слои населения основную часть своей покупательной способности обращают на продовольствие, дешевые ткани и одежду, которая обладает слабой эластичностью спроса не только к росту цен, но и к возможностям его замещения.

Происшедшая в последние десятилетия модернизация производства и потребления, воздействие «демонстрационного эффекта» привели к сочетанию современных и архаичных потребностей. При этом прослеживается общая тенденция. По мере роста дохода сокращается его часть, используемая для удовлетворения первичных потребностей, растет потребление товаров длительного пользования. Например, в Индии доля товаров длительного пользования в спросе домашних хозяйств возросла с 1,1 до 2,9%, а доля продовольствия сократилась с 62,7 до 51,2% за 1970—1990 гг. По оценкам, товары длительного пользования начинают устойчиво приобретаться с дохода в 2 тыс. долл. в год.

Существующая в большинстве развивающихся стран дробность спроса при небольших его масштабах повышает капиталоемкость промышленных предприятий и затрудняет освоение современных научно-технических достижений, ограничивает возможности индустриализации и экономического роста развивающихся стран.

27.3. Производственный спрос

Производственный спрос предъявляется на орудия и предметы труда. Его масштабы определяются величиной накопления. Большое влияние на производственный спрос оказывает межотраслевая и внутриотраслевая диверсификация национальных экономик.

Величина накопления. Развивающиеся страны имеют довольно высокую норму накопления. Она составляла 23,4% во второй половине 80-х и 26,4% — во второй половине 90-х годов. В наименее развитых странах норма накопления не превышает 16% ВВП. В странах с низким уровнем национального дохода даже при высокой норме накопления абсолютные размеры капиталовложений малы, поэтому осуществлять быстрое развитие всех или даже ряда отраслей им оказывается не под силу. Положение осложняется тем, что в ряде стран норма сбережений имеет отрицательную величину. В группе беднейших стран в 90-е годы насчитывалось 10 таких государств.

Особенности производственного потребления. Одна из особенностей рынка производственных товаров состоит в том, что он отстает в своем развитии от увеличения фондов основных и оборотных средств. Наличие значительных массивов традиционного хозяйства приводит к тому, что фонд производственного потребления неполностью реализуется через рыночные каналы. Часть орудий и предметов труда воспроизводится на натуральной основе. Эта особенность проявляется в земледелии, в ремесленном производстве, где необходимые инструменты и оборудование в значительных масштабах изготавливаются самими производителями и владельцами земельных участков.

По использованию современных механизированных средств отстают страны Африки. В африканском сельском хозяйстве доля труда, связанного с механизацией, составляет всего 5% затрат на производство продукции. В Латинской Америке большая часть сельскохозяйственных земель также обрабатывается без применения машин. В этом регионе только 10% хозяйств ведут обработку земель с помощью техники, в то время как 56% хозяйств используют для этих целей тягловый скот или ручной труд. Применение тракторов здесь в 25 раз ниже уровня стран с высоким уровнем дохода, а в беднейших странах мира — в 453 раза.

Имеет свои особенности спрос на предметы труда. Он меньше распылен, так как предметы труда практически в идентичном виде используются в крупном и мелком производстве. Высокий спрос на вещественные элементы оборотного капитала стимулируется развитием мелкого предпринимательства и воздействием на него конкуренции. Для того чтобы снизить издержки производства и повысить качество выпускаемой продукции, мелкие предприниматели и ремесленники перешли на полуфабрикаты заводского изготовления. Это привело к тому, что спрос на промежуточную продукцию превосходит соответствующие показатели в промышленно развитых странах.

Рынок промежуточной продукции, представленный сырьем, полуфабрикатами, различными вспомогательными материалами, комплектующими изделиями, в основном формирует единство местной промышленности. Главными потребителями промежуточной продукции выступают обрабатывающая промышленность и строительство. В обрабатывающей промышленности химия и машиностроение занимают основное место в ее выпуске. Развитие рынка промежуточной продукции

отражается в ее удельном весе в валовой продукции обрабатывающей промышленности. К началу 90-х годов во многих развивающихся странах доля промежуточной продукции составляла 60—70% продукции обрабатывающей промышленности, в том числе в Бангладеш — 71%, Буркина Фасо — 62%. Для сравнения отметим, что в Британии доля промежуточных товаров во всех отраслях промышленности не превышала 56%.

Государственный спрос. Развитие внутренних рынков определяется не только спросом домашних хозяйств, фирм, крестьян и ремесленников. Важную роль в поддержании и развитии совокупного спроса играет общественный сектор. Ресурсы, которые мобилизуют государство и местные органы власти в сфере собственной экономической деятельности и в результате перераспределения национального дохода, используются как для стимулирования производственного спроса, так и для поддержания и повышения потребительского спроса в результате решения различных социальных задач. Удельный вес государственного потребления ВВП неуклонно повышался (24,2% в 1984—1993 гг.). Текущие расходы правительств увеличивались с 11% в 50—60-е годы до 18% в 80—90-е (капитальные расходы составили 6,1% ВВП). Тем не менее в целом они остаются ниже соответствующего показателя западных стран.

Если относительная величина текущих расходов была выше в странах с медленными темпами роста, то относительная величина расходов на капиталовложения была одинакова в 80-е годы в странах с высокими и низкими темпами роста.

27.4. Изменения в структуре предложения

Развитие внутренних рынков обеспечивается как спросом, так и его товарным обеспечением, предложением, т.е. структурой и динамикой местного производства. Существует тесная взаимосвязь между структурой производства и процессом общественного разделения труда. В ходе развития производительных сил общества происходит качественная дифференциация трудовой деятельности людей, ведущая к обособлению различных видов труда. Сдвиги в структуре производства также взаимосвязаны с потреблением, направленностью производства на обеспечение общественных потребностей.

Медленное развитие внутреннего платежеспособного спроса сдерживали изменение структуры производительных сил и предложения. В основном внешние факторы в 80—90-е годы значительно изменили роль промышленности и сельского хозяйства в структуре производства развивающихся стран — они понизились. Во всех подгруппах увеличилась доля сферы услуг.

Позиции промышленности. Сокращение доли промышленности в совокупном ВВП развивающихся стран произошло в результате резких изменений ценовых пропорций на продукцию горнодобывающих отраслей. Наиболее крупное понижение доли произошло в странах Среднего Востока и Латинской Америки.

Таблица 27.2

Доля промышленности в развивающихся странах, % ВВП

Страны и регионы	Промышленность			Обрабатывающая		
	1980	**1990**	**1999**	**1980**	**1990**	**1999**
Латинская Америка	40	36	29	27	23	21
Ближний и Средний Восток	48	38	. . .	9	13	. . .
Южная Азия	25	26	25	17	17	16
Тропическая Африка	36	34	32	14	17	17

Источник: World development report 1998/1999, 2000/2001. World Bank.

Значительную, а нередко преобладающую долю в обрабатывающей промышленности играют сравнительно простые по современным стандартам виды производств. До сих пор отрасли легкой промышленности занимают большее место, чем в развитых странах. Так, в 1995 г. на машиностроение и металлообработку приходилось 24,2% продукции обрабатывающей промышленности, а в развитых странах — 44,5%. Доля продукции, приходящаяся на пищевую промышленность, слишком велика не только по современным меркам, но и по стандартам 30-х годов западных государств.

Условием непрерывного процесса воспроизводства выступает необходимость поддержания определенных пропорций в развитии отраслей производственного и потребительского назначения. Преимущественно горизонтальная диверсификация промышленности развивающихся стран приводит к тому, что отрасли тяжелой промышленности, которые предъявляют сильно диверсифицированный спрос на промежуточную продукцию, удовлетворяют свои потребности в основном с помощью импорта нередко на неблагоприятных для них условиях.

Позиции сельскохозяйственного производства. Особенно ощутимо изменилось соотношение между промышленностью и сельским хозяйством. В экономике развивающихся стран существуют длительные и застойные диспропорции в развитии промышленности и сельского хозяйства несмотря на то, что последняя имеет высокий удельный вес. Земельные реформы 60—70-х годов создали предпосылки для улучшения условий жизни крестьян, большего соответствия между уровнем товарности хозяйств и их возможностями и потребностями в рыночных связях в результате ликвидации или ограничения принудительного безвозмездного изъятия прибавочного, а нередко и части необходимого продукта. В этих условиях повышение товарного выхода продовольствия непосредственно зависело от подъема производства.

Медленные темпы роста сельскохозяйственного производства на первом этапе тормозили процессы развития внутреннего рынка для продукции отечественной промышленности, из-за нехватки сельскохозяйственного сырья

возникали затруднения в работе промышленности. Индустриализация вызывала повышенный спрос на продовольствие в силу увеличения наемного труда.

Развернувшиеся в 70—90-е годы «зеленые революции» в сельском хозяйстве ряда регионов, резко повысив товарность производства, нередко приводили к огромным диспропорциям в развитии аграрного сектора. Подавляющее большинство программ развития опиралось на современную западную технологию, которая на фоне экономической отсталости и неразвитости инфраструктуры поставила сельскохозяйственное производство развивающихся стран в зависимость от внешних источников роста, в первую очередь от импортируемых средств производства. Во многих странах сельскохозяйственное производство отличается большим разнообразием и специфичностью условий, что делает неэффективной применяемую там технологию западного типа.

Среднегодовые приросты сельскохозяйственной продукции в развивающихся странах в 80—90-е годы сократились.

Достигнутый общий рост производства продовольствия (83% за 80—90-е годы) оказался недостаточным для резкого сокращения голода и недоедания. В ряде регионов производство продовольствия на душу населения сократилось.

Сдвиги в сфере услуг. Объективным условием индустриального развития выступает расширение сферы услуг. Без нее невозможно нормальное функционирование расширенного воспроизводства. Удельный вес сферы услуг в совокупном ВВП возрос в 1,2 раза за 80—90-е годы. На третичный сектор приходилась значительная часть прироста ВВП. По относительным масштабам капиталовложений сфера услуг не уступала промышленности, значительно превосходя при этом обрабатывающую промышленность. Даже без капиталоемких отраслей — транспорта и связи — она поглощает примерно треть валовых инвестиций. В сравнении с промышленно развитыми странами соотношение данной сферы с другими отраслями экономики оказалось завышенным.

Сформировавшаяся модель ускоренного роста сферы услуг вызвана тем, что исторически значительная часть местных потребностей в промышленных изделиях удовлетворялась за счет импорта. Местное производство, помимо анклавного экспортного сектора, опиралось на отрасли, которые не столь жестко конкурировали с зарубежными производителями. Поэтому национальные предпринимательские элементы концентрировались преимущественно в сфере обращения и услуг, подавляющую часть которых практически невозможно импортировать. Значительную часть из них составляют такие формы экономической деятельности, которые расширяют сферу докапиталистической эксплуатации — спекуляции, ростовщичества, рентных отношений. Они расширяют сферу докапиталистического накопления в ущерб промышленному капиталу, ограничивая тем самым развитие современных секторов. Поэтому разросшаяся сфера услуг нередко создает проблемы в функционировании экономик, способствуя нарушению равновесия между предложением и спросом на вещественные компоненты потребления. Высокой долей услуг выделяются латиноамериканские и африканские страны.

Таблица 27.3

Доля сферы услуг в ВВП развивающихся стран

Страны и регионы	1980	1990	1999
Латинская Америка	50	56	63
Ближний и Средний Восток	40	47	. . .
Южная Азия	37	44	47
Тропическая Африка	42	48	50

И с т о ч н и к: World development report 1998/1999, 2000/2001. World Bank.

По мере повышения уровня экономического развития темпы роста третичного сектора относительно замедляются, но происходит его интенсивная перестройка. Более быстро развиваются отрасли, обслуживающие производственный процесс и обеспечивающие взаимосвязь производства и потребления. Необходимость модернизации требует расширения вложений в производственную и организационную инфраструктуру, а также в подготовку и поддержание рабочей силы.

27.5. Институциональная структура внутренних рынков

Институциональная структура внутренних рынков развивающихся стран имеет свои отличительные черты и значительные особенности формирования.

Позиции мелкого предпринимательства. В период независимости выросло мелкое предпринимательство. Его критерии неодинаковы в различных странах — от 10 до 100 наемных работников. В большинстве стран мелкие и мельчайшие предприятия занимают крупные позиции в промышленном производстве — до 40%. Мелкая промышленность в основном развивается из торгового капитала, а не вырастает из докапиталистических укладов и не преобразует их. Это один из аспектов, который предопределяет высокую поляризацию социальной структуры хозяйства, способствует сохранению докапиталистической промышленности.

Мелкая промышленность делится на две группы: кустарная или домашняя промышленность, и мелкая рыночная промышленность. Домашняя промышленность относится к мелкотоварному производству и представлена в основном предметами потребления и примитивными средствами производства. Мелкая рыночная промышленность использует наемный труд и машинную технику. Связи с крупным производством имеют одностороннее направление. Характерно движение продукции крупной промышленности в мелкую, но обратное движение незначительно. Это способствует устойчивости мелкотоварного производства. Сохранению содействует относительное перенаселение. Цены на товары мелкого производства устанавливаются безотносительно их стоимости за счет сведения потребностей производителей к

физическому минимуму, и на них минимально влияние рынка. Оплата труда в различных секторах резко различается. Так, уровень оплаты труда в обрабатывающей промышленности Индонезии в 1979 г. на малых предприятиях (с числом занятых от 6 до 19 человек) был в 4 раза меньше, на надомной работе (до 5 человек занятых) — в 32 раза меньше, чем на крупных предприятиях.

В структуре производства нередко остается неразвитым среднее, связующее, звено между мелкими и крупными предприятиями. По мере экономического развития роль мелких предприятий понижалась и возрастало значение среднего предпринимательства.

В ведущих латиноамериканских странах предприятия с числом занятых от 200 до 499 человек обеспечивают 16—17% предложения промышленных товаров, в Индии — 14,4%.

Значительное место на внутренних рынках развивающихся стран занимают крупные конгломератные объединения («восточная монополия») и крупные одноотраслевые компании, принадлежащие национальному и иностранному капиталу.

«Восточная монополия». Одной из важнейших особенностей институциональной структуры внутренних рынков является образование торгово-промышленных групп национального капитала, которые обладают чертами монополистических объединений. При этом существование в развивающихся странах подобных группировок не всегда служит показателем высокого уровня развития капитализма. Оно несет на себе родовые признаки докапиталистических отношений.

Процесс монополизации происходит уже в течение более полувека, с 30-х годов. При внешнем сходстве он отличается от подобных процессов в странах Запада, что обусловлено рядом внутренних и внешних факторов. Возникновение капиталистических отношений в этих странах было следствием развития капитализма на Западе. Местное крупное предпринимательство в течение длительного времени являлось своеобразным ответвлением иностранного капитала. Длительное колониальное владычество затормозило процесс накопления в колониях, что оказало серьезное влияние на характер концентрации и централизации капитала.

Слабость промышленного развития, ограниченные возможности накопления мелкими собственниками создавали благоприятные условия для деятельности крупного капитала и возникновения монополистических форм, прежде всего в обращении. Узкие рамки внутреннего спроса заставляли капитал переходить к освоению новых сфер производства, что приводило к высокой диверсификации хозяйственных объединений, подобий конгломератов.

На первых этапах развития крупные объединения имели слабые связи с внутренним рынком, с промышленностью. Они возникали и росли на базе феодально-бюрократического и торгово-ростовщического капитала. Важнейшим источником накопления в процессе формирования торгово-промышленных групп являлась концентрация и централизация низших форм

капитала — торгового, ростовщического — в результате неэквивалентного обмена, внеэкономического принуждения. Вследствие этого, особенно на этапе становления крупной буржуазии, концентрация капитала приобрела докапиталистические черты.

Положение восточного крупного капитала связано не столько с овладением им отраслевого производства и рынка, сколько с общей массой накопленного капитала, с концентрацией богатства, с личными связями. Поэтому отраслевые производства и рынки носят разнородный характер, в них могут участвовать самые разнообразные производители. Крупные объединения нередко существуют как надстройка над многоукладным производством. И это достигается без обобществления реального производства. Капиталистическая трансформация превращала их в «многоукладный капитал», включающий в себя докапиталистическую монополию, базирующуюся на традиционных формах землевладения.

Многие крупные объединения развивающихся стран покоятся на капиталистических и традиционных основаниях. Это тормозит развитие конкуренции, выравнивание индивидуальных издержек производства в средние общественные, чему содействует монопольная практика и дробность рынка. Последняя ограничивает конкуренцию снизу за счет подчинения массы мелких производителей. Самые разные формы монополизма, политической власти, институциональных факторов предопределили меньшую роль свободных конкурентных отношений, которые регулируют воспроизводство при помощи «невидимой руки» рынка. На Востоке в товарный обмен втягиваются продукты, созданные и отчужденные на основе внеэкономического принуждения, а не только произведенные как стоимость агентами, работающими на конкурирующий рынок.

В условиях включенности развивающихся стран в систему мирового рынка торгово-ростовщический и компрадорский капитал, использовавший разноукладные методы хозяйствования, превращался в финансовый, в котором интегрированы три основные формы движения промышленного капитала. Усилившись за счет традиционного обмена, крупнейшие объединения постепенно стали создавать крупные современные предприятия. Поэтому в развивающихся странах нередко сдвиги в темпах модернизации производства задаются не внутренним рынком, а международной конкуренцией. Это приводит к тому, что получение среднемировой нормы прибыли достигается использованием более дешевого оборудования и наемного труда методами извлечения абсолютной прибавочной стоимости. В итоге существование в рамках крупнейших торгово-промышленных групп низших форм производства обеспечивает устойчивость мелких и средних производителей к внешним воздействиям. Тем самым подобная монополия реализует воспроизводство капитала без стихийно-стоимостных инструментов.

Высокий уровень централизации капитала и производства обусловил значительную мощь торгово-промышленных групп. В Индии сложилось свыше 70 таких групп, на долю которых приходится до 70% общих активов всех частных акционерных компаний. В Пакистане 22 торгово-промышленные

группы контролируют 2/3 промышленных активов. Примерно такое же положение занимают конгломератные группы в Индонезии.

Основу торгово-промышленных групп составляют, как правило, несколько крупных компаний, полностью принадлежащих одной семье, или одна держательская компания. Контроль может осуществляться также через банки.

Одноотраслевые крупные компании. Наряду с процессами развития и трансформации восточной монополии шли процессы образования крупного капитала в рамках классической западной схемы на отраслевом уровне. Они ускорились с 70-х годов в ходе структурных сдвигов в хозяйстве развивающихся стран. За годы независимости произошло перерастание некоторых представителей средней буржуазии в крупнейшую. Таковы в Индии семейства Аминов, Амбани, на Филиппинах — группы Марсело, Гарсия.

Процесс укрепления позиций торгово-промышленных групп и крупнейших компаний протекает неравномерно. В продвинутых в экономическом отношении странах происходит перелив капитала из легкой промышленности в тяжелую. В менее развитых странах активность капитала сосредоточена в экспортных отраслях, а также в небольших предприятиях с неполным производственным циклом, работающих на импортных материалах. На процессы концентрации и централизации национального капитала на отраслевом уровне большое воздействие оказывало государство.

Традиционно к числу наиболее концентрированных по капиталу отраслей относится горнодобывающая промышленность. За счет государства в ряде стран были созданы крупные металлургические комплексы по производству черных металлов. Ряд из них также входит в число ведущих компаний мира. Ряд компаний некоторых развивающихся стран укрепил позиции среди ведущих в мире производителей общего машиностроения и судостроения.

Показатели доли крупнейших компаний стран Азии, Африки и Латинской Америки в ВВП сравнимы с аналогичными показателями западных стран: 20—35% ВВП приходится на долю 20 крупнейших объединений, но они могут отражать низкий уровень развития, при котором несколько крупнейших предприятии дают значительную часть валовой продукции страны. *Во многих странах до половины производства отрасли принадлежит 4 объединениям.* Свыше 20 компаний развивающихся стран входит в число 500 компаний мира, среди которых 6 бразильских и 5 индийских. Крупнейшие компании развивающихся стран значительно уступают по экономической мощи соответствующим компаниям развитых стран. Например, оборот первых десяти компаний Британии больше оборота первых 10 компаний Малайзии в 50 раз.

В институциональной структуре внутренних рынков развивающихся стран важное место занимают филиалы ТНК развитых государств. Они создают определенные перекосы в предложении в сторону обслуживания зажиточных групп, что ведет к отрыву воспроизводства фонда личного потребления этих групп от местного производства. В слаборазвитых странах отмечается высокая степень монополизации крупными западными фирмами местных рынков. Она колеблется от конкурентной олигополии до структурной монополизации рынка,

когда небольшое число фирм находится между собой в сговоре и избегает конкуренции.

Вопросы к теме

1. Назовите особенности формирования емкости внутренних рынков развивающихся стран.
2. Какова роль нерыночного сектора в хозяйстве развивающихся стран?
3. Каковы характерные черты условий найма рабочей силы в развивающихся странах? Как они влияют на формирование внутреннего рынка?
4. Какие показатели определяют развитость денежных отношений?
5. В чем состоят особенности формирования потребительского спроса?
6. Каков уровень доходов населения, как они распределяются среди различных групп населения?
7. Назовите основные тенденции в развитии отраслевой структуры развивающихся стран.
8. Каковы основные черты институциональной структуры хозяйства развивающихся стран?

Глава 28

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Социально-экономические преобразования после достижения независимости развивающихся стран создали необходимые условия для ускорения их развития. Этому способствовало сокращение внеэкономического принуждения, ограничение традиционных методов деятельности иностранного капитала, проведение социальных преобразований, которые подорвали докапиталистические отношения. Внешнеполитическая обстановка, особенно на первом этапе в 60—70-е годы, также благоприятствовала укреплению положения развивающихся стран в мире — это моральная и материальная поддержка Советским Союзом и другими социалистическими странами национально-освободительного движения.

В конце 90-х годов доля развивающихся стран составила 18,5% ВМП, подсчитанного на базе текущих валютных курсов, и 37% ВМП, оцениваемого на основе покупательной способности валют. За 1970—1998 гг. развивающиеся страны по ряду социальных показателей достигли таких сдвигов, которые были осуществлены в западных странах почти за век. Средняя ожидаемая продолжительность жизни увеличилась на 10 лет, грамотность — на 50%, уровень питания — на 20%.

Несмотря на эти успехи, у этих стран остаются огромные социальные и экономические проблемы. Примерно 30 млн детей в возрасте до 5 лет умирают каждый год из-за причин, которые не являются роковыми в промышленно развитых странах. Около 90 млн детей, 20% соответствующей возрастной группы, не получают начального образования.

28.1. Развивающиеся страны в мировом производстве

Темпы и факторы экономического роста. Положительные сдвиги в развитии развивающихся стран связаны с достаточно высокими темпами роста. По темпам экономического роста развивающиеся страны превосходили развитые капиталистические страны. В динамике экономического роста можно выделить два периода. Наиболее высокие приросты ВВП отмечались в 60—70-е годы. В 80-е годы произошло значительное снижение среднегодовых темпов прироста, в 90-е годы они повысились, но не достигли уровня 60—70-х годов.

Темпы роста сильно отличались в различных группах стран. Самыми высокими они были в Восточной и Южной Азии, где выделялась КНР. Небольшие темпы хозяйственного роста были в наименее развитых странах — 2,8%. Почти в 40 странах происходило сокращение производства, т.е. хозяйство в них развивалось отрицательными темпами.

Таблица 28.1

Среднегодовые темпы прироста ВВП развивающихся стран, % (валютные курсы 1995 г.)

Страны, регионы	1981—1990	1991—1999
Развивающиеся страны	2,3	4,4
КНР	9,1	10,3
Наименее развитые страны	2,2	2,8
Мир	2,9	2,2

И с т о ч н и к: World Economic and Social Survey. UN., 2000.

За 80—90-е годы объем совокупного ВВП развивающихся стран увеличился в 2,2 раза, это почти в 1,4 раза выше, чем в развитых странах. Для того чтобы развивающиеся страны могли преодолеть свои социальные и технологические проблемы и сузить разрыв в производстве с развитыми странами, как считают, нужно обеспечить 6% прироста ВВП в год. В 90-е годы он составил 4,4%.

Быстрее других развивались восточно-азиатские страны. Темпы экономического роста многих из них за последние 30 лет превышали 8% в год. Никогда ранее ни один район мира не имел столь высоких темпов такое длительное время.

Представленные в табл. 28.1 тенденции экономического роста зависели от хорошо известных внутренних факторов, включая накопление капитала, повышение квалификации рабочей силы и использование технического прогресса. В середине 90-х годов примерно 60—70% увеличения подушевого ВВП в развивающихся странах отражала увеличение капиталовложений, 10—20% обеспечено улучшением образования и вложениями в развитие человека, 10—30% связано с улучшением технологии. В сравнении с промышленно развитыми у развивающихся государств коэффициент эластичности по отношению к капиталу выше, а по отношению к рабочей силе — ниже. Это, возможно, отражает более низкий уровень образования рабочей силы.

Почти во всех регионах, за исключением КНР, стран Ближнего и Среднего Востока, рост производства происходил на экстенсивной основе. При этом доля интенсивных факторов в приросте ВВП повышалась. В 50-х годах интенсивные факторы обеспечивали 10% увеличения валового продукта, во второй половине 80-х годов — уже 25%.

Увеличение производительности труда оказывало относительное влияние на рост производства в большинстве развивающихся стран. Именно различия в динамике этого фактора вызывали широкие колебания в росте производства среди регионов и отдельных стран.

Переход мирового хозяйства на новую технико-экономическую модель развития, связанную с широким использованием электронной техники и

информатики, ставит новые проблемы как перед отдельными странами, так и перед развивающимися странами в целом. Достижение современного уровня производства выдвигает перед ними не только задачи перевода всего их хозяйства на машинное производство, но и одновременно развитие его на самоподдерживающейся индустриальной и научно-технической основе.

Как показали результаты обследований ЮНЕСКО в начале 70-х годов, лишь 1% общего количества патентов в мире принадлежал национальным организациям развивающихся стран. Остальной частью патентов, зарегистрированных на территории развивающихся стран, владели компании, контролируемые ТНК главным образом пяти стран — США (40%), ФРГ, Швейцарии, Британии и Франции. За прошедшие десятилетия положение в области научно-технических исследований изменилось незначительно. *Доля развивающихся стран в общемировых расходах на НИОКР не превышает 5%.* Это означает, что разрыв в расходах на НИОКР между развитыми и развивающимися странами во много раз больше, чем разрыв в производстве на душу населения. В 1991 г. в развитых странах на миллион жителей приходилось 218 долл. расходов на НИОКР, в бедных странах — 1 долл., в странах со средним уровнем развития — 6 долл.

Следует отметить, что в новых индустриализирующихся странах значительно увеличились расходы на научно-технические разработки. С 80-х годов в них стали переходить к формированию механизма соединения науки и производства, к образованию современного комплекса НИОКР.

Отдельные крупные страны по научному потенциалу занимают особое место в развивающемся мире. Так, Индия по численности научных кадров, по абсолютным масштабам капиталовложений в науку, по широте исследований в 80-е годы опережала многие среднеразвитые страны. Структура НИОКР в ней приближалась к соответствующей структуре промышленно развитых стран Запада. В то же время относительные показатели НИОКР отбрасывают Индию в число наименее развитых стран.

Предпринимаемые в развивающихся странах различные организационные меры по развитию науки и техники в большинстве случаев относятся к сфере образования, местным исследованиям в ряде отраслей и использованию зарубежной технологии. Нередко данные усилия слабо связаны с развитием промышленности. Так, в Мексике, у которой наиболее крупные расходы на НИОКР в латиноамериканском регионе, только 1/4 их выделяется на исследования в производственных целях.

Развивающиеся страны занимаются приспособлением существующей технологии. Лишь некоторые из них выступают разработчиками в области биотехнологии, информационной технологии и новых отраслей сферы услуг. По оценке ряда исследователей, новый этап в развитии научно-технического прогресса ведет к увеличению разрыва между высокоразвитыми и развивающимися странами.

Условия воспроизводства. Несомненно влияние на экономический рост условий воспроизводства.

Тяжелым бременем на экономику ложились *военные расходы,* которые

составляли в 1983 г. — 6,1%, в 1990 г. — 3,5, в 1998 г. — 2,7% совокупного ВВП развивающихся стран. В целом они расходуют на военные цели и содержание вооруженных сил больше, чем инвестирует в здравоохранение. В бедных странах мало врачей, но много солдат — соотношение 1 : 20. В наименее развитых странах армия чаще всего используется против своего народа. Так, за 1987—1997 гг. свыше 85% вооруженных конфликтов были внутренними. Этнические конфликты, войны оказали негативное влияние на экономическое развитие. Военные конфликты выступают наиболее серьезной причиной голода в этой подсистеме мирового хозяйства.

На экономическое развитие большинства стран мировой периферии отрицательно влияют резкие *разрывы в уровнях богатства,* поляризация общества. Даже между такими крупными статистическими группами населения как квинтели (20% населения) разрывы в доходах в 1987—1997 гг. доходили до 44— 46 раз (Маврикий, Ямайка и др.).

Хозяйственное положение развивающихся стран постоянно отягощается *огромной безработицей.* При относительно невысоком уровне зарегистрированной безработицы существуют громадная скрытая безработица в сельском хозяйстве и неполная занятость. По оценкам, число безработных и частично занятых достигает 1 млрд человек, или 1/4 населения развивающихся стран.

На состояние экономического роста развивающихся стран оказывали мощное воздействие внешние влияния. Резкое снижение цен на сырьевые товары в 1984—1985 гг. привело к сильному перераспределению активного сальдо торгового и платежного балансов. Снижение цен на минеральное сырье уменьшило давление на внешний баланс у стран — импортеров минерального сырья, у стран-экспортеров образовалось отрицательное сальдо торговых балансов. В целом для всех стран оно стало отрицательным.

В 90-е годы *дефицит торгового баланса товаров и услуг* составлял 2,1—0,8% ВВП этой подсистемы. Возникновение торговых дисбалансов ухудшило условия развития. Даже если внутренние сбережения являются достаточными для финансирования необходимых капиталовложений, развивающаяся страна может оказаться неспособной осуществить эти капиталовложения, если она не получает достаточные суммы иностранной валюты для оплаты необходимого импорта.

Серьезное влияние на социально-экономические процессы в развивающихся странах оказало *обострение долговой проблемы.* Оно привело в 80-е годы к резкому сужению притока заемных средств по коммерческим каналам, которое лишь в незначительной мере компенсировалось увеличением государственных кредитов, субсидий и займов международных финансовых институтов. Между тем выплаты по задолженности возросли. В результате в 80-е годы происходил чистый отток средств, основная масса которого приходилась на 17 стран. Воздействие долгового бремени до сих пор остается серьезным фактором, сдерживающим экономический рост развивающихся стран, хотя долговая проблема затронула отдельные группы стран далеко не в одинаковой степени.

Внутренние и внешние условия воспроизводства привели к тому, что для большинства развивающихся стран в 80—90-е годы характерным стало дефицитное финансирование, которое значительно превосходит соответствующие показатели промышленно развитых стран. Наивысший его уровень был в первой половине 80-х годов. В 90-е годы *дефициты бюджетов центральных правительств снизились.* Во всех развивающихся стран они составляли в среднем в год 3,1% их ВВП, в том числе у наименее развитых стран — 4,7% ВВП, у стран с большой тяжестью долга — свыше 5% ВВП при пороговом показателе в 3% ВВП.

Основные дефицитные компоненты государственных расходов в конечном счете финансируются при помощи денежной эмиссии. Нараставший поток денежных диспропорций приводил к нарушениям товарно-денежных отношений, увеличению *инфляции.* Темпы роста розничных цен в 80-е годы составляли 39% в год, в 90-е — 23,3%. Только в конце 90-х годов уровень инфляции опустился ниже 10%, но в наименее развитых странах и в странах с высоким уровнем задолженности он более чем в два раза выше.

Дополнительный выпуск денежных знаков помимо оплаты государственного долга используется в качестве источника доходов (сеньораж). Возникающая при этом инфляция уменьшает реальную стоимость номинальных денежных сбережений — «инфляционный налог». Выплачиваемый держателями денежных сбережений этот налог выступает одним из элементов реальных доходов, получаемых государством в результате дополнительного выпуска денежных знаков. По оценкам, при уровне инфляции менее 5% сеньоральный доход составляет 1,5% ВВП, от 5 до 15% — 1,9% ВВП, а свыше 15% — 4,4% ВВП.

Однако высокая инфляция (50% в год) приводит к нарушению сложившихся пропорций производства, а нестабильная обстановка затрудняет принятие экономических решений хозяйствующими субъектами, ведет к снижению роста ВВП.

Инфляция часто способствовала завышению валютных курсов и понижению конкурентоспособности на внешних рынках. Она нарушала процесс превращения сбережений в накопление, так как непредсказуемые изменения цен и низкие или отрицательные реальные ставки создавали угрозу понижения реальной стоимости финансовых активов.

Улучшение внутренних условий, понижение уровня инфляции оказало влияние на *процесс накопления.* В динамике национальных сбережений в 80—90-е годы произошли улучшения. Сбережения заметно увеличились в странах Азии, превысив 30% в 1993—2000 гг. В группе беднейших стран и в странах с высоким уровнем внешней задолженности произошло сокращение нормы сбережений.

Все это привело к изменению воспроизводственных процессов в странах мировой периферии. Если в 70-е — первой половине 80-х годов увеличивалось число стран с отрицательной экономической динамикой, то в 90-е годы число стран с нулевым или отрицательным экономическим ростом стало сокращаться, увеличилось число стран со средними и высокими темпами

роста (от 2,5 до 7% в год).

Уровень экономического развития. В конце прошлого столетия уровень экономического развития мировой периферии повысился. Однако в ряде районов развивающегося мира численность населения увеличивалась быстрее, чем производство. *ВВП на душу населения сокращался в наименее развитых странах на 0,5% в 80-е и 90-е годы.* В странах Тропической Африки уровень дохода на душу населения в конце столетия был ниже, чем в начале 70-х годов.

Не каждый темп прироста ВВП на душу населения может обеспечить социально-экономическое развитие общества. Минимальный показатель прироста, который позволяет удвоить доход в течение жизни одного поколения, — 3%. Число развивающихся стран с таким темпом прироста ВВП на душу населения за вторую половину 90-х годов сократилось с 39 до 13 из 95 наблюдавшихся.

Доход на душу населения в развивающихся странах не превышает 5 долл. в день, что соответствует жизненному уровню американцев в середине XIX в.

Позиции развивающихся стран в мировом производстве. За прошедшие десятилетия положение развивающихся стран в производстве было неоднозначным, оно менялось. Подсчет ВВП в текущих ценах показывает некоторое возрастание их доли в 90-е годы. Исчисление ВВП в постоянных ценах отражает большее увеличение доли развивающихся стран в мировом производстве. Данный сдвиг, с учетом серьезного снижения цен на сырьевые товары на мировых рынках в этот период, отражает определенное продвижение развивающихся стран на пути индустриализации.

Как отмечалось, преодоление слаборазвитости предполагает быстрое развитие промышленности. Основным локомотивом индустриального роста выступает обрабатывающая промышленность. Доля развивающихся стран в ее мировом производстве остается скромной — порядка 18%, при этом на долю КНР приходится 6,4%, или 1/3 производства обрабатывающей промышленности всех развивающихся стран.

Доля стран Африки, Западной Азии, наименее развитых стран в мировом производстве обрабатывающей промышленности за 80—90-е годы практически не изменилась (соответственно 1,0%, 1,8% и 0,3%). Доля латиноамериканских стран сократилась. Увеличение доли развивающихся стран было обеспечено странами Восточной и Южной Азии.

Процесс развития обрабатывающей промышленности в большинстве стран начался с производства некапиталоемких и технологически простых изделий — тканей, одежды, обуви, пищевых продуктов.

По условиям функционирования капитала легкая и пищевая промышленность имели предпочтения из-за искажения стоимостных пропорций. Внеэкономическое принуждение докапиталистических предпринимателей делало дешевым сельскохозяйственное сырье. Дешевизна рабочей силы также наиболее эффективно могла использоваться в легкой и пищевой промышленности. В результате эти отрасли до сих пор играют важную роль как в структуре промышленности самих развивающихся стран,

так и в промышленном производстве мира. Доля развивающихся стран в мировом производстве потребительских товаров возросла. Развивающиеся страны обеспечивают 19,4% мирового производства пищевой промышленности, 27 — напитков, 33 — табачной продукции, 31 — текстиля, 30% — обуви.

Уже в 80-е годы в ряде стран возможности дальнейшего расширения производства легкой и пищевой промышленности оказались в значительной степени исчерпаны. Подрыв принудительной товаризации в сельском хозяйстве, рост стоимости рабочей силы, следовавший за повышением уровня их экономического развития, выровнял *одно из главных преимуществ развивающихся стран.* Это должно стимулировать инвестиции в создание более техничных производств.

Таблица 28.2

Доля развивающихся стран в мировом производстве машиностроения, %

Производства	1985	1990	1997
Неэлектрические машины	6,9	5,6	4,8
Электрические машины	6,7	5,5	6,7
Транспортные средства	8,6	8,2	12,6

И с т о ч н и к: UNCTAD handbook of statistics. 2000; Industrial development global report.

В результате увеличилась доля средств производства в общем объеме продукции обрабатывающей промышленности, отмечалось увеличение доли развивающихся стран в мировом производстве средств производства. *Наибольшие сдвиги произошли в выпуске базовых и промежуточных товаров.* Так, выпуск черных металлов достиг 17%, промышленных химикатов — 13,3%, резины — 17,9%, продуктов нефтепереработки — порядка 40%.

Однако в 90-е годы не отмечалось заметного перелива капитала в отрасли, производящие орудия труда. Доля машин (неэлектрические и электрические машины) в мировом производстве соответствующей продукции осталась на прежнем уровне. Исключение составило производство транспортных средств (табл. 28.2).

Не только внутренние, но и внешние факторы содействовали индустриальному развитию. В последние десятилетия отмечался процесс перемещения из западных стран в развивающиеся трудоинтенсивных производств, химических базовых продуктов с последующим их экспортом. Это было обусловлено стремлением ТНК западных стран повысить конкурентоспособность своей продукции за счет дешевой рабочей силы, снизить отрицательное воздействие ряда производств на окружающую среду в

своих странах.

В развитии промышленного производства периферии мирового хозяйства в страновом разрезе выделяются различные стадии и процессы индустриального производства. Увеличение доли средств производства было обеспечено главным образом новыми индустриализующимися странами, в которых произошли наиболее крупные структурные изменения. Укрепились позиции этих стран в производстве традиционных видов продукции, получило развитие производство электронных и телекоммуникационных изделий.

Наименее развитые страны производят в основном такие несложные потребительские товары, как продукты питания, текстильные изделия, предметы одежды и обуви. Они составляют там около 45% продукции обрабатывающей промышленности.

Рассмотренные выше данные показывают, что во всех основных отраслях обрабатывающей промышленности проявляется долговременная тенденция к повышению доли производства развивающихся стран. Однако в целом существенный поворот в размещении производительных сил мира касается новых индустриализующихся стран.

В 60-е годы число развивающихся государств, сумевших достичь и превзойти критический рубеж самоподдерживающейся индустриализации (доля добавленной стоимости промышленности более 10% ВВП), выросло с 10—12 до 59. В период 1970— 1985 гг. этого смогло достичь всего лишь одно государство. В последующее десятилетие изменений не произошло.

Развивающиеся страны являются крупными производителями сырьевых нетопливных и энергетических товаров, продукции базовых отраслей.

Позиции в сфере услуг. Изменилось положение развивающихся стран в функционировании *международных рынков капиталов.* Если в начале 70-х годов из 15 ведущих международных финансовых центров лишь три находились в подсистеме развивающихся стран, то уже в середине 80-х годов десять из 31 финансового мирового центра были расположены там. Ряд из них возник на основе собственных рынков капитала, но большая часть представляет собой «налоговые убежища» в связи со стремлением финансового капитала уйти от регулирования в развитых странах и преодолеть географические рамки в масштабе мирового хозяйства.

Наиболее молодым финансовым центром выступает рынок в зоне Персидского залива. Особенность возникновения этого центра в том, что он является своеобразным ответвлением евровалютного рынка для рециклирования нефтедолларовых излишков стран — экспортеров нефти. Центр в районе Персидского залива до последнего времени выступает кредитором в международной финансовой системе. В этом регионе сформировалась довольно разветвленная сеть банковских учреждений, насчитывающая свыше 250 банков. Более 30 из них входят в число 500 крупнейших по активам банков мира.

Развивается рынок ценных бумаг, котирующихся на фондовых биржах. У более 60 стран действуют фондовые биржи. Объем их операций составляет примерно 6—7% общемирового, а по отношению к ВВП развивающихся стран

он увеличился с 16% в 1988 г. до 30% в середине 90-х годов. Взрывной характер развития биржевого рынка был обусловлен увеличением покупок акций иностранцами на этом рынке.

В соответствии с общеэкономическим уровнем развивается *транспорт и связь* развивающихся стран. Транспорт выполняет менее 20% мирового грузооборота. В нем значительна доля морского транспорта. Эта подсистема контролирует около 30% мирового торгового флота. Крупнейшей судовладельческой державой выступает КНР. Другие виды транспорта развиты слабее. В развивающихся странах меньше автомобилей, чем в США; за некоторым исключением в этой подсистеме низка плотность транспортных путей. Наименее развитые страны переживают первую стадию в эволюции перевозок, когда грузы внутри страны не перемещались более чем на 35 км от места производства.

Невысоки позиции развивающихся стран в развитии связи. На их долю приходится менее 20% телефонных разговоров в мире. Большинство населения не имеет доступа к телефону. Наиболее низкие показатели телефонизации в Чаде — 0,07 номеров на 100 человек. Подобный уровень связи предопределяет низкий уровень использования банков данных. Доступ к Интернету сильно различается по группам стран. Если в 1998 г. более 26% населения США пользовалось услугами Интернета, то в Латинской Америке — только 0,8%, в Тропической Африке — 0,1%, в Южной Азии — 0,04% населения.

Развитие экономики развивающихся стран показывает, что только некоторым из них в последние десятилетия удалось продвинуться по пути индустриализации. Большинство стран остается на периферии развития, и взаимозависимость в мировой хозяйственной системе не может не приобретать для них форму определенной привязки к промышленно развитым странам Запада.

28.2. Развивающиеся страны в международном разделении труда

Роль внешнеэкономических связей в хозяйстве развивающихся стран. Важную роль, определяющую положение развивающихся стран в мировом хозяйстве, играют внешнеэкономические связи. Их развитие профилирует не только взаимосвязи с другими подсистемами, но и степень воздействия последних на внутренний рынок.

Внешнеэкономические связи могут содействовать расширению и модернизации материально-вещественной части фонда накопления, а также смягчению экономических и социальных диспропорций, возникающих в ходе ломки традиционных экономических структур. Внешний сектор предоставляет возможность получать наиболее эффективные средства производства и новую технологию, являющиеся необходимым фактором экономического развития. Внешнеэкономические связи, расширяя рамки внутренних рынков, могут ускорять или сдерживать экономический рост. Их воздействие на процессы

воспроизводства, темпы и пропорции экономического роста имеют в развивающихся странах возможно большее значение, чем для многих промышленно развитых стран. *В 1998 г. 26,3% совокупного ВВП развивающихся стран было реализовано за рубежом, а импорт товаров и услуг составил 26,8% совокупного продукта. Это больше, чем в промышленно развитых странах.*

Наличие двойственной структуры экономики вынуждало развивающиеся страны при развитии современных производств гораздо быстрее выходить на внешние рынки, чем это происходило на соответствующей стадии промышленного развития западных стран. В воспроизводстве основного капитала в современных секторах и в потреблении высших по доходу слоев общества высок импортный компонент. Наиболее высокая открытость экономики характерна для стран Ближнего Востока и Африки.

Своеобразие социально-экономической структуры предопределяет степень воздействия внешнеэкономических связей на развивающиеся страны. Более отсталые экономические структуры болезненно переживают внешние воздействия в силу особенностей включения их национальных хозяйств в международное разделение труда. Те же страны, в которых промышленный переворот охватил все сферы хозяйства, более успешно приспосабливаются к перипетиям мировой хозяйственной системы.

Развивающиеся страны в мировой торговле. Центральное место в сегменте внешнеэкономических отношений развивающихся стран принадлежит внешней торговле. Она развивалась неравномерно. В 90-е годы темпы прироста экспорта значительно, в 1,4 раза, превосходили соответствующие показатели 80-х годов, что свидетельствовало об усилиях стран-должников увеличить валютные поступления для снижения долгового бремени. Темпы прироста торговли развивающихся стран были выше, чем у других подсистем мирового хозяйства. Более высокие темпы внешнеторгового оборота по сравнению с другими подсистемами стабилизировали позиции развивающихся стран в мировом товарном экспорте и импорте. Их удельный вес в мировом экспорте составил 18% в 1999 г. (1990 г. — 18%) (табл. 28.3). В 90-е годы не был достигнут уровень начала 80-х годов в связи со снижением международных цен на сырьевые товары. Доля наименее развитых стан в мировом экспорте сократилась с 0,7 до 0,5%.

Таблица 28.3

Доля развивающихся стран в мировом экспорте в 1999г., %

Развивающиеся страны	18
Азия	8,3
Средний и Ближний Восток	3,4
Африка	1,8
Тропическая Африка	1,4
Латинская Америка	4,5

Наименее развитые страны	0,5

И с т о ч н и к: World economic outlook. May 2000. 192.

Позиции в мировом экспорте. Сдвиги в производственной базе и структуре потребления предопределили изменения в ассортименте экспорта и импорта. Становление современной обрабатывающей промышленности создало возможности для появления и развития нового направления участия развивающихся стран на мировых рынках — экспорта готовых изделий, который приобрел существенные масштабы еще в 60—70-е годы. Возможности для этого были созданы увеличением промышленного потенциала. С того времени темпы вывоза обработанных изделий обгоняли весь товарный экспорт. С *1988 г. продукция обрабатывающей промышленности заняла основное место в структуре экспорта развивающихся стран в целом, исключение — страны Африки (18,4%) и Среднего Востока* (27,2%).

Это позволило расширить свои позиции на рынке обработанных изделий, которые на протяжении двух веков были монополизированы поставщиками из западных стран.

Расширение вывоза продукции обрабатывающей промышленности развивающихся стран в значительной мере продолжает зависеть от наделенности трудовыми и природными ресурсами. Капиталоемкая продукция играет относительно небольшую роль в экспорте. На долю ресурсных отраслей приходится свыше 1/3 объема их экспорта. В 80—90-е годы произошло увеличение в экспорте ресурсоемкой продукции.

Позиции развивающихся стран *укрепились на рынках традиционной промышленной продукции* — судов, черных металлов, швейных изделий, обуви. Значительно их продвижение в экспорте электронных изделий. В конце 90-х годов доля развивающихся стран в мировом экспорте по этой статье поднялась до 13—14%.

Отмечается *огромная концентрация экспортной деятельности,* когда несколько стран доминируют в одноотраслевом или многоотраслевом экспорте продукции обрабатывающей промышленности. Основная часть экспорта продукции обрабатывающей промышленности приходится на 8 стран: Малайзию, Таиланд, Индонезию, КНР, Индию, Аргентину, Бразилию, Мексику.

Существуют огромные региональные *разрывы в технологической структуре экспорта* обрабатывающей промышленности. В странах Азии преобладают высокотехнологичные и низкотехнологичные товары, в Латинской Америке — среднетехнологичные товары (автомобили, промежуточные товары), но если исключить Мексику — сырьевые товары при низкой доле высокотехнологичных товаров.

В мировом экспорте обрабатывающей промышленности наиболее крупная доля принадлежит развивающимся странам в поставках обуви, текстильных изделий, изделий из дерева — 35—45%. Развивающиеся страны выступают крупными поставщиками на международных рынках в основном по

сырьевым и продовольственным товарам (жидкое топливо — 59%, сырье без нефти — 32%, продовольствие — 32%).

До сих пор *в ряде стран сырьевые товары преобладают в экспорте.* В Латинской Америке сырьевые товары занимают преобладающее положение в экспорте 29 из 47 стран. Экспорт 14 африканских стран основывается на одном товаре. В целом доля развивающихся стран в мировом экспорте сырья увеличилась за 1980—1996 гг. с 18 до 24%, а низкотехнологичной продукции — с 15 до 34%.

Высокая доля продукции добывающей промышленности и сельского хозяйства, отличающихся низкой капиталоотдачей, сдерживает норму и масштабы капиталовложений. Кроме того, широкая эксплуатация минеральных ресурсов нередко сопровождается ущербом окружающей среде.

В основе конкурентоспособности промышленных и сырьевых товаров из развивающихся стран лежат более низкие затраты переменного капитала (рабочей силы) на единицу продукции. Низкий уровень заработной платы позволяет поддерживать конкурентоспособность продукции на мировых рынках, но сам по себе он препятствует экономическому росту, сдерживая покупательную способность на внутреннем рынке.

Структура экспортной торговли неодинаково влияет на экономическое развитие периферии мирового хозяйства. Страны, в экспорте которых продукция обрабатывающей промышленности превышает 50%, имели самые высокие темпы роста — 6,8% за 1980—1992 гг.; страны с диверсифицированным экспортом — 3,6; страны, в которых преобладают услуги, — 2,5; страны, поставляющие в основном минеральное и сельскохозяйственное сырье, — 1,4, нефтеэкспортеры — 0,4% в год. Вместе с тем экспорт продукции обрабатывающей промышленности в большей степени чувствителен к колебаниям экономического роста развитых стран, чем экспорт сырьевых товаров. По оценкам экспертов Мирового банка, увеличение ВВП развитых стран на 1% приводит к росту экспорта развивающихся стран на 0,2%. Это общее воздействие варьирует от страны к стране в зависимости от структуры их торговли и структуры их внешнего долга.

Несмотря на возрастание роли сферы услуг в хозяйстве развивающихся стран, их доля в мировом экспорте услуг сократилась с 16 до 14% за 1980—1997 гг. В структуре этого вида экспорта возросла доля туризма, связи при сокращении доли транспорта и финансовых услуг.

Позиции в мировом импорте. Сдвиги в структуре производства и спроса способствовали изменениям в структуре импорта и роли развивающихся стран в мировых закупках. Импорт в значительной мере ориентирован на обеспечение потребностей национальных хозяйств в средствах производства, топливе и минеральном сырье. Обращает на себя внимание довольно высокий удельный вес развивающихся стран в закупках сельскохозяйственного сырья. Отставание сельского хозяйства при высоких темпах роста населения, развитие трудоинтенсивных производств содействуют тому, что развивающиеся страны остаются крупными импортерами сырьевых и продовольственных товаров — 17—25%. Рост обрабатывающей промышленности, невысокий уровень

накопления не позволили им использовать материалосберегающую технологию. Поэтому давление, оказываемое продовольственным и топливным импортом на платежный баланс, представляет важный фактор развития национальных экономик.

Развивающиеся страны закупают относительно небольшую долю наукоемкой продукции — менее 10% мирового импорта контрольно-измерительных приборов, промышленного оборудования и общего электронного оборудования. Низкая доля в мировом потреблении наукоемкого оборудования свидетельствует о неразвитости механизации промышленного производства в этой подсистеме мирового хозяйства.

Импорт технологии. Происходящий в развивающихся странах промышленный переворот по времени совпадает с научно-технической революцией. В силу отсталости собственной научно-технической базы это неизбежно вызывает необходимость широкого использования ими научно-технического потенциала западных стран. Несмотря на желаемое расширение перевода технологии в развивающиеся страны, ее движение во многих случаях практически мало изменилось. Произошло даже относительное сокращение притока технологии. В абсолютных размерах приток промышленной технологии после 1985 г. не превышал 2 млрд долл. в год. Снижение реального объема усугублялось ограниченными масштабами передачи новейшей технологии, особенно в области информатики и биотехнологии.

Приток новой технологии ориентирован на крупные индустриализирующиеся страны — Аргентину, Бразилию, Китай, Индонезию и Мексику, Малайзию, Таиланд. Доставка технологий оформляется как через дочерние компании, так и посредством лицензионных сделок государственных объединений.

Важнейшей особенностью движения технологии является повышение ее доли, приходящейся на внутрифирменную торговлю зарубежных ТНК.

По формам получения новой технологии среди развивающихся стран можно выделить несколько групп. Для азиатских основную роль играет импорт машин и оборудования, для латиноамериканских стран выше значение иностранных прямых капиталовложений. Для многих африканских и наименее развитых стран техническое сотрудничество в форме даров выступает основным источником поступления технологии.

Быстрое развитие научно-технического прогресса и сокращение притока новой технологии во многие развивающиеся страны расширили технологический разрыв между индустриальными и развивающимися странами. Иностранные инвестиции, являющиеся основным инструментом передачи технических новшеств, концентрируются в наиболее продвинувшихся в экономическом отношении странах, в наименее развитых странах ТНК предпочитают использовать неакционерные формы участия. Импорт технологии, стимулирующий экономический рост, требует не только необходимых финансовых средств, но и подготовленной рабочей силы, возможностей использовать импортную технологию. В этом отношении способности большинства развивающихся стран ограничены.

Влияние социально-экономических аспектов. Хозяйства развивающихся стран неоднородны в социальном и технологическом отношениях. В связи с этим различные типы производства в неодинаковой степени участвуют в международном разделении труда.

1. Наиболее тесно связан с мировым рынком иностранный сектор хозяйства. Нередко от масштабов иностранного сектора в обрабатывающей промышленности зависит размер вовлеченности страны в МРТ.

2. Крупные и средние национальные компании по мере повышения общего уровня экономического развития расширяют вывоз товаров на мировой рынок. Длительное время этот сектор выступал преимущественно импортером товаров производственного назначения.

В целом различное сочетание мелкотоварного, государственного, среднего и крупного предпринимательства, направление изменений в них определяют степень и направленность участия развивающихся стран на мировом рынке.

3. Социально-экономическая разнородность хозяйства приводит к тому, что масштабы внешнеэкономической деятельности государства в развивающихся странах больше по сравнению с подобной деятельностью в странах Запада.

Важное влияние на хозяйственное положение развивающихся стран оказывает изменение мировых цен. Они усугубляли дефициты торговых балансов. Дисбалансы экспорта по отношению к импорту возникали в результате резкого ухудшения условий торговли, т.е. соотношения экспортных и импортных цен. Эти соотношения уменьшились, в 1981—1990 гг. на 2,7%, в 1991—2000 гг. — на 0,8%. Это означало, что для финансирования данного объема импорта требовалось увеличение объема экспорта, а при неизменных объемах экспорта и импорта увеличивался дефицит торгового баланса.

Ухудшение условий торговли было вызвано сокращением спроса со стороны промышленно развитых стран. Кроме того, в этих странах в 80-х — начале 90-х годов возросли торговые барьеры, а в развивающихся странах произошла значительная либерализация торгового режима. Серьезные барьеры сохраняются в обмене сельскохозяйственной продукцией, сталью, текстилем и одеждой. Тарифные барьеры развитых стран и другие ограничения вызывают ежегодные потери в 19,8 млрд долл. для развивающихся стран, это примерно 40% объема официальной помощи развитию развивающимся странам в 1998 г.

Создание наиболее благоприятных условий для основных экспортных товаров развивающихся стран может обеспечить дополнительный экспорт для них, который будет в 4 раза превосходить среднегодовой приток частного капитала.

Для поддержания внешнего и внутреннего балансов развивающиеся страны вынуждены прибегать к отягощающему их экономическое развитие внешнему финансированию.

28.3. Развивающиеся страны в международном движении капитала

Мировая периферия видит в притоке капитала важное дополнительное средство накопления, расширения производственного аппарата, совершенствования структуры экономики и удовлетворения неотложных нужд.

Общие данные притока капитала. С 1970 по 1998 г. чистый приток капитала (разность приобретенных и проданных нерезидентами активов) в номинальном выражении возрос более чем в 20 раз, в том числе за 80—90-е годы — в 2,5 раза. Однако в реальном выражении этот прирост выглядит менее крупным: за три десятилетия — в 5 раз. В 90-е годы среднегодовые темпы прироста реального притока капитала ненамного опережали показатели 70-х годов.

Относительные показатели чистого притока капитала в развивающиеся страны показывают рост по сравнению со стагнацией 80-х годов. В 90-е годы прирост притока капитала составлял в среднем 5% ВВП, что примерно соответствовало уровню, достигнутому до начала 80-х годов, когда разразился кризис международной задолженности.

Таблица 28.6

Чистый приток капитала в развивающиеся страны, % ВВП

Формы капитала	1975—1982	1983—1989	1990—1998
Всего	4,91	2,87	5,0
Официальный приток	1,58	1,57	1,03
Частный приток	3,33	1,29	3,97
ИПК	0,42	0,53	1,67
портфельные инвестиции	0,00	0,02	0,54
Облигации	0,11	0,05	0,52
Банковские кредиты	2,46	0,44	1,17
краткосрочные	1,10	0,10	0,72
долгосрочные	1,36	0,34	0,44

И с т о ч н и к: Доклад о торговле и развитии. 1999 год. ЮНКТАД. ООН. 1999. С. 108.

При этом следует иметь в виду, что показатели движения капитала содержали в себе не только реальное перемещение фондов, но и чисто статистические явления, связанные с урегулированием внешней задолженности — переписыванием долгов, переходом государственной собственности под контроль иностранных компаний в руки зарубежных компаний.

Экономическая помощь. Свыше 20% притока капитала и почти 80% — в бедные страны обеспечивает экономическая помощь, включая дары и займы. В реальном исчислении она увеличивалась в 80-е годы и сокращалась в 90-е.

Географически помощь концентрируется на странах Тропической Африки и Южной Азии, хотя их доля несколько уменьшилась, а доля латиноамериканских стран возросла с середины 80-х годов.

Положение развивающихся стран как объектов приложения экономической помощи изменилось. В начале 80-х годов за счет программ помощи обеспечивалось 5% импорта товаров, в начале 90-х — 6—7%, а в 1997 г. — 3% импорта. Темпы роста экономической помощи по мере экономического развития снижались по сравнению с капиталом, предоставлявшимся на коммерческой основе. Если в 1960 г. на нее приходилось 52,5% всех средств, вывезенных в освободившиеся страны, то в 1970 г. — 42, в 1980 г. - 38, в 1990 г. - 15,3, в 1998 г. - 20%. Это привело к снижению влияния экономической помощи на процесс воспроизводства.

Важное значение имеет целевое использование помощи. Оценивается, что 75% ее шло на финансирование текущих правительственных расходов, а не долгосрочных вложений. Но в ряде стран экономическая помощь создала социально-экономические и технико-экономические условия для прибыльного функционирования частного капитала. Поэтому она все больше там заменялась коммерческими кредитами и частными инвестициями.

В обстановке гигантской задолженности развивающихся стран, особенно обострения экономических проблем в менее развитых странах, помощь сохраняет значение одного из инструментов влияния развитых капиталистических стран. Она выступает одной из важнейших форм разрешения противоречия, возникающего при экспорте частных прямых капиталовложений, содействуя созданию условий для их эффективного приложения.

Наиболее важные изменения в сфере экономической помощи связаны с тем, что в середине 70-х годов *развивающиеся страны стали субъектами помощи.* В число стран-доноров из освободившихся стран вошли арабские страны ОПЕК. На них приходилось 16—19% помощи, предоставленной развивающимся странам. В результате снижения цен на нефть и ухудшения финансового положения помощь арабских нефтедобывающих стран сократилась до 0,9% в конце 90-х годов. Предоставление помощи со стороны нефтедобывающих стран несколько ослабляет зависимость мировой периферии от ведущих западных стран в этом источнике внешнего финансирования.

Ссудный капитал. После значительного снижения масштабов заимствования в 80-е годы в результате кризиса международной задолженности в 90-е годы объем привлеченных на международных рынках фондов номинально превысил уровень начала 80-х годов, что составляло свыше 35% предоставленных финансовых средств.

Влияние притока ссудного капитала на инвестиции и экономический рост в развивающихся странах дает смешанную картину. Положительная связь между уровнем долга и инвестициями отмечалась в 70-е годы, она показывала, что внешние займы вели к повышению нормы накопления. В 80—90-е годы страны, которые в наибольшей степени опирались на иностранный ссудный капитал, имели более высокие бюджетные дефициты, инфляцию и более низкие

темпы роста в сравнении со странами, которые в меньшей степени привлекали иностранный капитал. Это не означает, что привлечение ссудного капитала в крупных размерах ведет к ухудшению экономического положения. Отмеченные тенденции показывают, что иностранные займы использовались в экономическом отношении неэффективно.

В данном секторе движения капитала также произошли важные институциональные изменения. Неравномерность экономического развития периферии мирового хозяйства способствовала появлению среди развивавшихся стран крупных кредиторов. Таковыми стали нефтедобывающие страны Персидского залива.

Прямые капиталовложения. Важное место в движении внешних средств в развивающиеся страны принадлежит притоку прямых инвестиций западных стран. Роль прямых капиталовложений менялась. Их приток усилился со второй половины 80-х годов. В 90-е годы ИПК составляли свыше 1/3 чистого притока капитала (1977—1981 гг. — 8,5%). Они стали крупнейшей частью притока частного капитала, превосходя банковские кредиты. Среднегодовые темпы роста их потоков в развивающиеся страны увеличилась с 15% в 80-е годы до 28% в 90-е.

В основном иностранные прямые капиталовложения направляются в несколько развивающихся стран среднего уровня развития. Десять стран, на которые приходится примерно половина ВВП развивающегося мира, аккумулировали 3/4 всего притока прямых инвестиций. *На КНР, Бразилию и Мексику приходилась почти половина притока капитала в развивающиеся страны.*

За 80—90-е годы в географии распределения потоков ИПК произошли важные изменения. В 70-е годы росла привлекательность стран Латинской Америки, и они были основными получателями ИПК. Эта тенденция сильно изменилась в 80—90-е годы. С начала 80-х годов резко возросла доля стран Восточной и Юго-Восточной Азии, где крупнейшим объектом приложения прямых инвестиций стал Китай. В 90-е годы на КНР приходилось 2/3 совокупного притока прямых капиталовложений в Восточную Азию и почти 1/3 — во все развивающиеся страны. Страны с низким качеством рабочей силы, окружающей среды и инфраструктуры оставались вне сферы движения ИПК, поскольку их простые ценовые преимущества перекрывались низкой производительностью и высокими рисками. *Доля наименее развитых стран в притоке ИПК сократилась.*

В 90-е годы иностранные компании и филиалы производили около 7% ВВП развивающихся стран, и на их предприятиях было занято свыше 12 млн человек (1967 г. — 1,6 млн). В отдельных странах позиции иностранных компаний более значительны. Роль ИПК в развивающихся странах неоднозначна, несмотря на то, что в 70—80 годы произошли существенные изменения в организационных формах вовлечения ТНК в воспроизводственный процесс. Если в 50—60-е годы основной формой организации было учреждение филиалов, то в 70-е широкое распространение получили смешанные компании. Все больше ТНК участвуют в неакционерных формах предпринимательства на

основе соглашений о предоставлении управленческих, технологических, инжиниринговых услуг, о строительстве объектов, добыче сырья на основе подряда. Но до сих пор в производстве со сложной технологией преобладают предприятия, полностью контролируемые ТНК.

Отмечая общую тенденцию вовлечения ТНК в национальный процесс производства, следует иметь в виду конкретные форы интегрированности различных подразделений ТНК в местную экономику. До сих пор во многих развивающихся странах иностранный капитал сохраняет анклавный, филиальный характер. Анклавы в экономике принимающих стран связаны только с материнской компанией или ее другими подразделениями и мало — с внутренним рынком.

Анклавный тип организации предприятий ТНК преобладает в странах Центральной Америки, Карибского бассейна, Мексики. Расположенные здесь предприятия ТНК относительно слабо связаны с внутренним рынком. Мало используют местные полуфабрикаты, подавляющая часть их продукции вывозится за рубеж. В случае, если предприятия ТНК довольно тесно интегрированы в местную экономику, принимающие страны извлекают больше выгоды от деятельности иностранного капитала как в плане развития факторов производства, так и преобразования социально-экономических структур.

Организация экспортных зон, так же, как и сотрудничество национального капитала в рамках смешанных компаний приводит к положительным социально-экономическим результатам, если принимающая страна опирается прежде всего на собственные усилия и применяет выборочный подход к ИПК, находит эффективные формы использования полученных ТНК прибылей в национальных интересах. В противном случае и смешанная компания превращается в орудие экспансии и давления.

Во многих случаях создание дочерних компаний и филиалов ТНК преследует цель поддержания конкурентоспособности этих корпораций в стране базирования. До 40% импорта и 30% промышленного экспорта развивающихся стран реализуется через каналы ТНК. Особенно высока эта доля в свободных экономических зонах, где преобладают трудоинтенсивные производства (сборка электронных компонентов, пошив одежды, изготовление игрушек). В них занята почти 1/5 часть рабочей силы ТНК в развивающихся странах.

Роль иностранных прямых капиталовложений определяется источниками их финансирования. Реинвестирование прибыли и привлеченный капитал страны приложения обеспечивают большую часть притока ИПК в развивающиеся страны.

Значение и влияние инвестиций на хозяйство развивающихся стран также зависит от того, поступают ли ИПК для так называемого стартового капитала или для финансирования слияний и поглощений. В 90-е годы половина притока прямых капиталовложений была связана с трансграничными слияниями и поглощениями. Если исключить КНР, то в 1992—1997 гг. 72% всей суммы ИПК пришлось на финансирование слияний и поглощений по сравнению с 22% в 1988—1991 гг. Таким образом, *бурный приток ИПК в развивающиеся страны*

был главным образом связан с финансированием слияний и поглощений и не способствовал созданию новых мощностей. Этот процесс был также связан с приватизацией государственных компаний в рамках программ разрешения проблем международной задолженности. За 1991—1997 гг. 12% совокупного притока ИПК в развивающиеся страны, исключая КНР, приходилось на приобретение приватизируемых предприятий.

Влияние иностранных прямых капиталовложений на платежный баланс и развитие экономики принимающих стран оценивается на основе чистых трансфертов, влияния ИПК на экспорт и импорт. Исследования по ряду стран (Таиланд, Мексика, Малайзия, Аргентина, Бразилия) показали, что суммарное влияние торгового сальдо иностранных фирм и потоков их прибылей в 80—90-е годы оценивалось большей частью отрицательно.

Отток капитала. В последние десятилетия все большее значение приобретал чистый отток капитала (чистый отток равен чистой стоимости активов, приобретенных резидентами за рубежом).

В течение длительного времени развивающиеся страны выступали только в роли объектов экспансии ТНК развитых капиталистических стран. Ситуация изменилась в 70—80-е годы. Группа стран развивающегося мира включилась в экспорт предпринимательского капитала, нередко опережая становление в них современных форм предпринимательства. Во второй половине 90-х годов на развивающиеся страны приходилось 13% мирового объема вывоза прямых капиталовложений.

Вывоз капитала в форме прямых инвестиций в значительной степени снижает величину чистого притока капитала. В 90-е годы доля оттока капитала к притоку более чем удвоилась, составив 30,5%. Это означало, что на каждый доллар чистого притока приходилось 30,5 центов чистого оттока. Если к зарегистрированному чистому оттоку капитала добавить незарегистрированный отток, то эта доля будет выше — около 40%.

Таблица 28.8

Вывоз прямых капиталовложений из развивающихся стран, млрд долл. в среднем

Регионы	1984—1989	1995—1999
Развивающиеся страны — всего	5,2	46
Африка	1,0	0,6
Западная Азия	0,8	1,3
Остальная Азия	2,7	32,8
Латинская Америка	0,6	11,3

И с т о ч н и к: World Investment Report. 1996, 1999. UN.

Почему происходит вывоз предпринимательского капитала? Как

отмечалось, переход к индустриальной системе производительных сил осуществляется в развивающихся странах на качественно новой технической основе, привнесенной из центров мирового хозяйства, до создания развитого внутреннего рынка. Последний предъявляет ограниченный спрос на средства производства и предметы потребления. В результате предпосылки для перенакопления капитала на основе крупнейших индивидуальных капиталов создавались на ранних этапах становления рынка в процессе индустриализации. Это связано с тем, что во многих развивающихся странах созданию рентабельного производства препятствует абсолютная величина внутреннего рынка.

Ограничены возможности межотраслевого перелива капитала внутри стран. Ему препятствуют структурные особенности периферийной экономики, что объясняется не только дезинтегрированностью ее структуры, параллельным развитием различных стадиальных и технологических типов хозяйства, но и разорванностью современного сектора хозяйства. Нередко крупные частные и государственные компании не интегрированы с мелкими и средними предпринимателями, доминирование в новых и новейших отраслях иностранного капитала нередко также препятствует расширению сферы деятельности национального капитала. В итоге перенакопление индивидуальных капиталов происходит при одновременной хронической нехватке капитала на макроуровне. Поэтому экспорт капитала становится способом решения проблемы перенакопления крупных индивидуальных капиталов.

В экспорте предпринимательского капитала участвуют компании стран в основном со средним уровнем развития. На путь экспорта капитала компании толкает усиление внешнеэкономических связей, так как продвижение товаров и услуг на внешних рынках в значительной мере зависит от прямых капиталовложений. Для компаний ряда стран, например Индии, важной причиной вывоза капитала выступали острые структурные противоречия в экономике.

Последствия экспорта капитала для национальных экономик неоднозначны и зависят от ряда факторов: уровня экономического развития, структурных особенностей внутреннего рынка, положения в мирохозяйственных связях. Для наиболее продвинувшихся в экономическом отношении стран вывоз капитала позволяет осуществлять перевод производств, теряющих относительные преимущества, в менее развитые страны. Он способствует адаптации стран-экспортеров к мирохозяйственным процессам, но отвлекает ресурсы от внутреннего накопления. Если в 1985—1989 гг. вывоз капитала в форме прямых инвестиций составлял в среднем 1%, то в 1990—1994 гг. — 2,2%, в 1995—1999 гг. — 3,75 валовых капиталовложений стран в основной капитал развивающихся стран.

Чистый поток капитала. *Общую картину движения капитала представляют данные чистых потоков капитала (совокупный чистый приток за вычетом совокупного чистого оттока капитала). Они возросли в первой половине и несколько снизились во второй половине 90-х годов, составив свыше*

150 млрд долл. в год. С 1982 по 1990 г. в развивающихся странах был отрицательный чистый поток капитала, который составлял порядка 12 млрд долл. в год. Отношение чистого потока капитала по отношению к совокупному ВВП развивающихся стран снизилось — с 4,5% в 1991 г. до 1,7% в 1998 г.

Значительная часть (1/3) чистого потока капитала в развивающиеся страны шла на пополнение валютных резервов. Накапливание последних объяснялось необходимостью защиты от прекращения или изменения направления движения капитала и спекулятивных атак на валюту. Уменьшилась доля чистого притока капитала, которая использовалась для финансирования факторов производства.

Асимметричность внешнеэкономических связей. Анализ положения развивающихся стран на мировых рынках товаров и капиталов в 80—90-е годы показывает неоднозначные тенденции. Но преобладающей была тенденция увеличения их доли в международных обменах. Приобретенные в процессе развития сравнительные преимущества, определяющие участие в международном разделении труда, постоянно меняются под влиянием научно-технического прогресса. Это приводит к изменению соотношения сил и форм взаимодействия развивающихся стран на мировой арене.

Важную особенность внешнеэкономических связей развивающихся стран составляет их ориентация на промышленно развитые страны при низком уровне взаимной интеграции. В них доля *взаимной торговли* не превышает 35%, а в промышленно развитых капиталистических странах она достигает 70%. Так, африканские страны 95% своей экспортной торговли осуществляют с неафриканскими странами. В Восточной Азии свыше 65% торговли происходит со странами вне региона. Среди более чем 12 торговых группировок развивающихся стран ни в одной из них внутрирегиональный торговый обмен не превышает 25% общего объема.

Для ряда стран основным рынком сбыта товаров являются США, на долю которых приходится 22% экспорта развивающихся стран (1984 г. — 36,3%). Другие промышленно развитые страны значительно уступают американскому рынку. Доля Японии в экспорте из периферийных стран в 1997 г. составила 11%. США являются главным рынком сбыта продукции общего машиностроения и потребительских товаров — 1/3 экспорта. На США приходится свыше половины закупок обработанных изделий западными странами, что ставит в зависимость сбыт готовых изделий из развивающихся государств от политики США.

Асимметричная зависимость развивающихся стран от Запада выступает следствием структуры их производительных сил, что создает противоречивые тенденции в мировом производстве. Периферия не может оптимально участвовать в международном разделении труда, в силу чего сохраняются расхождения в развитии подсистем мирового хозяйства.

Вопросы к теме

1. Проанализируйте факторы экономического развития развивающихся стран в 80 – 90-е годы.
2. Охарактеризуйте условия воспроизводства развивающихся стран.
3. Какие изменения произошли в положении развивающихся стран в мировом производстве (ВМП, промышленное производство и т.д.)?
4. Раскройте позиции развивающихся стран в международном движении капитала (прямые капиталовложения, ссудный капитал, помощь).
5. Какие изменения произошли в позициях развивающихся стран в мировом экспорте и импорте?
6. Покажите основные географические направления внешнеэкономических связей развивающихся стран.

Глава 29

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ И ПОЛИТИКИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Тесная взаимосвязь экономического развития и социального прогресса вызывает необходимость комплексного подхода к выработке основных направлений развития стран мировой периферии, изменения их положения в глобальной экономической системе. Несмотря на своеобразие путей развития, отмечаются общие направления социально-экономических преобразований развивающихся стран.

Разным этапам развития подсистемы в целом и ее составным частям соответствовали свои долговременные цели. Они определялись состоянием хозяйства стран, соотношением политических сил внутри стран и в мировом хозяйстве в целом, привлекательностью тех или иных моделей экономического развития. Исходя из направленности основных долговременных целей в экономической стратегии развивающихся стран можно выделить два периода — период укрепления экономического суверенитета и ярко выраженных усилий по индустриализации хозяйств в 60 – 70-е годы и период открытой экономики, приспособления к потребностям ведущих западных стран в последующие два десятилетия.

29.1. Экономическая стратегия и политика развивающихся стран в 50 – 70-е годы.

29.1.1. Основные направления стратегии

Укрепление хозяйственной независимости. После достижения независимости экономическая стратегия большинства бывших колоний была направлена на укрепление их самостоятельного положения в мире.

Развивающиеся страны стремились утвердить свой национальный суверенитет и внести существенные коррективы в развитие производительных сил, чтобы изменить свое зависимое положение в мировом хозяйстве. С этой целью проводились глубокие социально-экономические реформы, направленные на устранение препятствий в развитии производительных сил, экономическое пространство освобождалось от феодальных пережитков, усиливалось использование природных ресурсов в интересах национального развития, вырабатывалось законодательство, регламентирующее деятельность иностранного капитала и подчиняющее его интересам национального развития. Принимались меры по аннулированию неравноправных договоров, ограничивавших национальный суверенитет.

В социальной области многие освободившиеся страны ставили цели более равномерного и справедливого распределения доходов, что предполагало на практике отказ от западных моделей «общества потребления», способность предотвратить концентрацию экономической власти в руках узкого слоя богатых.

Индустриализация — императив развития. Стратегическим средством ликвидации экономической отсталости стран мировой периферии выступает *индустриализация.* В узком смысле слова она *является особой стадией формирования промышленной системы производительных сил. Ее содержание составляет перевод всего хозяйства на машинную технику,* развитие обрабатывающей промышленности, прежде всего отраслей, производящих средства производства, которые обеспечивают материально-технические условия расширенного воспроизводства на национальной основе.

1. Индустриализация способствует углублению общественного разделения труда, создавая материальные предпосылки для специализации и кооперирования различных видов производства. Тем самым она обеспечивает постепенное складывание общего цикла воспроизводства и формирование единого внутреннего рынка. Конкурентный механизм выравнивает индивидуальные стоимости товаров с рыночными. Экономическим ориентиром для производителей постепенно становятся общественные народнохозяйственные стоимости, а не индивидуальные и локальные.

2. Индустриализация в развивающихся странах ведет к быстрому повышению уровня экономического развития. Машинное производство отличается наиболее высокой производительностью труда. При низкой стоимости рабочей силы повышение производительности труда воплощается в большей норме и массе прибыли. В свою очередь это вызывает быстрое увеличение национального дохода. Даже при неизменных пропорциях его распределения на фонды потребления и накопления индустриализация позволяет поднять уровень и потребления и накопления. В конечном итоге оба эти фактора усиливают весь процесс общественного развития и создают потенциальную возможность для трансформации традиционной структуры экономики.

Докапиталистические производственные отношения ограничивают рост платежеспособного спроса населения, консервируют материально-вещественную структуру спроса. Развитие промышленности способствует расширению производственного и потребительского спроса.

3. Индустриализация, развитие обрабатывающей промышленности явились императивом для развивающихся стран. С начала 50-х годов на мировых рынках началось постепенное изменение паритета цен в пользу готовых изделий. Данное обстоятельство привело к тому, что с каждым годом для закупки тех же изделий требовался экспорт все большего количества сырьевых товаров. Повышение цен на готовые изделия на внутренних рынках способствовало постепенному перераспределению капиталовложений в пользу промышленности. Сокращение и стагнация экспортной выручки уменьшали возможности импорта и вели к возникновению хронического дефицита на

внутреннем рынке. В таких условиях строительство предприятий по выпуску дефицитных изделий представлялось наиболее доступным выходом из создавшегося положения.

4. Индустриализация на начальном этапе своего развития не вызывает резких социальных сдвигов. Развитие обрабатывающей промышленности непосредственно не затрагивало интересы землевладельцев, давая им возможность приспособиться к меняющейся обстановке. Она способствовала их переходу к рыночным методам деятельности в самом сельском хозяйстве. Кроме того, индустриализация предоставляла большие возможности прибыльного использования своих доходов в других отраслях экономики.

Необходимыми условиями индустриализации являются макроэкономические стимулы для перелива капитала в промышленность, средства для финансирования развития промышленности, продовольствие для обеспечения дополнительной рабочей силы, наличие рынков сбыта промышленной продукции.

Осуществление индустриализации требовало развертывание массовой системы образования и здравоохранения, развитие транспорта и связи. Эти цели также были выдвинуты в качестве приоритетных направлений развития.

Индустриализация во второй половине XX в. имела свои особенности. В развивающихся странах она происходила и происходит в условиях развития в мировом хозяйстве НТР. Наслаивание научно-технической революции на промышленный переворот осложнило положение развивающихся стран. Вместо поэтапной перестройки отдельных отраслей экономики все основные отрасли должны модернизироваться практически одновременно, требуя огромных усилий от стран мировой периферии. Возможности несбалансированного роста в развивающихся странах значительно ниже, чем в западных на этапе промышленной революции. Они не имеют таких источников накопления, как западные страны во время колониальных захватов.

В ходе осуществления индустриализации в начале 60-х годов получили распространение концепции эндогенного развития, «нового внутреннего порядка». Их характерная черта — сосредоточение внимания на максимальном использовании внутренних ресурсов применительно к специфическим условиям отдельных стран.

Идеи максимального использования имевшихся возможностей развития с начала 70-х годов оформились в виде концепции «опоры на собственные силы». Концепция предусматривала проведение твердой политики в организации собственного социально-экономического развития. Это требовало изменения хозяйственных приоритетов — вместо обслуживания интересов бывших метрополий или мирового рынка преимущественное удовлетворение основных нужд местного населения. В связи с огромными масштабами нищеты и голода, доставшимися в наследство от колониального прошлого, были выдвинуты положения об удовлетворении основных нужд.

Целью индустриализации, проводимой в соответствии со стратегией «опоры на собственные силы», становилось создание отраслей, способных обеспечить основные внутренние потребности. Ряд сторонников данной

концепции предлагали решать проблемы внутреннего рынка, повышения производительности на путях разрыва с «богатым Севером», хозяйственного обособления развивающихся стран, но в целом считали необходимым развивать внешнеэкономические связи в соответствии с потребностями национальных экономик.

Замещение импорта — форма индустриализации. Среди разнообразия моделей можно выделить два типа развития, реализованные в развивающихся странах. Одна из этих моделей ориентировалась на потребности внутренних рынков с целью создания самодостаточной экономики с развитием отраслей тяжелой промышленности, что предполагало существенное ограничение или даже вытеснение иностранного капитала.

Слабость национальной буржуазии, необходимость коренных преобразований социально-экономической структуры, форсированная индустриализация требовали ограничения стихии рыночного механизма, значительного расширения государственного регулирования и развития государственного предпринимательства. Активизация деятельности государства вела, в частности, к торможению стихийно-рыночных тенденций, к развитию государственного капитала. Эти тенденции в ряде стран концептуально выразились в виде идей о некапиталистическом развитии.

На функционально-экономическом уровне стратегия самодостаточности выразилась в политике импортозамещения, когда национальная экономика является основой для регулирования и принятия решений. Исходили из того, что внешняя торговля играет небольшую и, возможно, подчиненную роль в экономическом развитии. Темпы роста внешней торговли длительное время понижались — с 3,5% в год за 1850—1913 гг. до 0,5% за 1913—1948 гг. Наряду со снижением международных цен на сырьевые товары это давало основание не относиться к внешней торговле как к источнику экономического роста. Кроме того, создание обрабатывающей промышленности в отсталых хозяйствах требовало импорта машин и оборудования. Для недопущения резких дисбалансов нужно было ограничить и заместить импорт товаров потребительского назначения, которые преобладали на рынках большинства стран ко времени достижения независимости. Замещение импорта в свое время в той или иной форме, за исключением Британии, переживали ныне индустриально развитые страны Запада.

Импортозамещение было почти повсеместно принято в качестве основного направления индустриального развития с начала 50-х годов. В тот период становление обрабатывающей промышленности могло происходить на основе переработки сырья. Но тенденция к понижению цен на сырье делала подобное развитие малоперспективным, а создание экспортных отраслей высокой технологии было не по силам большинству стран. Курс на замену импорта промышленных изделий местным производством сопровождался защитой национальной промышленности от воздействия мирового рынка. *Импортозамещение представляло собой начальный этап индустриализации.* В первое время, когда обычно замещался импорт потребительских товаров, оно способствовало значительной диверсификации хозяйственной структуры

развивающихся стран, самообеспеченности по многим видам товаров, формированию местных рабочих и технических кадров. Для ряда стран Азии этот этап закончился к концу 60-х годов, Африки — к середине 70-х. В ряде стран замещение импорта сопровождалось соответствующими аграрными преобразованиями, которые устраняли препятствия на пути перехода сельского хозяйства к современным формам социально-экономической организации, обеспечили приток в промышленность дешевой рабочей силы.

Ориентация на экспорт и изменение предпринимательской роли государства. Замена импорта потребительских товаров их внутренним производством, создание отраслей тяжелой промышленности в определенных пределах содействовали строительству независимой самостоятельной экономики.

Вместе с тем процесс импортозамещения имеет свои пределы. Опыт ряда стран показал, что замещение импорта на этапе создания собственного производства машин и оборудования, когда требовались крупные капиталовложения, создавало проблемы для экономики. Обеспечивая экономию иностранной валюты, увеличивая возможности накопления, оно в то же время ориентировано в основном на внутренний рынок, объем которого часто ограничен весьма узкими рамками платежеспособного спроса. Низкая покупательная способность населения ограничивает возможности современного производства и тормозит дальнейший прогресс производительных сил. Импортозамещение порождает дополнительный спрос на продукцию производственного назначения, полуфабрикаты, вспомогательные материалы. При ограниченности капиталов это ведет к увеличению импорта.

Часть обрабатывающей промышленности могла функционировать лишь благодаря ограничениям конкурирующего импорта, налоговым скидкам, прямым и косвенным государственным субсидиям. Хозяйственная отдача обрабатывающих предприятий нередко оказывалась низкой, производимая продукция уступала по качеству аналогичным импортным изделиям.

Энергосырьевые проблемы в мировом хозяйстве в 70-е годы способствовали развитию в развивающихся странах материало- и энергоемких отраслей (химии, металлургии). Это потребовало резкого расширения ввоза машин и оборудования, так как предприятия этих отраслей отличаются крупными размерами, нуждаются в значительной производственной инфраструктуре. В свою очередь поддержание и развитие материальной базы этих отраслей потребовало существенного увеличения экспорта их продукции. В малых и средних странах низкая емкость внутренних рынков препятствовала диверсификации производства. В них импульсы замещения импорта быстро затухали, поскольку наступали исчерпание платежеспособного спроса и насыщение внутренних рынков. Именно малые страны первыми стали переходить к наращиванию экспортного производства в конце 60-х годов.

Стратегия возрастающего участия в международном разделении труда, в частности в странах Восточной Азии, получила обоснование в теории «летящей стаи гусей» или «догоняющего жизненного цикла продукта».

Последовательность и взаимосвязь роста импорта, производства и экспорта были отмечены японским экономистом К. Акамацу в 1943 г. в статистическом исследовании данных о торговле и производстве в отраслях японской промышленности. В 1973 г. К. Кодзима развил концепцию К. Акамацу, назвав ее «догоняющий жизненный цикл продукта».

Переход к политике экспортной ориентации позволяет осуществлять производство определенных видов промышленной продукции в расчете на внешние рынки и увеличить объем внешних поступлений. Это вторая модель развития, которая базируется на активном взаимодействии с иностранным капиталом и формирует экономику открытого типа. Она требует создания необходимых отраслей инфраструктуры, привлечения иностранной технологии. В социально-политическом плане в переходе к экспортной ориентации от замещения импорта воплотился компромисс трех сил — национальной буржуазии, государства и иностранного капитала. Ни одна из них не могла самостоятельно осуществить перестройку хозяйства и соответственно ответить на широкий социальный вызов развития.

Изменения в экономической стратегии связаны не только с усилившейся интернационализацией, воздействием долгового кризиса и международным давлением. Корни изменений лежат также в сдвигах в социальной структуре развивающихся стран в последние десятилетия.

Попытки изменить положение экспортеров в национальной экономике, повысить конкурентоспособность обрабатывающей промышленности дали в большинстве стран ограниченный эффект. Экспортные операции нередко менее прибыльны, чем поставки на внутренний рынок. Поставщики вынуждены были все чаще обращаться к внешним источникам финансирования. Поэтому в промышленной политике различных групп стран были существенные различия как по содержанию этапов, так и по срокам их осуществления.

В крупных развивающихся странах экспорт готовых изделий имеет пределы как стимулятор экономического роста. Так, увеличение вывоза готовых изделий на 1% обеспечивает прирост ВВП на Тайване на 0,15%, тогда как в Индии — на 0,08, в Бразилии — на 0,01%. Поэтому увеличение экспорта в крупных странах служит не столько источником экономического роста, сколько инструментом устранения диспропорций и улучшения технологической структуры. Страны, которые опирались на экспорт ископаемого и сельскохозяйственного сырья, также дольше следовали стратегии замещения импорта. Другие страны, не располагая крупными запасами сырья и находившиеся в сфере интересов Запада, с помощью иностранного капитала смогли вписаться в международное разделение труда, что способствовало формированию современного хозяйственного механизма и более полному использованию их экономических ресурсов. Отчетливо это проявилось в небольшой группе стран.

29.1.2. Основные направления экономической политики

После завоевания политической независимости в экономической

политике развивающихся стран доминировали усилия на ускорение экономического роста и обеспечение необходимых для этого внутренних и внешних условий.

Ускорение экономического роста. Древнейшие страны и народы, в жизни которых до этого столетия ничего не менялось, следовали лозунгу «Нам следует бежать, пока остальной мир может идти шагом». Концепция догоняющего развития предусматривает формирование экономического роста путем увеличения национального дохода и повышения нормы и массы накопления, замещения импорта и обеспечения притока иностранного капитала.

Отличительной чертой концепции догоняющего развития была недооценка социальных проблем, сопутствующих экономическому росту. Предполагалось, что темпы развития экономики неизбежно приведут к расширению занятости, повышению уровня жизни всех, в том числе беднейших слоев населения.

Теоретическим обоснованием модели ускоренного экономического развития послужила неокейнсианская школа. Большой вклад в разработку концепций догоняющего развития внесли работы У. Ростоу, П. Розенштейн-Родана, Р. Нурксе и др.

На потребности быстрого промышленного развития был ориентирован хозяйственный механизм. Государство воздействовало на промышленное развитие путем ограничительных и поощрительных мер, причем поощрительные меры преобладали над ограничительными. Они включали расширение поставок средств производства, технического опыта, производственного и снабженческо-сбытового кредита, развитие системы государственных закупок, регулирование налогообложения.

Укрепление национального предпринимательства. Одним из направлений экономической политики освободившихся стран являлась национализация иностранной собственности. Только с 1960 по 1974 гг. в 62 развивающихся странах произошло 875 случаев национализации иностранных предприятий, главным образом горнодобывающих и плантационных. Основная волна национализации пришлась на 70-е годы. Национализация, ликвидация концессионной формы предпринимательства и экстерриториальности иностранных компаний, ограничение непосредственной эксплуатации природных и людских ресурсов означали крушение внеэкономических методов эксплуатации, относительный переход к экономической эксплуатации этой подсистемы. Следует при этом отметить, что огосударствление предприятий часто не означало полного разрыва с компаниями западных стран.

Внешнеэкономическая политика подавляющего большинства государств была направлена на стимулирование национального производства и ограждение внутренних рынков от конкуренции. Огромный разрыв в уровнях экономического развития с промышленно развитыми странами вызвал необходимость проведения гибкой протекционистской политики для ускорения модернизации отсталых хозяйственных структур. В частности, валютный курс нередко поддерживался на завышенном уровне, что позволяло национальным

предприятиям приобретать необходимое оборудование за рубежом по заниженным ценам. Но подобная практика одновременно сдерживала развитие экспорта.

Новый международный экономический порядок. Одной из особенностей развития политического процесса было преобладание различных форм коллективных действий при выработке экономической политики с целью определения совместной линии по укреплению развивающихся стран в мировой экономической системе — *идея коллективной опоры на собственные силы.* Продолжением этой тенденции было выдвижение в начале 70-х годов комплексных программ изменения характера мирохозяйственных связей и создания новой структуры международных экономических отношений. Новый международный экономический порядок должен был устранить экономическое неравенство, позволить ликвидировать увеличивающийся разрыв между развитыми и развивающимися странами.

Отдельные элементы этой концепции содержались в работах известных западных экономистов Г. Мюрдаля, Г. Зингера, С. Делла. В частности, Г. Мюрдаль поддерживал протекционистские меры развивающихся стран, полагая, что без такой защиты они не смогут эффективно развивать производительные силы. «Экономическое развитие, предоставленное самому себе, является процессом циклической и кумулятивной обусловленности, имеющим тенденцию благоприятствовать тем, кто уже обеспечен, и даже препятствовать усилиям тех, кто живет в менее развитых районах», — отмечал он.

В качестве одного из ключевых вопросов программы переустройства системы мирохозяйственных связей были выдвинуты положения о восстановлении равновесия цен на сырьевые и промышленные товары с целью стабилизации доходов от экспорта освободившихся стран, а также улучшение условий доступа развивающихся стран к передовой технике и технологии, перераспределения национальных доходов между двумя подсистемами мирового хозяйства. Усилия развивающихся стран поддерживались социалистическими государствами.

Тенденция к региональной интеграции. Особое значение придавалось хозяйственным аспектам сотрудничества между самими развивающимися странами. Оно выражалось в тенденции к интеграции их национальных хозяйств на региональном уровне. В отличие от интеграции развитых капиталистических стран тесное экономическое сотрудничество развивающихся государств не подготовлено в достаточной степени предшествующим развитием производительных сил, а вызывалось потребностями ликвидации технико-экономической отсталости, возможностью использовать экономию на масштабах производства.

Данная концепция дополнялась предложениями о создании за счет государственных средств крупных совместных предприятий развивающихся стран, которые могли бы конкурировать на внешних рынках. Однако подобные планы слабо претворялись в жизнь и не оказали значительного влияния на расширение торговли и ускорение экономического роста. Слабость молодой

промышленности не способствовала достижению первоначальных целей. Причины относительно слабой интеграции развивающихся стран связаны также с присутствием иностранного капитала во многих отраслях их хозяйств. Направление внешнеэкономических связей испытывает мощное воздействие интересов западных стран.

29.2. Экономическая стратегия и политика открытой экономики в 80-90-е годы

29.2.1. Экономическая стратегия

Осуществление индустриализации сопровождалось изменениями социально-экономической структуры промышленного производства в зависимости от политической направленности государств. В одних странах корректировалась логика воспроизводства традиционных монополий с целью разрешения противоречий между стремлением торгово-промышленных групп консервировать низшие формы предпринимательства в рамках своего контроля и узостью экономической базы. В ряде стран государство создавало особые условия для формирования крупнейших объединений, которые смогли бы выстоять в конкурентной борьбе на внешних рынках. Нередко на первый план выходило развитие мелкого и среднего предпринимательства. Одновременно решались вопросы ослабления социальных проблем, возникающих в связи с развитием современных предприятий и сужением социальной базы модернизации.

Причины изменения стратегии. В ходе экономических преобразований изменялась роль государства в социально-экономическом развитии развивающихся стран. По мере консолидации предпринимателей в «класс для себя» росло обратное воздействие на государство, которое стимулировало развитие внутреннего рынка и предпринимательства. Относительная самостоятельность государств уменьшается, меняются формы и методы экономической политики. Вместо прямого регулирования на передний план вышли косвенные меры, что повысило роль стихийно-рыночных импульсов в развитии национальных хозяйств.

В экономическом плане дальнейшее расширение активности государства наталкивалось на дефицита государственных бюджетов, инфляцию. Стимулирование развития при относительном сужении собственной финансовой базы государственного сектора вынуждало его прибегать в больших масштабах к внешним займам. Это в свою очередь ограничивало финансовую базу воспроизводства, привело во многих странах к неспособности погасить вовремя международные долги.

Став гарантом обслуживания внешнего долга, государство под давлением МВФ, МБ вынуждено ограничивать свои экономические и социальные функции и все больше склоняется к обеспечению условий воспроизводства не в национальном, а в транснациональном плане. Долговое бремя заставляет

отказываться от ряда стратегических направлений в изменении участия национальных экономик в международном разделении труда. В связи с изменением социально-экономической обстановки в мире после развала социалистической системы любые варианты национальных стратегий, предполагающие укрепление сбалансированного многоотраслевого комплекса с помощью государства, не могли рассчитывать на материальное обеспечение за счет внешних средств.

Произошло сокращение предпринимательской активности государства. Государственные предприятия получили большую автономию при сокращении макроэкономических функций. Значительная часть госпредприятий перешла под контроль иностранных компаний в процессе реструктуризации внешних долгов. Доля государственных предприятий в создании валового продукта значительно сократилась (1986 г. — 12, 1991 г. — 11% ВВП).

Основные направления экономической стратегии. Глубокие кризисы 70—80-х годов в мировом хозяйстве, резкие сдвиги в структуре производства и международного разделения труда, усложнение экономических и социальных условий выхода развивающихся стран на мировые рынки, огромная внешняя задолженность привели к серьезным нарушениям воспроизводства и усилению воздействия внешних факторов на их развитие.

В течение 80-х годов международные организации вынуждали развивающиеся страны принять открытую стратегию развития, уделяя большое внимание рыночным сигналам, уменьшению импортных барьеров, препятствий в движении капитала, изменению валютных курсов. Основной принцип — внутри страны экономить, вовне продавать. Движение в этом направлении было центральной целью программ предоставления займов. За 1980—1991 гг. 76 стран, одобрившие программы Мирового банка и МВФ, получили на их осуществление займы. Отмеченные направления экономической политики стали рассматриваться как универсальное средство решения социальных и экономических проблем безотносительно к уровню, типу и национальным особенностям развития стран. Неоконсервативная волна в ведущих западных странах способствовала популярности данных подходов к экономическому развитию.

29.2.2. Экономическая политика

В общем русле экономической стратегии можно выделить два основных типа экономической политики: политика стабилизации и политика структурной перестройки.

Характеристика основных направлений политики. В политике *стабилизации* исходят из того, что главной причиной инфляции является изменение спроса, а в качестве основного метода борьбы с ней используют ограничительную денежно-кредитную практику (изменение учетных ставок, сокращение дефицитов бюджета, сжатие предложения денег). *Политика структурной перестройки* включают либерализацию торгового режима, перестройку налогообложения в целях содействия эффективности

производства, увеличение сбережений, либерализацию ценообразования, улучшение управления государственными предприятиями с целью повышения их прибыльности. Данные меры в первую очередь отвечают интересам ТНК и в определенной мере — потребностям развивающихся стран.

Последствия политики. Проведение структурной политики вызывало большие сложности. Таможенная защита давала возможность развития стратегически важных для национальной экономики и потенциально жизнеспособных производств, которые не могли в течение какого-то времени обходиться без государственной поддержки. Поддержание стабильного валютного курса ослабляло инфляционное давление, что соответствовало не только интересам широких слоев населения, но и интересам государственных и частных получателей зарубежных кредитов. В противном случае у них увеличиваются размеры долговых обязательств в национальных денежных единицах. Кроме того, поддержание определенного уровня самообеспеченности помогало правительствам стабилизировать экономическое и социальное развитие, ослабляло дестабилизирующее влияние мирового рынка.

Стабилизационные мероприятия особенно в условиях 80-х годов привели к сокращению совокупного спроса, снижению инвестиций и стагнации или спаду производства. Потребление почти повсеместно уменьшилось, в том числе в результате перекачки ресурсов в экспортный сектор через механизм девальваций. Положительные результаты осуществления программ МБРР и МВФ оказались очень ограниченными, что признавали эти организации.

Между странами, которые одобрили и которые не одобрили программы Мирового банка, обнаруживается мало различий в показателях их экономического положения.

Политика структурной перестройки разрушила социальный контракт между верхами и наемной рабочей силой, механизмом реализации которого выступали корпоративизм, а идеологической основой служили идеи модернизации под руководством государства.

Подобные неоднозначные результаты открытости экономики и структурной перестройки определяются многими факторами. Существующая дезинтегрированность социально-экономических структур, а также направленность политики стран-доноров определили низкую эффективность использования иностранной помощи. Возросла дефицитность платежных балансов, она вызвала достаточно сильное ограничение импортных потребностей, которые оказывали отрицательное влияние на экономический рост (в 1966—1986 гг. эластичность экономического роста к импорту составляла 0,28).

Кризисы платежных балансов способствовали процессам либерализации внешней торговли нередко из-за необходимости прибегать к займам, предоставлявшимся на условиях изменения внешнеэкономической политики. Низкопроцентные займы и дары не могли компенсировать неблагоприятного развития экспортной торговли, особенно сырьевыми товарами. Если несколько стран вывозят один и тот же товар и каждая из них принимает меры к увеличению экспорта, то предложение этого товара на мировых рынках может

превышать спрос и понижать экспортные цены. Так, в течение 80-х годов экспорт из стран Латинской Америки увеличился в натуральном выражении на 60%, а в денежном из-за снижения цен — лишь на 24%.

Снижение цен на сырьевую продукцию развивающихся стран сопровождалось тенденцией к девальвации их национальных валют. Особенно четко это проявлялось в странах с высоким уровнем задолженности и испытывающих давление дефицитов платежного баланса. Из 36 стран, по которым МВФ подсчитывает эффективный валютный курс, свыше половины за 1980—1990 гг. понизили курсы своих валют больше чем на 1/4.

Подобное падение эффективного валютного курса поднимало прибыльность экспортных поставок сырьевого сектора и способствовало увеличению предложения на мировых рынках.

Либерализация внешнеторгового режима в странах мировой периферии улучшила условия торговли для промышленно развитых стран. В этой связи ряд сторонников неоклассического направления (П. Кругман и др.), несмотря на различие в подходах, признают основную предпосылку Р. Пребиша и Г. Зингера о том, что фундаментальную долговременную асимметрию между двумя глобальными подсистемами нелегко преодолеть с помощью либерализации международных рынков товаров и капитала. Во многих случаях свободная торговля может сохранять или углублять диспропорции в мировом хозяйстве.

Таким образом, перестройка хозяйственного механизма по жестким неоклассическим рецептам затормозила укрепление позиций многих развивающихся стран в мировом хозяйстве. Политика структурной перестройки нередко уменьшала доходы и тем самым — покупательную способность национальных рынков. Освобождение цен, особенно на закупаемые товары, создало дополнительное давление на предпринимательские структуры, имеющие ограниченный доступ к кредитам. Политика открытой экономики уменьшила внимание к промышленности и индустриализации.

Сокращение роли государства не сделало национальные экономики развивающихся стран в целом более эффективными. Нередко утверждается, что частные капиталовложения более производительны, чем государственные. Как показал анализ по 53 развивающимся странам, включая 10 стран Тропической Африки, в 80-е годы государственные капиталовложения в целом были более производительны, чем частные.

Экономическая либерализация не способствовала укреплению гражданского общества. Размывается «средний класс», из-за чего гражданское общество не может заменить государственные инстанции в выполнении их функций.

Частичные изменения. Уже в конце 80-х годов стали приходить к выводу о необходимости проведения долгосрочной структурной политики, направленной на преодоление хозяйственных диспропорций. Эксперты МВФ все чаще стали отмечать, что на макроэкономические диспропорции нужно воздействовать не только со стороны спроса, но и со стороны предложения. Это означает, что следует усиливать эффективность использования существующего

производственного потенциала за счет перераспределения капитала, стимулирования внутренних сбережений и инвестиций.

Приоритетной целью экономической политики становится увеличение капиталовложений, которое достигается как через осуществление целенаправленных инвестиционных программ, так и посредством стимулирования частных вложений рыночными методами. В последнем случае важную роль играет становление реалистичного уровня учетных ставок и валютного курса.

Вопросы к теме

1. Какие меры предпринимали развивающиеся страны для преодоления зависимого положения после достижения политической независимости?
2. Почему развивающиеся страны осуществляли индустриализацию, в чем ее суть?
3. Охарактеризуйте модели индустриализации.
4. Какие меры предпринимались для укрепления экономического положения развивающихся стран в 60—70-е годы?
5. В чем заключается суть открытой стратегии развития?
6. Каковы характерные черты мер стабилизации и мер структурной перестройки?
7. Как менялась роль государства в экономическом развитии стран мировой периферии?

Глава 30

ИНДИЯ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Индия — аграрно-индустриальная страна, *входит в группу стран с низким уровнем дохода на душу населения.* Это одна из крупнейших стран мира, занимает 2,4% территории земного шара и сосредоточивает 16,5% мирового населения. Она обладает значительными минеральными ресурсами — большие запасы железной руды, бокситов, значительные месторождения марганцевой руды, слюды, крупные месторождения медных, вольфрамовых, цинковых, оловянных и кобальтовых руд. Производительные силы страны развиты слабо. Доля Индии составляет около 1,5% в ВМП, подсчитанном на основе текущих валютных курсов и 4,4% — на основе покупательной способности валют. По производству валового продукта на душу населения по ППС Индия уступает США в 14 раз, КНР — в 1,5 раза.

В древнем мире Индию представляли как страну сказочного изобилия и немыслимых чудес. Индия открыла и подарила миру рис, хлопок, сахарный тростник, ряд специй, домашнюю птицу, шахматы, десятичную систему исчисления, пришедшую на Запад через арабские земли в неизменном виде.

Почти полуторавековое колониальное господство затормозило хозяйственное развитие страны, надолго законсервировав архаичные экономические и социальные структуры. Была сформирована специфическая колониальная экономика с ее низко продуктивным сельским хозяйством и слаборазвитой промышленностью. Страна была превращена в сельскохозяйственный придаток Британии. Ведущие позиции в экономике Индии занимал британский капитал, который в основном функционировал отдельно от национального. Преобладали докапиталистические уклады и раннекапиталистические формы хозяйства, современные структуры хозяйства охватывали лишь 5% населения и давали 10—15% национального дохода. В начале 50-х годов примерно 35% движения национального капитала не опосредовалось товарно-денежными отношениями.

Накануне Второй мировой войны Индия производила на душу населения чугуна в 36 раз меньше Британии, в 7 раз меньше Японии. Промышленность имела однобокое развитие: преобладала легкая промышленность, не было собственного машиностроения, деградировало сельское хозяйство. Доля страны в мировом производстве не превышала 1%, средняя ожидаемая продолжительность жизни составляла около 32 лет, число грамотных — 18%. В 1947 г. страна была расколота на две части — Индию и Пакистан.

Завоевание политической независимости создало предпосылки для ликвидации традиционных социально-экономических структур. Основным направлением экономических преобразований стали перевод хозяйств на промышленную основу и ускорение экономического роста.

30.1. Основные черты экономического развития

Темпы, факторы и условия экономического роста. Длительное время хозяйство страны росло относительно низкими темпами, уступая по соответствующим показателям всем развивающимся странам и миру в целом. Темпы хозяйственного роста значительно возросли в 80—90-е годы. По этим показателям Индия превосходила развивающиеся страны в целом (табл. 30.1.).

Таблица 30.1

Среднегодовые темпы экономического роста Индии, %

	1970—1980	1981—1990	1991—1999
ВВП	3,1	5,1	5,0
ВВП на душу населения	1,0	3,3	3,2
ВВП развивающихся стран	5,6	2,3	4,4

И с т о ч н и к: Economic Survey 1995—96. Government of India. S. 1—5; Мировая экономика. — М., 1995. — С. 113; World Economic and Social Survey. UN., 2000, p.248.

Повышение темпов роста объясняется предпринятыми ранее мерами по преодолению отсталости социально-экономической структуры хозяйства, усилению национального капитала.

1. Уровень сбережений повысился до 23—24%, в 50-е годы он составлял 10—13% ВВП. Основная масса сбережений (порядка 80%) осуществлялась в домашних хозяйствах. Сбережения частных компаний не превышали пятой части их общего объема.

С 80-х годов начала расти общая факторная производительность. Этому способствовала политика финансовой стабилизации, сокращения дефицитности государственного бюджета. Социальные расходы правительства не превышали 1,7% ВВП. В 90-е годы резко снизился уровень инфляции — с 13,6 до 3%

2. Экономический рост в Индии сопровождался улучшением квалификации рабочей силы, о чем свидетельствует повышение уровня грамотности. Однако до конца XX в. Индия оставалась в числе наименее грамотных стран, где только 62% взрослого населения может читать и писать (в КНР — 80%). До середины 80-х годов неграмотным было более половины населения. Ни одна страна, за исключением богатых нефтью стран Персидского залива, не обеспечила индустриализацию без достижения уровня грамотности в 60%. Индия выделяет только 3,4% ВВП на образование, что ниже уровня 50-х годов. Но она направляет слишком большую долю своего бюджета на высшее образование для детей тонкого слоя богатых. Большинство закончивших вузы получили образование в области искусства, коммерции и юриспруденции и только 5% — в области машиностроения.

3. Темпы роста экономики сдерживались неразвитостью инфраструктуры

— энергетики, связи, транспорта. Индийское хозяйство испытывает недостаток электроэнергии — порядка 7%. Потребление электричества на душу населения составляет 350 кВт-ч в год, это один из низких показателей в мире. В 1998 г. на 1000 жителей приходились только 22 телефонных номера и один мобильный телефон (в КНР — 70 и 19, в Малайзии — 198 и 99).

Значительные средства отвлекаются на военные нужды — 2,6-2,3% ВВП.

4. Особое положение сложилось в сфере научных исследований. Страна занимает видное место на арене НИОКР, символом чего является Бангалор — «силиконовая долина» Индии. В некоторых сферах индийские лаборатории относятся к мировому классу. Это сферы информационной технологии, технологии материалов, ряд направлений биологии и биотехнологии. Расходы на НИОКР достигают 0,8% ВВП страны. Основная масса исследований осуществляется в фундаментальной сфере, недостаточно внимания уделялось прикладным исследованиям. Большие средства направляются на термоядерные и космические исследования.

Относительно высокие темпы экономического роста способствовали увеличению занятости в промышленности и в сфере услуг. Вместе с тем остается огромное относительно избыточное население в сельской местности. В стране медленно сокращаются масштабы бедности и безработицы. За чертой бедности находится примерно 36% населения. Их доход не позволяет им приобретать даже физиологический минимум продуктов питания. Примерно треть сельского населения не приобретает фабричные товары. Промышленные потребительские товары длительного пользования покупает зажиточная верхушка в 5—10% населения. Правда, в абсолютных размерах она составляет значительную группу населения, сравнимую с численностью всего населения крупных западных стран.

В результате в Индии сохраняется двойственный, дуалистический рынок. Стагнация платежеспособного спроса на предметы первой необходимости, в которых нуждается большинство населения, сочетается с ростом платежеспособного спроса на предметы длительного пользования.

5. Общую обстановку в стране отягощают сепаратистские движения в штатах Ассам (с 1979 г.), Пенджаб (с начала 80-х г.), в Кашмире (с 1989 г.).

Структурные сдвиги. За 80—90-е годы в хозяйстве страны произошли огромные социально-экономические изменения. Промышленное производство выросло в 3,3 раза (1950—1980-е годы — более чем в 5 раз). Доля промышленного производства поднималась до 30%, обрабатывающей промышленности превышала 19% ВВП (1950 г. - 11,4%) (табл. 30.2).

В 90-е годы произошли изменения в отраслевой структуре *промышленного производства.* Самыми быстрыми темпами росло производство шелка, шерсти, искусственных волокон, напитков и табачных изделий, что привело к заметному возрастанию доли легкой промышленности.

Таблица 30.2

Отраслевая структура хозяйства Индии (добавленная стоимость), % ВВП

Отрасли	1980	1990	1999
Сельское хозяйство	38	31	28
Промышленность	24	27	25
Обрабатывающая промышленность	16	17	16
Услуги	39	42	46

И с т о ч н и к: World development report 1999/200, 2000/2001. World Bank.

Быстрорастущим сектором обрабатывающей промышленности была электроника. За 1992—1997 гг. ее производство увеличивалось на 40% в среднем в год. Особенно высокие темпы роста отмечались в производстве программного обеспечения (58%). Развитие электроники сопровождалось крупными сдвигами в производстве информационной технологии

В результате в структуре обрабатывающей промышленности произошли неоднозначные изменения. С одной стороны, усилились традиционные отрасли, с другой — повысилась доля электроники, но понизилась доля машиностроения. Последние тенденции привели к внутриотраслевым диспропорциям в национальном производстве, что находит разрешение в экспортной направленности производства электроники.

Огромную роль в экономике Индии играет *сельское хозяйство.* Оно производит 28% внутреннего продукта (1950 г. — 50% ВВП), в нем занято почти 67% рабочей силы. После достижения независимости продовольственной проблеме придавалось важное значение. За вторую половину XX в. сельскохозяйственное производство увеличилось в 3,6 раза (1980—1987 гг. — в 1,6 раза), производство пищевого зерна возросло с 51 до 192 — 200 млн т. Урожайность зерновых составляет 1,8 т с га, пшеницы — 2,5 — 2,6 т с га.

Таблица 30.3

Темпы прироста пищевого зерна, %

1967—1979	1979—1989	1989—1998
2,02	3,54	1,8

И с т о ч н и к: Economic survey 1999—2000. Government of India. P 134.

В стране в основном решена продовольственная проблема, но на душу населения приходится лишь несколько больше 0,5 кг зерна в день. В структуре сельскохозяйственного производства низок уровень животноводства — 25%. Среднедушевая норма потребления продуктов остается крайне низкой, в энергетическом эквиваленте составляя около 2250 калорий. Товарное производство зерновых все еще сосредоточено в основном на 15% всех обрабатываемых земель, которые приходятся на житницу Индии — штаты Харьяна, Пенджаб, Западный Уттар Прадеш.

Достигнутый в штатах экономический потенциал по-прежнему связан преимущественно со степенью развития сельского хозяйства. В большинстве штатов восточного побережья, юго-востока и других районов малоземелье основного массива крестьянства служит причиной воспроизводства традиционных форм аграрных отношений. Встречающиеся там зоны современного земледелия не определяют общего состояния. Сооруженные в этих районах промышленные предприятия отличаются невысоким социально-экономическим эффектом. Усиление хозяйственного взаимодействия между штатами и подключение их к механизму общенационального рынка порождают социальную напряженность в плане регионального неравенства (Разрыв в уровнях экономического развития невелик —5:1— Пенджаб и Бихар).

Социально-экономическая изменения происходят во всех сферах хозяйства. В кредитной системе наряду с организованным сохранился огромный неорганизованный денежный рынок, где действуют местные банкиры и ростовщики-профессионалы — выходцы из определенных каст, торговцы-посредники, мелкие общества взаимного кредита. В первые годы независимости основная часть крестьян и мелкой промышленности были подчинены торгово-ростовщическому капиталу, который истощал их высоким ростовщическим процентом и тем самым препятствовал товарной трансформации. Обычная ставка процента в неорганизованном секторе колебалась от 18 до 36%, а в ряде экономически отсталых районов превышала 75% годовых. В последние годы удельный вес организованного, в частности сельскохозяйственного, кредита превысил 60% по сравнению с 7% в 1950 г. и 29% в 1970 г.

Общие итоги. Еще в 80-е годы Индия превратилась из аграрной в аграрно-индустриальную страну. Получили развитие такие наукоемкие отрасли, как атомная, электронная, аэрокосмическая. Ее промышленный потенциал сопоставим с потенциалом многих индустриальных стран. Стабилизировано продовольственное положение, 91% населения обеспечен питьевой водой. Средняя ожидаемая продолжительность жизни превысила 60 лет (1980 г. — 50,4 года).

В мировом производстве, несмотря на огромные сдвиги в индийской экономике, страна выделяется сырьевыми и базовыми отраслями. В конце 90-х годов на долю Индии приходилось 30% мирового производства земляных орехов, 28 — чая, 21 — риса, 11 — молока, сахара, 10 — пшеницы, 8,5% удобрений. Страна является одним из крупнейших производителей натурального каучука и кофе. В производстве черных металлов на ее долю

приходится 4,8% мирового выпуска, неэлектрических машин — 0,9%, в изготовлении программного обеспечения — 0,5% мирового объема.

30.2. Этапы экономического развития Индии

Развитие экономики независимой Индии характеризуется достаточно четко выраженными режимами воспроизводства или этапами развития.

• Первое десятилетие относят к стабилизационному периоду, когда формировались основы хозяйственного механизма. Завоевание независимости положило конец внеэкономическому принуждению и торговой экспансии со стороны Британии, прямому контролю английского капитала над отдельными отраслями экономики. Условием создания внутреннего рынка и подъема национального хозяйства на этом этапе становилось устранение диспропорций, возникших вследствие искусственного раздела страны, который нарушил сложившиеся отраслевые и особенно территориальные пропорции. Важным направлением политики стало устранение наследия феодализма (система заминдари). В этот период была выдвинута и разработана концепция сочетания централизованного планирования и рыночных связей.

Создание исходных предпосылок для развития национальной экономики включало умеренное стимулирование крупного капитала в промышленности, введение импортного протекционизма и валютного контроля. Неограниченная конкуренция иностранных товаров создавала серьезный инвестиционный барьер на пути формирования индийского капитала, увеличивала минимальную сумму, которой должен был располагать отдельный владелец денег или товара для того, чтобы превратиться в капиталиста. Массовый рост мелкого и среднего предпринимательства задерживался, сильно ограничивался процесс перерастания мелких и средних капиталов в более крупные. Индийское государство поддерживало мелкое производство с использованием массового традиционного ручного труда, чтобы обеспечить необходимый уровень занятости и производство дешевых потребительских товаров

• Второй период — с середины 50-х до середины 60-х годов — выделяется интенсивной индустриализацией, когда были предприняты меры по перестройке существовавших производственных отношений, ограничению свободы рыночных сил и иностранного капитала. Идеологически с середины 50-х годов это оформлялось лозунгом построения «общества социалистического образца». Однако при существовавшем соотношении социальных и политических сил усилия государства были направлены на то, чтобы форсировать переход от колониальной социально-экономической структуры к капиталистической.

Образование государственной собственности шло по основным направлениям: переход в руки национального государства собственности колониальных властей; национализация ряда частных компаний, принадлежащих национальному капиталу; строительство новых предприятий на государственные средства.

Индустриализация проводилась в форме замещения импорта. При

осуществлении курса на развитие «самоподдерживаемой и самообеспеченной» экономики важное значение придавалось снижению зависимости от внешней помощи, диверсификации отечественной продукции. Главный сдвиг в основной период форсированной индустриализации заключался в резком увеличении удельного веса металлургической, машиностроительной и химической промышленности.

Опережающий рост импортозамещающих отраслей крупной промышленности стимулировался противоречиями между Индией и западными странами. Доля промышленности в чистых капиталовложениях возросла с 26,4% в первой половине 50-х годов до 41,1% первой половине 60-х годов.

Курс на развитие тяжелой промышленности позволил городской буржуазии опереться на поддержку широких патриотических сил, заинтересованных в укреплении политической независимости. Одновременно он допускал сосуществование промышленного капитала и верхушки традиционных укладов, располагавших большим политическим влиянием. Возросла роль государства в предпринимательской сфере. Все это способствовало формированию предпосылок для создания многоотраслевого комплекса, охватывающего производство промежуточной продукции и капитальных товаров. Одновременно возросли диспропорции между промышленностью и сельским хозяйством.

• На этапе с середины 60-х годов были предприняты целенаправленные усилия по ликвидации резких диспропорций между крупной промышленностью, сельским хозяйством и мелким производством. В эти годы было положено начало стратегии «зеленой революции», приняты программы помощи сельской бедноте, оказывалось содействие мелкому производству. Новый цикл аграрных преобразований проходил путем очагового развития в силу противодействия им со стороны феодальных сил.

До середины 70-х годов темпы роста производства продовольствия отставали от темпов роста населения. В целях сглаживания структурных и региональных отношений проводились аграрные преобразования. Они проходили на уровне штатов и растянулись на длительный срок. Проводившиеся аграрные реформы не обеспечили существенного перераспределения земли. Создавшаяся чересполосица на изъятых у феодалов землях сохраняла основные черты старой феодальной и полуфеодальной системы в результате увеличения числа нерентабельных хозяйств.

Политика защиты и государственной поддержки промышленности и мелкого предпринимательства обеспечивала устойчивость предпринимательского сектора. Средний уровень банкротств стал наименьшим по сравнению с предыдущими периодами, но число убыточных предприятий возросло. Важной вехой в пересмотре экономической политики на этом этапе была национализация коммерческих банков в 1969 г., ослабление таможенного протекционизма. В 60-е годы произошло снижение таможенной защиты с 200% до 69%, но она оставалась высокой.

• Середину 70-х — конец 80-х годов можно выделить как этап относительно сбалансированного роста, который был ограничен внутренним

спросом. Характерная черта этого этапа — спрос стал сдерживать развитие не только отдельных отраслей крупной промышленности, но и всего частного сектора. На это серьезное влияние оказали внешние условия воспроизводства, в частности, повышение цен на сырьевые товары. В экономической политике задачи ускорения роста все больше уступали целям поддержания равновесия современного и традиционного секторов. Уже к концу 70-х годов процесс форсированной товарной трансформации по ряду параметров приблизился к завершению. Развитие капиталистических отношений в основных отраслях экономики приобрело самоподдерживающийся характер.

Усложнение проблем структурных преобразований вызвало необходимость принятия государством ряда стабилизирующих мер, включая осуществление специальных программ помощи сельской бедноте. Эти программы предусматривали распределение среди бедноты скота, других средств производства, а также организацию общественных работ в деревне с целью увеличения занятости. В середине 80-х годов на эти цели было направлено 7% общих плановых ассигнований. Были предприняты попытки ускорить техническую модернизацию крупного производства на основе увеличения государственных капиталовложений и расширения действия рыночных сил. Особая политика проводилась в отношении «больных» предприятий. Для предотвращения их банкротства и связанной с этим безработицы государство национализировало ряд таких предприятий или установило над ними государственное управление. Одновременно проводилась политика развития мелкого предпринимательства в сельской местности (сельская индустриализация). Это требовало крупных государственных средств.

Во второй половине 80-х годов дефицит государственного бюджета ежегодно составлял 7—9% ВВП. Государственный долг поднялся с 51 до 66% ВВП, а внешняя задолженность увеличилась с 16 до 29% ВВП.

К концу этого периода произошли крупные изменения в отраслевой структуре обрабатывающей промышленности. В полтора-два раза сократилась доля продовольственных товаров, хлопчатобумажных тканей, джутовых и текстильных изделий. В середине 50-х годов около 2/3 совокупной продукции промышленности приходилось на пищевые и текстильные товары, в конце 80-х годов — примерно 1/3. В два-три раза возросла доля нефтепродуктов, химических товаров, машиностроения. Доля инвестиционных товаров достигла почти 10% промышленного производства.

Развитие промышленности привело к созданию в стране многоотраслевого хозяйственного комплекса, превращению национального хозяйства в саморазвивающуюся, самодостаточную систему.

• Пятый период охватывает 90-е годы и характеризуется либерализацией экономики. В этот период в силу кардинальных социально-экономических изменений в мировой и индийской экономике наиболее мощные монополистические группы пытаются решить экономические проблемы страны преимущественно путем активизации внешнеэкономических связей, в том числе сотрудничеством с ТНК.

Было проведено дерегулирование внешнеэкономической сферы.

Средневзвешенный тариф понижен с 87% до 16%, а курс рупии по отношению к доллару — в 2,4 раза. Иностранный капитал получил возможность приобрести 51% акций в 34 приоритетных отраслях. Число отраслей, в которых развивался государственный сектор, сокращено с 17 до шести. Государственные предприятия получили большую автономию при осуществлении хозяйственной деятельности, им разрешено создавать совместные предприятия.

Вместе с тем правительство проводило политику приоритетной поддержки отечественных предпринимателей. Сокращение государственной собственности осуществлялось осторожно, путем коммерциализации предприятий.

Социально-экономические реформы не привели к ускорению экономического роста. Среднегодовой прирост, по разным подсчетам, находился в пределах 5—6%, что ниже показателя 80-х годов. Для развивающейся страны данные темпы роста не обеспечивают экономического прорыва и значительного снижения бедности.

30.3. Характерные черты хозяйственного механизма

Общая характеристика. В ходе многолетних преобразований в Индии сложился особый тип производства, включающий государственное предпринимательство, крупные частные объединения, мелкое капиталистическое производство и традиционный сектор. Сохраняющаяся многоукладность препятствует созданию всеохватывающего хозяйственного механизма: он сохраняет свою фрагментарность. До сих пор рыночные, капиталистические отношения в хозяйстве, особенно в сельскохозяйственной сфере, соседствуют с полуфеодальными, поскольку прибыль не выступает регулятором хозяйственных процессов. Удельный вес организованного сектора индийской экономики в национальном доходе превышает 50%, но в занятости — порядка 30%. В промышленности организованный сектор преобладает.

Основу неорганизованного, неформального сектора составляет домашняя промышленность, сосредоточенная главным образом в деревне и органически связанная с ее экономикой. Она представляет собой в основном унаследованную форму ремесленного производства индийской общины.

Сектор крупного частного предпринимательства. Структура индийского предпринимательства сильно поляризована. Главенствующие позиции в ней занимают представители крупнейших состояний. Еще в колониальный период сложилась высокая концентрация производства при крайне незначительном развитии новых отраслей промышленности. В 1948 г. предприятия с числом занятых свыше 1000 человек составляли около 7% их общего числа, но на них было занято около 70% рабочей силы и приходилось более 70% вновь созданной стоимости в промышленности.

Сейчас подавляющая часть капитала сосредоточена в руках крупных промышленно-финансовых групп, ряд которых представляет собой порождения восточных монополий. В число крупнейших входят Тата, Хиндустан Левер,

Амбани, Адутья-Бирла, Бая-Муканд. Активы 20 крупнейших торгово-промышленных групп составляют 30% совокупных активов частного акционерного сектора. Под контролем крупнейших групп оказался ряд ключевых отраслей, определяющих основные направления технического прогресса: производство многих видов промышленного оборудования, сельскохозяйственное машиностроение, электротехническая, автомобильная и фармацевтическая промышленность, производство информационной техники.

Данные группы уже превратились в промышленные объединения. Увеличение их активов отражает концентрацию производства, а не подчинение мелких и средних производителей. Снизился торгово-ростовщический контроль и эксплуатация подконтрольных компаний.

Роль государства. После обретения Индией собственной государственности произошло резкое усиление хозяйственной роли государства. Государственное предпринимательство было сосредоточено прежде всего в крупной промышленности, где на него приходились почти 3/5 основного капитала и половина рабочей силы. Это черная металлургия, машиностроение, химическое производство, нефтепереработка.

Доля государственных компаний в масштабе всего хозяйства невелика. Она поднялась с 3% в 1950 г. до 12% ВВП в 1986 г., составив 100% в железнодорожном, авиационном транспорте, 53 — в морском, 96 — в электроэнергетике, 100 — в нефтяной промышленности, 98 — в угольной, 93% — в банковском и страховом деле. В обрабатывающей промышленности участие государства оставалось относительно небольшим — 10%. Поскольку госсектор развивался преимущественно в капиталоемких отраслях, его вклад в расширение занятости оказался значительно скромнее — с 4,2 до 7% экономически активного населения.

Развитие государственного сектора в наиболее капиталоемких отраслях инфраструктуры и промышленности резко ускорило создание отечественной базы важнейших средств производства, позволило проводить политику низких, нередко субсидируемых цен на их продукцию, что стимулировало ускоренное развитие большинства потребляющих ее отраслей экономики. Переход основной части банков в руки государства в 1969 и 1980 гг. усилил эффективность привлечения банковских вкладов, так как они гарантировались экономической мощью государства, повышением ставок по вкладам, расширением сети отделений.

Содействие решению общенациональных целей ограничивало прибыльность государственного сектора. Норма прибыли в общественном секторе была ниже частного, но за 80—90-е годы она значительно возросла (валовые прибыли к используемому капиталу в 1996 г. составили 15,1% против 7,8% в 1980 г.). Государственный капитал развивал отрасли, которые был неспособен поднять частный капитал, но от которых зависели условия воспроизводства во многих других отраслях хозяйства.

Ряд производств, доступных для мелкой промышленности, был зарезервирован за мелкими и средними предприятиями, самостоятельными производителями. Основным методом разделения сфер предпринимательства

было промышленное лицензирование.

Большую роль в регулировании хозяйства играла кредитно-денежная политика правительства. Были созданы организации долгосрочного финансирования промышленности, которые расширили масштабы финансовой поддержки, способствовали изменению ее отраслевой и социально-экономической структуры. На финансирование промышленности была направлена налоговая политика, важнейшим элементом которой стало сочетание высокой прогрессивности обложения дивидендов и других распределяемых доходов, идущих на личное потребление. При этом реинвестируемые прибыли имели льготы, распространявшиеся также на покупку государственных ценных бумаг, акций и облигаций промышленных предприятий.

Государство оказывало значительное воздействие на развитие сельского хозяйства. В его руках была сосредоточена основная часть ирригационной системы, орошавшей 40% соответствующих сельскохозяйственных земель. Центральное правительство устанавливало закупочные цены на минимальном уровне для пшеницы и риса и осуществляло разнообразный контроль над многими другими продуктами, применяя комбинацию ценового регулирования и субсидирования в целях поддержки предпринимателей и потребителей. Для этого было создано 200 региональных сельскохозяйственных государственных банков. Государство субсидировало поставки воды для ирригации, электроэнергии, удобрений и ряда других важнейших средств производства. Во многих частях страны сельхозпроизводители не платили за электричество. Наибольшие расходы правительства шли на субсидирование удобрений — 0,7% ВВП в 1997 г. В целом государство в 1995—1997 гг. обеспечивало до 22% капиталовложений в сельское хозяйство против 35% в 80-е годы.

Для осуществления структурных сдвигов необходимо было координировать функционирование всех форм хозяйственной деятельности. Важнейшим инструментом такой координации стали *пятилетние планы,* включавшие в себя программы развития страны в отраслевом и социально-экономическом аспектах, цели, стратегию их достижения и мобилизации ресурсов. Директивный характер планы имели лишь в отношении государственных капиталовложений, по отношению к частному сектору они играли индикативную роль. План в конкретной форме определял направление и характер экономической политики, границы и глубину государственного вмешательства в хозяйственное развитие страны. Ряд исследователей оценивает индийскую экономику не как планируемую, а как контролируемую. Своего пика «контролирование» достигло в 70-е годы, в последующий период шло его ослабление.

К государственному сектору непосредственно примыкают и частично входят в него совместные и государственно-кооперативные предприятия, которые представляют собой особую форму взаимодействия между государственным «и частным сегментами хозяйства. Наибольшее развитие получила государственно-кооперативная система кредита. Доля «совместных» компаний в капитале фабричных предприятий к середине 80-х годов поднялась

до 8%, а доля земледельческих производственных кооперативов чистой посевной площади составляла лишь 0,2%, доля кооперативных предприятий в капитале фабричной промышленности — 2%.

Сектор мелких и средних предприятий. Развитие концентрации и централизации капитала не привело к соответствующему росту средних предприятий. Их поддержка со стороны государства была значительно меньшей, чем мелких, а степень прямой конкуренции с крупными предприятиями — значительно большей. По своим размерам индивидуальные и средние капиталы сильно уступают иностранному и национальному крупному предпринимательству. В структуре промышленного предпринимательства остается неразвитым среднее, связующее звено между мелкими и крупными предприятиями, развитие которого может ослабить общую степень концентрации и централизации капитала.

Мелкая промышленность в основном развивается из торгового капитала, а не вырастает из докапиталистических укладов и не преобразует их. Это один из аспектов, который предопределяет высокую поляризацию социальной структуры индийского хозяйства, способствует сохранению докапиталистической промышленности.

Трудовые отношения. Процесс индустриализации мало изменил соотношение в структуре наемного труда. Основная масса экономически активного населения сосредоточена в докапиталистической, неорганизованной, периферийной экономике. Современный сектор охватывает около 30% экономически активного населения. Это свидетельствует о преобладании в стране традиционных докапиталистических и различных переходных форм занятости по найму. Они характеризуются всякого рода внеэкономическими зависимостями работника (кабальные, кастовые, родоплеменные и другие обязательства).

Процессы формирования и регулирования рынка труда в организованных и неорганизованных сферах экономики носят автономный характер. Особенностью формирования и положения рабочей силы в традиционных отраслях является ее устойчивая связь с деревней. Сильное давление безработицы, иерархичность кастового размещения наемного труда, тяжелые жилищные условия способствуют сохранению традиционных потоков мигрантов из тех же деревень и районов в одни и те же города, предприятия, отрасли. При найме рабочей силы сохраняют свое влияние религиозная, кастовая, этнонациональная принадлежность, а также землячества. Пирамида кастовой структуры соотносится с основными социальными различиями в их составе. Наибольшая концентрация низших каст, неприкасаемых сохраняется среди сельскохозяйственных, строительных и промышленных рабочих неорганизованной сферы экономики.

Рост относительного перенаселения повышает выгодность докапиталистических форм эксплуатации в неорганизованном секторе. Реальная оплата работников неформального сектора может понижаться ниже физиологического минимума под влиянием предложения. Там действуют нерыночные регуляторы, основанные на личной зависимости работников,

ростовщическом рефинансировании постоянного дефицита в потреблении беднейших слоев.

В трудовых отношениях в промышленности наряду с современными их формами даже на крупных предприятиях встречаются различные унаследованные от прошлого формы эксплуатации, включая ростовщичество. Профсоюзное движение заметно возросло, но охватывает менее половины организованного сектора промышленности. Движение раздроблено политически и организационно. При этом в стране действует законодательство, в соответствии с которым предпринимателям трудно увольнять рабочих или закрывать малорентабельные предприятия на крупных компаниях.

30.4. Индия в международных экономических связях

Международные экономические связи оказывают значительное воздействие на воспроизводственные процессы, на пропорции экономического роста. Индия играет относительно скромную роль в процессах международного разделения труда. Ее доля в мировой торговле длительное время сокращалась и только в последнее десятилетие стабилизировалась на уровне 0,5—0,7% (в 1948 г. — 2,3%).

Индия относится к странам с полуоткрытой экономикой: доля экспорта, импорта не превышает 14% ВВП (1960 г. — 4,2 и 7,4% соответственно). Это ниже, чем во многих развивающихся странах.

Страна выступает только на 35 крупнейших импортных рынках, уступая таким государствам, как Ирландия, Южная Корея, Таиланд. Это означает, что хозяйство в основном работает на внутренний рынок.

Внешняя торговля. Среднегодовые *темпы роста внешней торговли* были невысокими (порядка 3—4% в год в 60—70-е годы) и только в 80-е годы поднялись до 5,9% и до 11,3% экспорта в 90-е. Рост внешней торговли в эти годы в 1,5 раза превышал показатели роста валового продукта.

В 60—70-годы препятствием на пути расширения экспорта индийских товаров выступали падение спроса на мировом рынке на ряд традиционных поставок, конкуренция других стран — экспортеров аналогичной продукции (чай, табак, специи, хлопчатобумажные ткани), протекционистские меры западных стран. Кроме того, экономическое развитие страны длительное время опиралось в основном на внутренние факторы роста. Только с конца 80-х годов индийское хозяйство стало больше втягиваться в международное разделение труда. К этому времени во многих отношениях были исчерпаны прежние внутренние возможности экономического развития, которые опирались на преходящие факторы ломки колониальной структуры экономики.

В тот период были предприняты меры по стимулированию экспорта. Экспортно-производственных зоны, которые не отличались высокими темпами роста экспорта и уровнем технологии, преобразованы в зоны свободной торговли, на которые не распространялось таможенное регулирование. В 90-е годы их роль возросла в связи с усилением притока в них иностранного капитала.

Индустриализация индийского хозяйства сопровождалась значительными *изменениями в структуре внешней торговли.* В товарной структуре экспорта резко сократилась доля продовольственных поставок — с 45,3% в 1960 г. до 18% в 1998 г., доля продукции обрабатывающей промышленности увеличилась с 45 до 78%. Увеличились поставки на внешний рынок новых для Индии товаров — черных металлов, продукции химии, машиностроения. Диверсификация экспорта ослабила зависимость страны от нескольких товаров. Доля колониальных товаров — чая, джутовых изделий, хлопчатобумажных тканей, специй, табака, вместе взятых, упала с 64% в 1950 г. до 20% в конце 90-х годов.

Несмотря на позитивные изменения в экспорте, доля машиностроения остается низкой (5,7% в 1998 г.). При этом доля машин и оборудования сократилась, но доля электроники возросла с 1,5 до 2,1% за 1994—1998 гг. Самой быстрорастущей статьей экспорта было программное обеспечение. Использование высоко квалифицированной, но низко оплачиваемой рабочей силы (индийский программист получает 1/4 американской оплаты), организация компаний на оффшорных принципах привели к росту экспорта этой продукции, слабо связанной с внутренним рынком.

Традиционно крупное и возросшее место в экспорте занимают изделия художественных промыслов и ювелирные изделия. Их доля в экспорте выросла с 9% в 1980 г. до 18,5% в 1998 г. Они вышли на ведущее место среди всех товарных групп индийского экспорта. Государство содействовало расширению поставок кустарной продукции, в том числе путем расширения закупок сырья за рубежом. Крупную статью экспорта составляют поставки различных видов одежды —11—13%.

Таблица 30.4

Доля индийских товаров в мировом экспорте, %

Товары	1970	1980	1990	1997
Чай	33,4	27,7	22,0	11,9
Специи	20,5	14,5	7,9	11,0
Рис	0,6	3,7	6,4	12,6
Железная руда	6,7	6,3	7,3	5,7
Драгоценные камни	2,2	3,1	9,0	9,9
Кожа и изделия из нее	13,4	16,3	18,3	9,0
Корма	. .	1,6	2,1	4,0
Кофе	1,0	2,1	1,7	2,7

И с т о ч н и к: Economic Survey 1999 — 2000. Government of India, p. S —93—96.

На мировых рынках Индия выступает в основном как слаборазвитая страна, хотя ее специализация в международном разделении труда претерпела некоторые изменения (табл. 30.4). Она является основным поставщиком сырьевых, слабо обработанных товаров. Доля большей части новых товаров не

превышает 0,2%, и только по красителям, продукции органической химии она составляет 0,7% мирового экспорта.

Зависимость Индии от импорта современных товаров большая. От поступлений многих промежуточных и капитальных товаров зависит функционирование ее экономики. Ведущее место в импорте занимают средства производства —17—20%, нефтепродукты — 20—25%, химические товары — 9—10%. Импортные поставки обеспечивают становление новых и новейших отраслей. До 80-х годов 25—40% стоимости готовой продукции ряда важнейших отраслей промышленности формировалось за счет импорта. Развитие многоотраслевого комплекса обрабатывающей промышленности позволило Индии обеспечить воспроизводство подавляющей части промышленного производства на внутренней основе и намного уменьшить зависимость от импорта. В 90-е годы снизилась доля импорта удобрений, черных металлов, искусственных волокон, транспортных средств.

В настоящее время немалая доля импорта машин и оборудования представлена узлами, деталями и запасными частями. Вместе с тем доля машин и оборудования в импорте значительно превосходит их долю в экспорте, что свидетельствует о неразвитости международной специализации индийского машиностроительного комплекса, слабой интернационализации на внутриотраслевом уровне.

Торговый баланс Индии традиционно сводится с отрицательным сальдо.

Менялась *географическая структура внешней торговли.* В первый период после достижения независимости индийское правительство стремилось изменить привязку страны к бывшей метрополии. Значительно возросла роль социалистических стран Восточной Европы и развивающихся стран. Диверсификация торговых связей была призвана оптимизировать экономические отношения, создать условия для конкуренции между торговыми партнерами.

В последующие десятилетия на страновом уровне наибольшие изменения связаны с местом и ролью Британии, США и СССР/РФ. Доля Британии сократилась до 6%, доля РФ — до 2,1% экспорта и 1,3% импорта.

Половину индийского экспорта в Российскую Федерацию составляют сельскохозяйственные товары, медикаменты и текстильные изделия. Большая часть поставок осуществляется в счет погашения задолженности по кредитам СССР.

В 90-е годы значительно увеличилась доля США, на которые приходится 22% индийского экспорта и 9% импорта, (табл. 30.5). В целом усилилась ориентация индийских торговых связей на развитые страны Запада и прежде всего — на США, что означает перелом в тенденции предыдущих десятилетий.

Таблица 30.5

Географическое направление индийского экспорта

Страны и регионы	1960	1970	1980	1990	1998
ОЭСР	66,1	50,1	46,6	53,5	58,0

ЕС	36,2	18,4	21,6	27,5	26,0
Британия	26,9	11,1	5,9	6,5	5,7
Германия				7,8	5,6
США	16,0	13,5	11,1	14,7	21,8
ОПЕК	4,1	6,5	11,1	7,8	5,6
Другие развивающиеся страны	14,8	19,8	19,2	16,8	24,6
СССР / РФ	4,5	13,7	18,3	16,1	2,1

И с т о ч н и к: Economic Survey 1999—2000. Government of India. S—91.

Позиции в международном движении капитала. Изменилось положение Индии в качестве объекта приложения иностранного капитала. Произошла значительная трансформация роли и места иностранного капитала в хозяйстве страны. До 80-х годов проводилась политика ограничения прямых капиталовложений. Государство стремилось направить деятельность иностранного капитала на обеспечение интересов национального развития. С этой целью регулировалось отраслевое направление иностранных капиталовложений. Государство на определенных условиях допускало их в капиталоемкие и технологически сложные отрасли, где национальное предпринимательство было затруднено из-за отсутствия технологии и финансовых средств. Иностранные инвестиции практически не допускались в торговлю, кредитную сферу, плантации и другие традиционные отрасли.

Изменилось географическое направление притока иностранного капитала. Уже в середине 70-х годов ушло в прошлое абсолютное преобладание британских компаний, их доля опустилась с 72% до 35% общей массы иностранных чистых капиталовложений, а доля США поднялась с 6 до 27%, ФРГ — до 9,3%.

В тесной связи с воспроизводственным процессом находилось использование *экономической помощи* и ссудного капитала. Они способствовали процессу преобразования колониальной и традиционной структур хозяйства. Являясь одним из крупнейших получателей помощи, Индия старалась избегать попыток привязать ее к рынкам стран-доноров, укрепить прозападные тенденции в политике страны. Основную массу помощи она получила от международных организаций, в том числе от МБРР и Ассоциации международного развития. Среди стран-доноров ведущее место принадлежало СССР (11,5%) и Японии (10,5% общего объема помощи). При содействии СССР было построено порядка 70 промышленных объектов. В середине 80-х годов с их помощью производилось 20% электроэнергии, 33% стали, перерабатывалось 30% нефти, 80% оборудования для черной металлургии, 60% — для электроэнергетики.

В 90-е годы объем помощи сократился, *возросла роль займов.* Основная их масса была предоставлена консорциумами и международными организациями. Среди стран крупнейшими донорами были Япония и Германия.

Основная часть займов пошла на развитие энергетики и телекоммуникаций.

Внешнее финансирование представляло небольшую величину по отношению к ВВП. До начала 80-х годов она в 2—2,2 раза уступала по соответствующим показателям другим азиатским странам. В 80-е годы привлечение внешних средств по отношению к ВВП значительно возросло, а в 90-е — снизилось до 0,8%.

Использование иностранного ссудного капитала сопровождалось *возрастанием внешнего долга.* Его величина поднялась с 76 млрд долл. в 1990 г. до 98 млрд в 1999 г. Внешняя задолженность составляет 26—27% ВВП страны. Снизились платежи по внешней задолженности, составляя 18% экспортных поступлений (1991 г. — 30%). По международным стандартам это невысокий показатель.

Индия традиционно поддерживает краткосрочный долг на невысоком уровне — в конце десятилетия 4—6% всего объема внешней задолженности (1991 г. — 10%). Отношение краткосрочной задолженности к валютным резервам составляла 14— 17%. Это помогло Индии справиться с международными финансовыми потрясениями второй половины 90-х годов.

В 90-е годы произошел переход к привлечению предпринимательского капитала, который формально не создает эффекта задолженности, значение экономической помощи и коммерческих займов снизилось. Ежегодный приток прямых инвестиций возрос с 133 млн долл. в 1984—1989 гг. до 516 млн в 1990— 1995 гг. и 2600 млн долл. в 1996—1999 гг. Среди развивающихся стран *Индия вошла в число крупнейших объектов приложения прямых капиталовложений:* ее доля около 2% мирового притока ИПК. Крупнейшими экспортерами ИПК в индийское хозяйство выступают компании США, Британии, Израиля, Нидерландов и Японии. Объем американских инвестиций превосходит совокупный размер прямых капиталовложений других упомянутых стран.

Индия выступает не только объектом приложения иностранного капитала, но также и донором. Большая часть средств предоставлялась в форме помощи, которая направлялась в значительном размере небольшому числу стран — Непалу, Бангладеш, Вьетнаму, Бутану.

Возрос экспорт частного капитала, достигая в отдельные годы 100 млн долл. (70—80 млн долл. — в 60-е годы).

Усиливаются позиции Индии в вывозе предпринимательского капитала. На ее долю приходится до 2% вывоза прямых капиталовложений и 7% вывоза портфельных инвестиций из развивающихся стран.

В целом положение Индии в структуре международных экономических отношений отражает усиливающееся влияние внешних факторов, повышение их значения в развитии страны, что отражает общую тенденцию к интернационализации хозяйственной жизни.

Вопросы к теме

1. Рассмотрите особенности экономического развития Индии в 80—90-е годы.
2. Проанализируйте основные факторы и условия экономического развития Индии в последние десятилетия.
3. Каковы характерные черты хозяйственного механизма Индии?
4. Охарактеризуйте позиции Индии на международных рынках товаров.
5. Находит ли свое проявление структура индийского экспорта на российском рынке?
6. Какие изменения произошли в позициях Индии на международных рынках капиталов?

Глава 31

БРАЗИЛИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Бразилия — крупнейшая страна Латинской Америки, по размеру территории она уступает только Российской Федерации, США, КНР и Канаде, обладает крупными запасами более 30 видов минерального сырья. Население превышает 170 млн человек, составляя 2,8% населения планеты. Страна производит 2,5% ВМП (2,7% по ППС). На долю Бразилии приходится около 40% экономического потенциала Южной Америки.

Объем ВВП Бразилии в текущих ценах на 1/3 меньше валового продукта КНР, но вдвое превышает индийский.

По многим социально-экономическим признакам Бразилия относится к развивающимся странам, но занимает среди них особое место. Обладая большим экономическим потенциалом и довольно высоким уровнем экономического развития, она входит в число новых индустриализующихся стран. По показателю ВВП на душу населения страна приблизилась к среднемировому уровню, уступая в 5,6 раза развитым странам, находясь несколько ниже уровня всех латиноамериканских стран, но в 2,3 раза выше уровня всех развивающихся стран.

31.1. Особенности экономического развития

Темпы роста. В 80—90-е годы бразильское хозяйство развивалось в условиях жестокого кризиса внешней задолженности. Валовой продукт увеличивался медленными темпами. В 90-е годы, несмотря на два экономических кризиса 1992 и 1998 гг., хозяйственный рост значительно повысился. В отличие от предыдущего десятилетия была обеспечена положительная динамика производства на душу населения (+1%), в 80-е годы — (—2,3%), но по темпам прироста ВВП Бразилия значительно уступала всем латиноамериканским и развивающимся странам в целом (табл. 31.1).

Таблица 31.1

Темпы прироста ВВП Бразилии, %

Страны	1981—1990	1991—1999
Бразилия	1,5	2,3
Латинская Америка	1,1	3,0
Развивающиеся страны	2,3	4,4

И с т о ч н и к: World economic and social survey. UN. 1998, 1999, 2000.

Экономическая политика и проводившиеся в ее рамках меры были направлены на достижение стабилизации и экономического роста.

Условия и факторы роста. Значительные темпы хозяйственного роста обычно обеспечиваются повышением *нормы сбережений и капиталовложений.* Норма накопления в Бразилии неуклонно возрастала до середины 70-х годов, достигнув 25,5% ВВП (1963 г. — 17,5%). В 80-е годы она резко понизилась, и в 90-е годы находилась на уровне 20,8%. Обычно уровень накопления на 1,5—2 процентных пункта превышал сбережения. Широкое использование иностранного ссудного капитала приводило к кризисам валютно-кредитных отношений.

На протяжении 80—90-х годов экономическое развитие в значительной степени обеспечивалось за счет *дефицитного финансирования.* Вопросы финансовой стабильности до середины 90-х годов рассматривались как вторичные. Предпринимавшиеся антиинфляционные меры, как правило, заканчивались без видимых результатов, а кратковременные периоды замедления роста цен сменялись новым витком. В результате экономического подъема в мировом хозяйстве и антиинфляционной политики правительства положение изменилось во второй половине минувшего десятилетия. Если в 80-е годы среднегодовые темпы прироста цен составляли трехзначные числа, а в первой половине 90-х годов — четырехзначные (1987 г. — 366%, 1990 г. — 1585, 1993 г. — 2400%), то во второй половине 90-х годов уровень инфляции снизился до 10%.

На состояние государственных финансов и денежного обращения большое отрицательное влияние оказывали платежи процентов по государственному долгу, которые съедали 3% ВВП страны.

Хозяйственный рост обеспечивался достаточно обильными *трудовыми ресурсами.* Темпы роста экономически активного населения превосходили темпы роста всего населения. Несмотря на долговременные выгоды со стороны предложения, непосредственный эффект быстрого роста рабочей силы усиливал давление на занятость. В частности, любое снижение темпов хозяйственного роста оказывало сильное влияние на наполнение рынка труда.

Основная масса рабочей силы до сих пор не отличается высокой общеобразовательной подготовкой, производительностью труда (производительность бразильского рабочего почти в 5 раз ниже американского). По показателям расходов на образование Бразилия отстает от ряда латиноамериканских стран. Больше внимание уделялось высшему образованию (1,2% ВВП, страны ОЭСР — 0,7% в 1996 г.) в основном за счет финансирования начального и среднего образования, что увеличивало общую стоимость образования. Низкие расходы на образование привели к тому, что 16% населения остается неграмотным, только 5,5% имеют среднее и высшее образование. В средней школе занимается 20%, а в высшей — 5,2% соответствующих возрастных групп. По этим показателям Бразилия уступает ряду других латиноамериканских стран.

Важной чертой развития Бразилии продолжали выступать *высокие*

темпы урбанизации. Численность горожан превысила 80% населения против 66% в 1980 г. Быстрый рост городского населения за счет выходцев из сельской местности обострил проблему занятости и другие социальные проблемы. Крупнейшие города — Рио-де-Жанейро и Сан-Пауло — выделяются самой высокой преступностью в мире, которая стала одной из злободневных социальных проблем бразильского общества. Нищета огромных масс населения питает это явление.

Современное хозяйственное развитие непосредственно связано с *наращиванием научно-технического потенциала.* В эпоху НТП Бразилия вступила с бременем нерешенных проблем, связанных с промышленной революцией, которая в Западной Европе и США завершилась в последней трети XIX в. В современный период организация НИОКР в стране является трудным и рискованным делом. Инвестиции в этой сфере дают отдачу в длительный срок, высока стоимость опытно-экспериментальной базы, большая потребность в высококвалифицированных кадрах.

В 50—60-х годах бразильская экономика почти полностью зависела от закупок технологии за границей. В 70-е годы началось расширение расходов на создание национальной научно-исследовательской базы. Абсолютная сумма затрат на эти цели была небольшой: 1978 г. — 989 млн долл., что не превышало 0,6% ВВП. За последнее десятилетие Бразилия продвинулась в развитии НИОКР, ведя научные исследования во многих областях знания.

Развитие научно-исследовательских работ в Бразилии соответствует их уровню в Турции и Мексике. Оно значительно уступает промышленно развитым странам по показателям доли ВВП, выделяемой на НИОКР (0,7%), числу исследователей на тысячу жителей (0,2 на тысячу жителей, в КНР —0,5) и т.д. Результат — почти все патенты в стране регистрируются не бразильцами.

Структурные сдвиги в хозяйстве. Еще в 70-е годы Бразилия превратилась в индустриально-аграрную страну, обладающую значительным комплексом современных отраслей промышленности и одним из крупнейших в Латинской Америке после Мехико рынком капиталов. В ней действует 9 бирж. Число компаний, зарегистрированных на бирже в Сан-Паулу, приближается к их количеству в Германии.

Доля *обрабатывающей промышленности* росла до 80-х годов, но в последние два десятилетия сокращалась (табл. 31.2.). На некоторых направлениях (черная металлургия, нефтехимия) бразильские предприятия приблизились к мировым стандартам. Страна существенно продвинулась в области судо- и авиастроения. На высоком технологическом уровне осуществляется производство вооружений, в самостоятельную отрасль выделилось изготовление микро- и мини-ЭВМ. Видное место среди отраслей машиностроения занимает станкостроение, которое в состоянии удовлетворять спрос на большинство видов станков.

Бразилия входит в число крупных производителей химической промышленности, однако до сих пор видное место в производстве занимают текстильная, обувная промышленность, металлургия. Доля наукоемких отраслей в последнее десятилетие сократилась.

Таблица 31.2

Структура хозяйства Бразилии, % (текущие факторные цены)

Отрасли	I960	1970	1980	1990	1995	1998
Сельское хозяйство	22,6	12,4	10,9	11,8	12,2	7,5
Горнодобывающая промышленность	0,4	0,8	1,1	2,2	1,0	0,5
Обрабатывающая промышленность	21,8	29,3	33,7	29,0	22,0	18,2
Электроэнергетика	1,7	2,4	1,9	3,2	2,5	2,4
Строительство	1,5	5,8	7,3	8,6	8,0	9,2
Услуги	52,0	49,3	47,1	45,2	54,3	6,2
Транспорт, связь	6,4	4,6	5,0	5,3	5,5	5,0
Торговля	15,0	17,5	11,7	8,6	6,7	6,5
Финансы, услуги предпринимательству	—	—	15,9	19,9	16,3	19,6

И с т о ч н и к: Handbook of International Trade and Development Statistics. UNCTAD, 1979; Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean. 1986, 1996, 1999.

В горнодобывающей промышленности крупной по мировым масштабам является добыча марганца (10,7%), железной руды, хрома, олова, цинка (2—3% в 1991 г.).

Сельское хозяйство традиционно занимает важное место в хозяйстве страны. В разные периоды сахарный тростник, хлопок, кофе являлись источниками промышленного развития. Удельный вес сельского хозяйства во внутреннем производстве понижался до начала 90-х годов. В прошлом десятилетии произошло повышении роли сельского хозяйства в национальном воспроизводственном процессе, что явилось регрессивной тенденцией в развитии факторов производства, результатом кризиса внешней задолженности, усиления влияния иностранного капитала.

Аграрная сфера играет огромную роль в занятости населения. Там сосредоточено 31% рабочей силы больше, чем в промышленности. Сельское хозяйство росло достаточно высокими темпами (70-е годы — 4,9%, 80-е годы — 2,8, 1990—1998 гг. — 3,1% в год). Большие сдвиги произошли в производстве сои, цитрусовых, в птицеводстве, цветоводстве. Производство зерновых достигло 73—80 млн т, что дало возможность Бразилии отказаться от международной продовольственной помощи. По сбору кукурузы она уступает только США, сои — США и КНР. Более века Бразилия является крупнейшим производителем кофе, и только в последние годы к ней приблизилась Колумбия (2,5—3 млн т). После Индии она — крупнейший производитель тростникового сахара.

Основное место в производстве занимают плантационные хозяйства экспортного направления. Наряду с ними сохраняются другие архаичные формы поземельных отношений. Безземелье, бедность большой массы сельского населения являются результатом феодальных пережитков. Арендная плата высока, нередко носит натуральный характер, в глубинных районах сохраняются отработки. Лучшие и удобные земли с колониальных времен сосредоточены в огромных латифундиях. В Бразилии до сих пор остается самым высоким показатель концентрации землевладения: 45% пригодной для обработки земли принадлежит 1% собственников, при этом в крупнейших хозяйствах не используется более 40% земель. Несправедливое распределение земель ведет к острым социальным конфликтам, увеличивается число прямых вооруженных столкновений безземельных сельских жителей с полицией. Сельское хозяйство сохраняет двойственность социальной структуры. Рыночные отношения с трудом прокладывают себе дорогу. До 40% занятых там не получают денежной оплаты. Правящие режимы предпринимали определенные меры по ослаблению противоречий в аграрных отношениях. Главное внимание уделялось освоению северных (Амазония) и Центрально-Западных районов страны, а также перераспределению земель.

Региональные и социальные диспропорции. Одной из особенностей хозяйственной жизни Бразилии выступают резкие различия в региональном развитии, особенно между Северо-Востоком и Югом. Юго-Восток сосредоточивает свыше 70% обрабатывающей промышленности. Один штат Сан-Паулу дает 59% всего промышленного производства. В начале 90-х годов уровень оплаты на Северо-Востоке был вдвое ниже, чем на Юге, продолжительность жизни на 10 лет короче, число неграмотных в два раза выше. В этом районе проживает 30% населения страны, но в нем производится 15% ВВП.

Экономический рост и развитие хозяйства в Бразилии не сократили неравенства в распределении личных доходов. Несмотря на общее повышение доходов, различия в их уровнях практически увеличились. 10% самого богатого населения концентрирует в своих руках около 50% доходов, а на десятую часть самых бедных жителей приходится только 0,8%. Число очень бедных с доходом менее 1 долл. в день составляет 23,6% населения.

Бедность предопределяет низкий уровень образования и низкое качество рабочей силы. Многие дети из бедных семей не могут окончить школу и вынуждены идти работать. На их долю выпадают низкооплачиваемая работа и занятость в неформальном секторе. Считается, что примерно 60% населения живет вне современного хозяйства. Узость внутреннего рынка представляет собой «ахиллесову пяту» бразильской модели развития.

31.2. Этапы экономического развития

История независимой Бразилии, бывшей португальской колонии, берет начало с 1822 г. До конца 30-х годов XX столетия она развивалась как сырьевой придаток ведущих западных стран. Только в 1940 г. доля обрабатывающей

промышленности в национальном доходе достигла 10%. Мировой экономический и финансовый кризис 30-х годов, сопровождавшийся оттоком капитала, во многом подорвал позиции латифундизма. Он вызвал сокращение фонда сбережений и обусловил необходимость мобилизации внутренних ресурсов, что привело к расширению национальной базы промышленного развития. Крах мирового рынка кофе означал, что экспортный сектор не может служить двигателем экономического роста.

1. Период 30—40-х годов ознаменовался серьезными структурными изменениями в хозяйстве. Однако машинное производство полностью не охватило даже сферу изготовления орудий труда, технический уровень оставался низким. Экономическое развитие основывалось на индустриализации в рамках политики импортозамещения. Укреплялись позиции государства как предпринимателя в отраслях промышленности и в сфере услуг. Все это привело к относительному ослаблению позиций иностранного капитала. Если в 1929 г. под его контролем находилось 23% функционирующего в стране капитала, то в 1950 г. — только 7,5%.

2. С 50-х годов отмечается новый период в развитии бразильского хозяйства. Тогда начала проводиться целенаправленная политика индустриализации. Роль импортных товаров резко сократилась в результате уменьшения экспортных доходов от кофе. Были введены многочисленные внешнеторговые барьеры, цены на доминировавшие на внутреннем рынке отечественные товары нередко были ниже, чем на американские. Тарифные сборы не только защищали внутренний рынок, но и преследовали цели увеличения государственных доходов. За 1949—1964 гг. доля импортных товаров обрабатывающей промышленности сократилась с 19 до 4,2% внутреннего потребления.

На втором этапе индустриализация охватила производство предметов потребления длительного пользования. Методы крупного машинного производства заняли ведущее место. Произошло укрепление товарно-денежных отношений. Развитию внутреннего рынка способствовала стагнация экспортного сектора. Среднегодовой темп экспорта за 1947—1963 гг. составлял 1,2%. Усилились государственный сектор и внешнеэкономическое регулирование. Была установлена государственная монополия на нефтедобычу и нефтепереработку, а также на транспортировку нефти и нефтепродуктов. Застойное состояние экспортной торговли сдерживало ввоз промышленного оборудования.

Во второй половине 50-х годов усилился приток иностранного капитала. Отчасти это было связано с завершением структурной перестройки и послевоенного восстановления хозяйства Западной Европы и Японии. В это время основали свои филиалы и дочерние компании американские и германские автомобильные корпорации. Правящие круги, открыв иностранным предприятиям доступ в прибыльную сферу производства предметов длительного пользования, обеспечивали с помощью государства концентрацию внутренних ресурсов и с привлечением ссудного капитала развивали и инфраструктурные и базовые отрасли. При этом внешнее кредитование давало

определенную возможность обеспечения национальных интересов.

Темпы экономического роста возросли: 1947—1957 гг. — 6,4%, 1957—1961 гг. — 8,3% в год. Одновременно быстро нарастала внутренняя и внешняя задолженность. Дефицитное финансирование стало характерной чертой бразильского хозяйственного развития.

3. Очередной этап экономического развития и включения бразильского хозяйства в мирохозяйственные связи начался после военного переворота 1964 г. и установления в стране военной диктатуры. В основу экономической стратегии была положена концепция «национальной безопасности и развития», ставившая целью превращение Бразилии к 2000 г. в великую индустриальную державу. Предусматривалось достижение высоких темпов экономического роста за счет перераспределения национального дохода, повышения нормы накопления при тесном сотрудничестве государства, национального и иностранного капиталов. Привлечение иностранного ссудного и предпринимательского капиталов шло под лозунгом «прагматичного национализма». Идеологические аспекты были нацелены на мобилизацию единства нации в интересах достижения великой цели.

В обеспечении экономического роста важная роль отводилась государству, на долю которого приходилось свыше 50% всех капиталовложений. Госсектор концентрировался в базовых, инфраструктурных отраслях и в добывающей промышленности. За национальным капиталом оставались традиционные отрасли, а за иностранным — современные и наиболее прибыльные. При этом государство осуществляло контроль за отраслями, занимающими стратегическое положение в хозяйстве страны. Оно контролировало отношения между трудом и капиталом, результатом чего явилось усиление поляризации населения. Разрывы в доходах возросли.

Внешнеэкономическая политика после военного переворота была направлена на стимулирование экспорта и либерализацию импорта. Содействие экспортной торговле включало установление «реалистической» учетной ставки, финансовую и кредитную поддержку, упрощение таможенных процедур. Это способствовало повышению темпов прироста экспорта — свыше 22% в 70-е годы и 38% для обработанных товаров. Экспорт превратился в двигатель экономического роста. Темп прироста ВВП за 1968— 1978 гг. превысил 9% («бразильское чудо»). Импортная торговля увеличивалась быстрее экспорта.

В возрастающих масштабах привлекался иностранный капитал. Бразильское правительство стремилось нивелировать последствия нефтяного шока 1974 г. массированным притоком зарубежного ссудного капитала. Увеличение внешних займов было связано также с модернизацией инфраструктурных отраслей, которая требовала больших затрат. Преобладающая часть внешних кредитов была получена крупнейшими государственными компаниями и в меньшей степени — филиалами ТНК.

Ключевым элементом хозяйственной жизни этого периода явилось возникновение современного сектора производства средств производства, что привело к созданию самовоспроизводящегося хозяйственного комплекса. Капиталистическая модернизация охватила сельское хозяйство и сферу услуг.

Социальная цена экономического развития 60—70 годов была высокой. Доля заработной платы в ВВП изменилась мало (34,5% в 1970 г., 35,8% в 1980 г.).

4. Начало следующего этапа экономического развития связано с кризисом внешней задолженности. Общеэкономический и долговой кризис Бразилии приобрел глубокий структурный характер и привел к изменению условий воспроизводства в стране и характера участия в МРТ. Долговой кризис показал сильную зависимость Бразилии от промышленно развитых стран. Практика 80—90-х годов по урегулированию внешней задолженности показала, что даже страна с крупным экономическим потенциалом не смогла поддерживать высокий экономический рост и одновременно обслуживать огромный внешний долг.

80-е годы характеризовались дестабилизацией экономики, падением темпов роста, резким увеличением инфляции, достигшей четырехзначных величин. Эти годы получили название *потерянного десятилетия.* Семь лет происходило сокращение ВВП на душу населения.

5. В 90-е годы модель развития экономики вновь была изменена, что определялось снижением роли государства как предпринимателя и внедрением открытой внешнеэкономической стратегии. Частный капитал получил доступ в инфраструктурные и горнодобывающие отрасли. Прошла либерализация внешнеэкономической сферы. Средний тариф был снижен с 52% в 1990 г. до 14% в 1994 г. (1986 г. — свыше 100%), пересмотрены многие другие ограничения импорта. Государственные компании, которые способствовали «экономическому чуду» 60—70-х годов, стали рассматриваться как препятствия на пути развития. Многие крупнейшие государственные компании были приватизированы, в том числе горнодобывающий гигант «Компания Вале до Рио Досе» (КВРД), «Бразилия телеком». В пользу приватизации государственного сектора оказывалось давление со стороны США и международных финансовых организаций. На первом этапе приватизации приток в казну средств был невелик, в большинстве случаев применялась схема обмена акций предприятий на различные долговые обязательства государства.

Бразилия в 90-е годы восстановила свои позиции в мировом хозяйстве, ослабленные в предыдущем десятилетии. Невысокий уровень национальных сбережений и капиталовложений, их замедленный рост представляют один из тормозов экономического развития. Либерализация внешнеэкономических связей и усиление иностранной конкуренции, особенно на рынках промышленных потребительских товаров, электронной информационной техники, осложнили положение бразильских производителей. Произошла структурная перестройка хозяйства. Обрабатывающая промышленность, бывшая в течение длительного времени движущей силой хозяйственного развития, стала утрачивать эту роль. Произошел сдвиг в сторону добычи и первичной переработки минерального сырья и продовольственных товаров.

Денежно-кредитная ситуация отличалась неустойчивостью, высокими процентными ставками, оттоком капитала, высоким уровнем задолженности. Все это давало возможность спекулятивных давлений и возникновения финансовых кризисов.

31.3. Основные черты социально-экономической структуры

Общая характеристика. Ряд черт хозяйственного механизма, включающего социальную структуру хозяйства, имеет много общего с другими странами Латинской Америки. Это позволяет определять его как латиноамериканскую модель.

По процессу развития товарно-денежных отношений и этапам хозяйственного развития Бразилия существенно отличается от классической модели западно-европейских стран. Возникшая под влиянием позднего португальского феодализма бразильская экономика с самого начала складывалась разнородно, включая колониальное рабство, бывшее фактором первоначального накопления капитала. Здесь возникло крупное плантационное хозяйство, полностью ориентированное на экспорт. Характерной чертой этого хозяйства была монокультурность, которая предопределила его зависимость от мирового рынка и господствующих на нем крупнейших компаний ведущих стран.

Особенности структуры частного сектора. Сложившаяся в стране структура предпринимательства неоднородна. В частном предпринимательском секторе одни хозяйственные объединения возникли на основе теснейшего сотрудничества с государством или приватизации, другие представляют иностранный капитал. По масштабам производства ведущее положение занимают мелкие предприятия с числом занятых до 100 человек и крупные — соответственно 24,4 и 32,2%. При этом доля мельчайших предприятий с числом занятых до 10 человек сократилась, а число средних (200—499 человек) поднялась с 16% до 21% за 1960— 1985 гг. (табл. 32.3).

Концентрация производства в промышленности на уровне компаний значительно выше, чем на уровне предприятий. Здесь сложились довольно мощные промышленно-финансовые группы, которые можно разделить по национальной принадлежности капитала. В начале 80-х годов удельный вес национальных по капиталу групп был относительно небольшой — 16% среди крупнейших 102. 37% приходилось на иностранные и 47% — на ассоциированные.

Усиление позиций «ассоциированных» групп произошло в результате перехода от филиальной организации иностранного капитала к организации совместных предприятий с частным и государственным капиталом. Ассоциированная форма стала преобладающей среди крупнейших предпринимательских групп Бразилии уже к началу 80-х годов.

Таблица 32.3

Социальная структура бразильской промышленности, добавленная стоимость, %

Предприятия по числу занятых	1970	1980	1985
1—4	1,8	1,6	1,0
5—19	8,9	6,5	4,9
20—49	10,2	10,4	8,1
50—99	10,7	12,1	10,4
100—199	18,3	22,2	22,0
200—499	15,7	14,9	21,4
500 и более	34,4	27,3	32,2

И с т о ч н и к: Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean. 1996, p. 100—101.

Характерной чертой бразильского хозяйства является огромный неформальный сектор, который быстро рос с конца 70-х годов. По оценкам, к началу 90-х годов в нем было занято свыше 1/3 трудоспособного населения. Рост неформального и теневого секторов связан с огромным относительным перенаселением и превращением отдельных предприятий в субподрядчиков крупных промышленных компаний.

Роль государства. Разнородность социальной структуры хозяйства вызывала повышение роли государства. Бразильское государство, решая проблемы индустриализации, пыталось преодолеть противоречия между потребностями развития производительных сил и его ограничениями, налагаемыми производственными отношениями, недостаточным накоплением частного капитала. Оно было системообразующим фактором социально-экономического развития. Государство «сверху» насаждало рыночные отношения, подталкивало частный капитал к участию в создании крупных промышленных объектов, обеспечивая ему всевозможные льготы.

Государство выполняло роль локомотива экономического развития, прямо и косвенно осуществляло финансирование экономики, индикативное планирование. Государственный сектор является одним из самых значительных в Латинской Америке. Государственные предприятия в начале 90-х годов доминировали в базовых отраслях хозяйства, включая сектор коммунальных услуг, нефтехимию, горнодобывающую промышленность. На государственных предприятиях создавалось 27% ВВП (1991 г.). Государственные предприятия занимали ведущее место среди крупнейших компаний. В числе первых ста компаний насчитывалось 59 государственных, которые сосредоточивали 85% суммарных активов. Государственные компании доминировали в кредитной сфере.

Государство принимало активное участие в регулировании отношений между предпринимательским сектором и трудом. Стратегия индустриализации включала социальные компоненты. Были приняты кодексы о труде, создана система корпоративных профсоюзов, установлен минимум заработной платы. Это способствовало налаживанию взаимоотношений между трудом и капиталом.

Масштабная передача во второй половине 90-х годов в частное владение государственных предприятий резко сократила предпринимательскую роль государства — 8% добавленной стоимости в 1996 г.

31.4. Внешнеэкономические связи Бразилии

Одной из характерных черт бразильской экономики является быстрое развитие ее мирохозяйственных связей. Ведущую роль среди них играет внешняя торговля.

Позиции в мировой торговле. На долю Бразилии приходится 0,9% мирового экспорта (1997—1998 гг.). Этот показатель примерно соответствует уровню 80-х годов (1%), но ниже уровня середины 70-х. Бразильская доля в два раза выше показателей Аргентины, но несколько уступает показателю Мексики.

Динамика внешней торговли была понижательной. В 80-е годы экспорт в среднем увеличивался на 7,5% в год, в 90-е годы — на 4,9%. Темпы прироста снизились в связи со снижением цен на сырьевые товары.

Внешняя торговля занимает относительно скромное место в производстве ВВП. На экспорт идет 7—9% валового продукта (14,5% в 1984 г.). По показателям экспортной, импортной квоты Бразилия значительно отличается от многих других развивающихся стран, в частности, у стран Латинской Америки она в 1,5—2 раза выше. Бразильская экономика ориентирована в основном на внутренний рынок.

Институциональная *структура внешней торговли* отражает олигопольную структуру бразильского хозяйства. Несколько сотен крупнейших компаний получают большую часть экспортных доходов. Роль государства сокращается. Были свернуты программы регулирования экспорта, упразднена государственная монополия на торговлю сахаром, кофе, зерном.

Под воздействием процессов структурных изменений в хозяйстве произошли существенные сдвиги в экспорте. Повысилась доля услуг (11,6% в 1997 г. против 6,8% в 1982 г.) и товаров обрабатывающей промышленности (свыше 53% экспортных поставок составляют промышленные изделия, в1983 г. — 39%).

Таблица 32.4

Товарная структура экспорта, %

Товарные группы	1970	1980	1990	1998
Продовольствие	63,3	46,3	27,8	29,6
Сельскохозяйственное сырье	11,9	4,0	3,5	3,7
Топливо	0,6	1,8	2,2	0,7
Руды, металлы	10,1	9,4	13,8	10,0
Продукция обрабатывающей промышленности	13,2	37,2	51,5	53,9
Химические товары	1,4	3,6	5,9	6,2
Машины, транспортные средства	3,5	16,9	18,1	24,6

И с т о ч н и к: Handbook of International Trade and Development Statistics. UNCTAD, 1994; UNCTAD Handbook of Statistics. 2000.

Выделяются две товарные группы — металлы и транспортные средства, а также обувь. На долю первых двух групп приходится свыше 10% всего объема экспорта. До сих пор крупные экспортные поступления обеспечивают соя-бобы и кофе — соответственно 7,9 и 3,3%.

Важность структурных изменений в экспортной торговле определяется увеличением доли машин и инструментов. По этому показателю Бразилия уступает таким латиноамериканским странам, как Мексика, Чили и Аргентина. Ее экспорт обрабатывающей промышленности остается низкотехнологичным. По доле высоко технологичных товаров (8%) Бразилия уступает странам с низким средним уровнем дохода на душу населения (15%).

По отдельным товарным группам Бразилия занимает ведущее место в мировом экспорте: кофе — 16—17%. По объему его поставок на мировой рынок приблизилась Колумбия. По экспорту соя-бобов Бразилия уступает только США. В последние годы страна заняла ведущее место в экспорте апельсинового сока. Длительное время она выступает крупнейшим экспортером железной руды (30%), ферросплавов, обуви, а также стали, кормов, двигателей внутреннего сгорания.

Либерализация внешней торговли в большой мере стимулировала рост импорта и особенно технически сложных изделий, нежели увеличение экспорта. Бразильские предприниматели уступили свои позиции в отраслях средних и высоких технологий иностранным компаниям.

Основу бразильского импорта традиционно составляют машины и оборудование, топливо и потребительские товары. По ряду направлений технологии и оборудования сохраняется полная зависимость от импорта.

Ведущее положение во внешнеторговых связях Бразилия занимают

промышленно развитые страны, но доля их постепенно снижается (56%). Крупнейшим торговым партнером выступают США, на долю которых приходится около 20% внешнеторгового оборота (табл. 32.5.). В свою очередь доля Бразилии в американском импорте в 90-е годы составляла 2,4—1,6%, достигая значительных величин в закупках апельсинового сока (86%), кофе, табака, орехов, железной руды, олова, корда и обуви.

Промышленно развитые страны поглощают большую часть вывозимых машин и оборудования. В середине 90-х годов только на долю США приходилось свыше 40% бразильского экспорта этой группы товаров. Хотя в эти страны направляется большая часть трудоемких изделий, данное положение не соответствует правилу теоремы Хекшера—Олина. Это связано как с региональной концентрацией производства в Бразилии, так и с широкомасштабными поставками дочерних компаний зарубежных ТНК. Экспорт обработанных товаров идет из юго-восточных районов, а сырьевых товаров — из южных штатов.

Таблица 32.5

Географическое направление экспорта, %

Страны и регионы	1970	1980	1990	1999
Промышленно развитые страны	77,8	59,3	67,8	58,1
ЕС	39,7	30,5	30,8	28,8
Северная Америка	26,2	18,6	25,5	
Япония	5,3	6,1	7,5	4,6
Развивающиеся страны*	17,9	32,5	27,8	36,9
ОПЕК	1,3	7,5	5,2	
Латинская Америка	11,7	18,1	12,6	23,6
Африка	1,6	6,0	3,5	2,0
Западная Азия	0,5	4,4	3,1	3,8
Другие страны Азии	4,0	4,0	8,6	7,4

* старая классификация

Источник: Handbook of International Trade and Development Statistics. UNCTAD, 1994, p. 109; Direction of trade statistics yearbook 2000. IMF.

Большое развитие получила торговля с латиноамериканскими странами, в частности, доля стран ЛААИ составляет 17% внешнеторгового оборота, быстро возрастает значение стран, входящих в группировку Меркосур.

Позиции страны в движении капитала. В течение последнего столетия Бразилия является крупным объектом приложения капитала в ссудной и предпринимательской формах со стороны западных стран. Он в значительной мере покрывал дефицита по статьям текущих операций.

В притоке в страну иностранного ссудного капитала большая доля приходилась на краткосрочный капитал, который уходил за границу при появлении признаков неблагополучия. Большие потоки ссудного капитала привели к быстрому росту внешней задолженности. В конце 90-х годов она превысила 232 млрд долл. (120 млрд в 1990 г.). Еще в начале 80-х годов обслуживание долгов превзошло критический уровень, превысив 40% стоимости экспорта товаров и услуг. Правительство ради поддержания национального экономического развития частично прекратило обслуживание внешнего долга.

Кризис международной задолженности тяжело отразился на экономическом развитии страны: сократилось производство на душу населения, происходил чистый отток капитала из страны. В конце 80-х годов было достигнуто соглашение с кредиторами о рефинансировании основной части задолженности, а в 1992 г. был разработан с МВФ «документ о намерениях», по которому Бразилия получила новые займы в обмен на жесткую программу социально-экономических мер. Навязанный кредиторами вариант долгового урегулирования — рефинансирование преимущественно на коммерческих условиях — консервировал периферийные черты внешнеэкономических связей.

Важное место в системе мирохозяйственных связей Бразилии занимает приток иностранных прямых капиталовложений, который за 90-е годы увеличился больше чем в 30 раз в номинальном измерении.

В течение нескольких десятилетий *Бразилия входит в число крупнейших десяти стран — реципиентов иностранного капитала.* На нее приходится 3,8% мирового объема иностранных прямых инвестиций, 12,8% — в развивающемся мире и 38% — в Латинской Америке (1998 г.). В 90-е годы позиции иностранного капитала укрепились в значительной мере в результате урегулирования международной задолженности..

По оценкам, на иностранных предприятиях занято 3,5% рабочей силы страны, но 13,4% — в обрабатывающей промышленности. Иностранный капитал внедрился практически во все звенья кредитной системы. Среди 50 крупнейших банковских групп 12 контролируются или возглавляются иностранными банками. Предприятия иностранных ТНК контролируют половину экспорта Бразилии. Резко возрос вывоз дивидендов из страны — с 2,1% в 1991 г. до 10,3% стоимости экспорта в 1997г. Соотношение сил между национальным и иностранным капиталом меняется в пользу последнего в результате приватизации предприятий и конверсии международных долговых обязательств.

Основная часть прямых капиталовложений принадлежит американским ТНК, далее с большим отставанием идут германские, японские и швейцарские. Британский капитал, занимавший ранее видное место в бразильском хозяйстве, сократил свое влияние.

В последние десятилетия существенно *изменилась роль Бразилии в сфере движения капитала, она стала его экспортером.* Выход бразильского капитала на внешние рынки произошел в середине 70-х годов. Он заполнил свободные

промышленные ниши, которые обходил предпринимательский капитал из западных стран. В обрабатывающей промышленности приоритет отдавался нефтеперерабатывающей и строительной отраслям. Зоной инвестиционной деятельности стали прежде всего развивающиеся страны. Зарубежные капиталовложения бразильских компаний относительно невелики, на их долю приходится 0,2% мирового объема заграничных инвестиций, 3% всех зарубежных капиталовложений развивающихся стран, но 17% всех латиноамериканских компаний.

Образованию «избыточного» капитала способствовали дуалистичность хозяйства, неустойчивая хозяйственная обстановка. С регистрируемым вывозом капитала соседствует крупный теневой отток, среднегодовая величина которого в 90-е годы превышала 0,4 млрд долл.

Расчеты по текущим операциям платежного баланса сводились с отрицательным сальдо, которое обставляло свыше 4% ВВП, что ослабляло валютные позиции страны.

Как видно, бразильская модель развития характеризуется зависимостью от западных стран в финансовой сфере, высоким удельным весом сырьевых товаров и полуфабрикатов в экспорте, высокой долей импорта машин, оборудования и технологии, ростом зависимости от ТНК.

Интеграционная политика. Действенное средство расширения внешних рынков правящие круги Бразилии видят в создании региональных экономических объединений. Бразилия принимала активное участие в образовании Ассоциации свободной торговли (ЛАСТ), учрежденной в 1960 г., и преобразовании ее в Ассоциацию латиноамериканской интеграции ЛААИ (1980 г.). Неудовлетворенность низкими темпами хозяйственного сближения и медленным развитием внутризональной торговли вызвала активизацию отношений с Аргентиной. В марте 1991 г. было подписано соглашение о создании общего рынка Южного Конуса (Меркосур) в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая. С января 1995 г. были введены единые внешние тарифы, что превратило Меркосур в таможенный союз. Соглашение охватывает не только экономическую, но и гуманитарную сферу. В 1996 г. Меркосур заключил с Чили и Боливией соглашения о создании зон свободной торговли.

Общий рынок является важным элементом внешнеэкономической политики Бразилии. Он может играть роль геополитического и экономического противовеса политике США — традиционного гегемона в Западном полушарии. Объединение сосредоточивает 45% населения всей Латинской Америки и более 50% ее промышленного потенциала. Бразилия рассматривает Меркосур как первый шаг к более широкой региональной интеграции, к созданию зоны свободной торговли в Южной Америке. В конце 1993 г. она выдвинула предложение о формировании в течение десяти лет южноамериканской зоны свободной торговли (САФТА).

Участники Меркосур проводят политику «открытого регионализма», примером которой явилось заключение общего соглашения об экономическом сотрудничестве с ЕС в конце 1995 г. Процесс регионального сотрудничества осуществляется в условиях сильного воздействия на него со стороны США.

Филиалы американских ТНК почти половину своего экспорта из Бразилии направляют в другие латиноамериканские страны (26% в 1990 г.). Привязанность многих латиноамериканских стран к рынку США, усилившаяся долларизация региона препятствуют усилению влияния Меркосур и образованию южноамериканской зоны свободной торговли.

Отношения с Российской Федерацией. Экономические отношения развиваются в рамках бразильско-российского протокола о намерениях по торгово-экономическому сотрудничеству. Основу экономических связей составляет товарная торговля — экспорт в РФ состоит из кофе, сахара, какао, мяса, кур, сигарет, на которые приходится более 90% поставок. В экспортной номенклатуре заметное место занимает обувь. В импорте первенство принадлежит удобрениям и спирту. Закупки машинно-технической продукции, в частности энергетического и металлургического оборудования, осуществлявшиеся в 80-е годы, сошли на нет.

Вопросы к теме

1. Раскройте особенности экономического развития Бразилии в 80—90-е годы. Выделите факторы и условия хозяйственного развития, предопределившие эти особенности.
2. Какие позиции занимает Бразилия в мировом хозяйстве?
3. Какой из периодов экономического развития получил название «бразильского экономического чуда»? Охарактеризуйте его.
4. Рассмотрите основные черты социально-экономической структуры бразильского хозяйства.
5. Является ли бразильская экономика открытой? Каков тип ее участия в мирохозяйственных связях?
6. Какую политику проводит Бразилия в отношении интеграционных процессов в Латинской Америке?
7. Бразильская экономика стала одним из центров кризиса международной задолженности. Какое влияние оказала неспособность Бразилии полностью обслуживать свой внешний долг на социально-экономическую структуру ее хозяйства?

Глава 32

ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ РЕСПУБЛИКА КОНГО В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Демократическая Республика Конго — ДРК (бывший Заир) расположена в Центральной Африке. Это самое большое по площади территории государство среди стран африканского континента южнее пустыни Сахара, именуемых странами Тропической Африки (1,75% территории мира). ДРК — третья (после Нигерии и Эфиопии) по численности населения страна. Ее население в 1999 г. составляло 50 млн человек, или 0,8% мирового населения. По данным на 1997 г., на ДРК приходилось 0,02% ВМП и 1,86% совокупного ВВП региона Тропической Африки.

Демократическая Республика Конго, располагающая значительными и разнообразными полезными ископаемыми, является одной из крупнейших минеральных баз мира. Здесь сосредоточены половина мировых запасов кобальта (50% его мировой добычи), существенные запасы меди (на ДРК приходится 3,3% мирового производства), основная часть запасов промышленных алмазов африканского континента, а также запасы золота, платины, цинка, серебра, олова, бериллия, германия, кадмия, марганца, лития, тантала, палладия. ДРК располагает также самыми крупными запасами гидроэнергии в регионе Тропической Африки (13% мировых запасов) и находится на пятом месте в мире по размерам лесопокрытых площадей. Имеются запасы нефти.

Несмотря на богатую ресурсную базу, ДРК относится к группе наименее развитых стран. Ее подушевой ВВП составляет 110 долл. в год (1997г.).

32.1. Характерные черты экономического положения ДРК

В историческом прошлом ДРК являлась бельгийской колонией. Вскоре после завоевания независимости в 1960 г. в стране в результате военного переворота был установлен прозападный военный режим, просуществовавший до 1997 г. Страна оставалась заповедным полем для ТНК, которые десятилетиями разрабатывали ее богатейшие минеральные ресурсы. В ней сохранялась отраслевая структура экономики и сырьевая специализация в международном разделении труда колониального периода.

В хозяйстве ДРК сосуществуют слабо связанные между собой *традиционный и современный секторы.* Традиционный сектор представлен мелкими предприятиями по производству сельскохозяйственной продукции и простейших обработанных товаров. Он основан на использовании отсталых (доиндустриальных) средств труда и ориентирован на внутренний рынок. Для предприятий этого сектора характерно простое или даже суженное воспроизводство. Однако именно в традиционном секторе занята основная часть экономически активного населения ДРК.

Современный сектор включает предприятия национального и иностранного капитала главным образом в добывающей промышленности. Он основан на использовании индустриальных и подчас вполне современных средств труда и ориентирован преимущественно на внешние рынки. Такая дуалистическая структура хозяйства, являющаяся признаком развивающихся стран, заключает в себе одно из существенных противоречий социально-экономического развития.

Характерный признак наименее развитой страны — экономическая отсталость. Подушевой ВНП ДРК при расчете по текущим валютным курсам в 243 раза ниже соответствующего показателя бывшей метрополии — Бельгии. При расчете по ППС валют разрыв в размерах подушевого ВНП примерно тридцатикратный.

Экономическая отсталость ДРК имеет следствием крайне неудовлетворительное состояние ее социальной сферы. В стране в расчете на тысячу населения приходится всего 0,1 врача и 1,4 места в стационарных медицинских учреждениях. Лишь 26% сельского населения имеют доступ к безопасной питьевой воде, и всего 11% населения страны проживает в приемлемых санитарных условиях. Ожидаемая продолжительность жизни в стране, по данным на 1998 г., составила 49 лет для мужчин и 52 года для женщин. 34% детей в возрасте до пяти лет недоедают. Неграмотны 53% женского и 29% мужского населения.

Как и подавляющее большинство развивающихся государств, ДРК занимает периферийное и, соответственно, зависимое положение в мировой экономике, что проявляется сразу по нескольким направлениям.

Во-первых, вследствие узкой сырьевой специализации в международном разделении труда доходы ДРК от внешней торговли в определяющей степени зависят от конъюнктуры, складывающейся на мировых рынках сырьевых товаров, а значит — от спроса на эти товары в их основных потребителях — промышленно развитых государствах.

Во вторых, валовые внутренние сбережения ДРК находятся на крайне низком уровне (9—10% ВВП) и, значит, существенно отстают от потребностей во внутренних капиталовложениях. Последние, соответственно, могут обеспечиваться лишь при условии привлечения финансовых ресурсов извне. О зависимости ДРК от внешних источников финансирования можно судить по тому, что за счет официальной международной помощи обеспечивается свыше трети валовых внутренних инвестиций. Например, в 1992 г. официальная международная помощь по отношению к валовым внутренним инвестициям составила 47,6%, в 1997 г. аналогичный показатель равнялся 38,7%.

В-третьих, о зависимом положении Демократической Республики Конго в мировой экономике свидетельствуют размеры ее долгового бремени. Внешний долг ДРК в 1998 г. достиг 12,9 млрд долл., что соответствует 196% ВНП страны и 2154% ее товарного экспорта. По классификации МВФ, ДРК входит в группу стран пораженных долговым кризисом, и перспективы ее развития напрямую зависят от отношения к ней кредиторов — развитых государств Запада.

32.2. Особенности экономического развития

Темпы роста. На протяжении всего периода после обретения в 1960 г. политической независимости ДРК отмечались крайне низкие темпы экономического роста, которые к тому же существенно отставали от темпов роста населения. Так, в 1965— 1980 гг. среднегодовые темпы роста ВВП страны составили всего 1,4% при среднегодовых темпах роста населения 2,8%. В 1980—1990 гг. страновой ВВП рос в среднем на 1,6% в год, тогда как население в среднем ежегодно увеличивалось на 3,3%. Среднегодовые темпы роста ВВП в 1990—1997 гг. вообще были отрицательными и составили минус 5,1% при среднегодовых темпах роста населения в 3,2%. В результате отставания темпов экономического роста от темпов роста населения подушевой доход в ДРК на протяжении всего вышеуказанного периода проявлял устойчивую тенденцию к снижению. В 1965—1997 гг. ВНП страны в расчете на душу населения в среднем ежегодно уменьшался на 3,7%. Уместно отметить, что темпы падения подушевого ВНП страны в этот период были самыми высокими из всех государств Тропической Африки.

Условия воспроизводства. Экономическое развитие ДРК в последние три с половиной десятилетия проходило в сложных условиях и испытывало на себе воздействие ряда негативных факторов. Прежде всего следует указать на фактор политической нестабильности внутри и вокруг Демократической Республики Конго. Внутристрановые конфликты, приобретшие международный характер и превратившиеся в конфликты вокруг ДРК, то затухали, то вспыхивали с новой силой. Такая ситуация не могла не сказаться крайне отрицательно на экономическом развитии страны: в районах военных действий экономическая деятельность в значительной степени прерывалась, регулирование экономических процессов становилось крайне затруднительным и претворение в жизнь даже самых простых экономических мероприятий превращалось в серьезную проблему.

Ухудшение экономического положения сопровождалось высоким уровнем демографической нагрузки. Отношение иждивенцев к лицам в рабочем возрасте в стране равно единице. Проблема коэффициента иждивенства усиливалась за счет вынужденной иммиграции в страну из соседних государств (значительная часть вынужденных мигрантов находится в детском возрасте). Так, в 80-е и в первой половине 90-х годов страна неоднократно испытывала масштабный приток беженцев из Анголы, Бурунди, Руанды и Судана.

Ухудшение внешних условий воспроизводства произошло в связи с изменением положения на мировых рынках минерального сырья, которые под воздействием структурных преобразований в промышленно развитых государствах стали испытывать сильное угнетающее воздействие синтетических заменителей. Проблема сбыта традиционных товаров была связана и с замедлением в 80-е годы темпов экономического роста в промышленно развитых странах. Это обернулось сокращением доходов от экспорта и соответственно свертыванием импорта, включая средства производства. В результате существенно замедлилась замена физически и

морально устаревших элементов основного капитала, нарушилось единство технологических процессов, произошла остановка ряда промышленных предприятий.

Наконец, в начале 90-х годов появился еще один негативный внешний фактор. Государства, образовавшиеся после распада СССР, своим масштабным и нескоординированным экспортом сырьевых товаров дестабилизировали ситуацию на мировых рынках сырья, что повлекло за собой дальнейшее снижение цен на многие виды сырьевых товаров. ДРК оказалось одной из многих пострадавших от такого ухудшения ситуации в мировой торговле сырьем.

Накопление. На протяжении всего периода после обретения политической независимости наблюдалась тенденция понижения инвестиционной квоты. Как свидетельствует табл. 32.1, и валовые сбережения, и валовые инвестиции в ДРК существенно отставали от среднерегионального уровня, а в отдельные годы были примерно в два раза ниже, чем в среднем по Тропической Африке. Все это также не могло не сказаться на темпах экономического роста страны.

Таблица 32.1

Норма валовых, внутренних сбережений и капиталовложений в ДРК (% ВВП)

Страны	Капиталовложения				Сбережения			
	1965	1980	1988	1999	1965	1980	1988	1999
ДРК	14	10	11	8	30	10	8	9
Тропическая Африка	14	24	15	17	14	26	12	14

И с т о ч н и к: World Development Report 1990, 2000. The World Bank; World Development Indicators 1999. The World Bank.

Отрицательное воздействие на динамику капитальных вложений помимо политической нестабильности оказывал дефицит собственных квалифицированных кадров, низкий уровень управления. Низкий уровень развития производительных сил проявляется во всех секторах хозяйства.

Сельское и лесное хозяйство. Основной отраслью экономики ДРК является сельское хозяйство. В нем занято 58% мужского и 81% женского экономически активного населения страны. В сельском и лесном хозяйстве создается около 60% ВВП.

ДРК располагает масштабными запасами древесины и в том числе многими видами ее редких пород. В частности, в отдельные годы страна являлась крупным поставщиком на мировой рынок красного дерева.

Темпы развития сельского хозяйства, хотя и проявляют в последние 20

лет тенденцию к росту, тем не менее отстают от потребностей национальной экономики. В среднем за 1965— 1997 гг. сельскохозяйственное производство увеличивалось на 2% ежегодно. Наиболее низкие темпы роста сельскохозяйственного производства (менее 2%) наблюдались в 1965—1980 гг. В 1980—1990 гг. среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства составили 2,5% и в 1990—1999 гг. — 2,9%.

По уровню развития аграрный сектор ДРК уступает многим государствам Тропической Африки. Например, в среднем по региону на душу населения приходится 0,25 га обрабатываемой земли, тогда как в ДРК — всего 0,15га. На 1000 га обрабатываемой земли в среднем по Тропической Африке приходится 18 тракторов, в то время как в ДРК — всего четыре трактора.

Низкий уровень оснащенности и недостаточные темпы роста сельского хозяйства в конечном счете связаны с отсталым характером аграрных отношений в стране. Для аграрного строя Демократической Республики Конго, как и для Тропической Африки в целом, характерно преобладание докапиталистических и раннекапиталистических форм землевладения. До сих пор в стране распространено общинное землевладение. Менее развито частнокапиталистическое землевладение коренного населения. Имеется иностранное частнокапиталистическое землевладение, составлявшее в прошлом основу так называемого «европейского» сектора сельскохозяйственного производства, занятого выращиванием экспортных культур.

Главные культуры «европейского» сектора сельскохозяйственного производства — каучуконосы (в прошлом страна обеспечивала до 17% всего сбора натурального каучука в Африке), масличная пальма, кофе, чай и хлопок. В результате длительного периода политической нестабильности масштабы производства в «европейском» секторе сельского хозяйства существенно сократились. Сокращение затронуло прежде всего производство натурального каучука, пальмового масла, хлопка, т.е. продуктов, некогда являвшихся важными статьями экспорта и в отношении которых страна располагает значительными сравнительными преимуществами. Главной экспортной культурой ДРК стало кофе.

Продукция другого сектора сельскохозяйственного производства — «африканского» — ориентирована на внутренний рынок. Главные культуры «африканского» сектора — клубнеплоды (маниок, ямс), маис, сорго, просо, рис. При этом доля таких традиционных продуктов питания, практически не являющихся объектом торговли за пределами африканского континента, как клубнеплоды в рационе питания населения ДРК, является самой высокой среди африканских стран и составляет 56,2% при аналогичном среднем показателе по всей Африке в 14,9%.

В «африканском» секторе сельскохозяйственного производства страны все еще достаточно широко распространена такая экстенсивная по своей сути система земледелия, как переложное земледелие. В то же время смешанные земледельческо-животноводческие хозяйства и система орошаемого земледелия практически не развиты. Достаточно сказать, что в ДРК ирригацией

охвачено всего 0,1% земель, занятых в растениеводстве, при аналогичном среднем показателе по региону Тропической Африки в целом в 4%.

Отставание сельского хозяйства неоднократно приводило страну на грань критического положения с продовольствием и в конечном итоге подвело к прочной зависимости от его поставок извне. В отдельные годы вынужденный импорт зерновых ДРК превышал 400 тыс. т в дополнение к международной продовольственной помощи объемом более 170 тыс. т.

Промышленность. Еще более тревожная картина наблюдается с темпами роста промышленного производства. Их резкое снижение началось во второй половине 70-х годов. В 1980—1990 гг. промышленное производство увеличивалось всего на 0,9% ежегодно. В 1990—1999 гг. среднегодовые темпы роста промышленности вообще были отрицательными и составили минус 11,7%. В целом за период 1965—1997 гг. объем промышленного производства страны в среднем ежегодно сокращался на 3%. Приведенные данные указывают на то, что в ДРК по сути проходил процесс вынужденной деиндустриализации. Такой же вывод можно сделать и на основании происшедших в последние 30 лет изменений доли промышленности в ВВП. Если в 1965 г. она составляла 26%, а в 1980 г. — 33%, то в 1999 г. — лишь 17%. Причем падение темпов роста происходило как в добывающих, так и в обрабатывающих отраслях.

Исторически особая роль в экономике ДРК принадлежит горнодобывающей промышленности. Именно увеличение добычи и вывоза в метрополию минерального сырья являлось главной экономической задачей бельгийской администрации в колониальный период. Именно с расширением производства и экспорта того же минерального сырья во многом связывал перспективы экономического развития страны правящий диктаторский режим в 70-90-е годы. Вместе с тем на протяжении 80-х и 90-х годов производство большей части видов минерального сырья не увеличивалось, а уменьшалось. Доля добывающей промышленности в ВВП страны сократилась с 19% в 1980 г. до 8% в 1997 г. Спад в добывающей промышленности обусловили причины как внутреннего, так и внешнего порядка.

Главная внутренняя причина сокращения добычи минерального сырья — это, конечно, политическая нестабильность в стране в 90-е годы. Вместе с тем спаду в горнодобывающей промышленности в немалой степени способствовало и недостаточное внимание к обновлению основного капитала на ее предприятиях. В этом плане ситуация в ДРК аналогична положению в большинстве развивающихся стран региона, где доходы от экспорта минерального сырья на протяжении длительного периода не реинвестировались в добывающие отрасли и обслуживающую их инфраструктуру, а переводились в западные страны. Важную роль в ухудшении ситуации в добывающих отраслях сыграло падение мировых цен на ряд сырьевых товаров, являющихся важными статьями экспорта ДРК. Так, мировые цены на медь и олово в 1990—1998 гг. были в среднем соответственно на 30% и 77% ниже уровня цен 1980 г.

Развитие горнодобывающей промышленности невозможно без хорошо налаженного энергоснабжения и развитой транспортной инфраструктуры. Что касается первого, то ДРК в отличие от многих государств региона не только

имеет потенциально большие запасы гидроэнергии, но и располагает установками их промышленного использования. Мощность ГЭС Инга на реке Конго составляет 2300 тыс. кВт, что позволяет стране не только снабжать электроэнергией районы сосредоточения добывающих предприятий, но и экспортировать ее в Анголу, Бурунди, Замбию и Конго.

Однако транспортная инфраструктура ДРК не соответствует потребностям развития добывающей промышленности страны. Основные транспортные маршруты в ДРК предполагают комбинированное использование железнодорожного и водного транспорта, что само по себе увеличивает как время транспортировки грузов, так и транспортные издержки. При этом всего один такой маршрут целиком проходит по территории ДРК, но является достаточно сложным, ибо предполагает транспортировку сырьевых грузов из провинции Шаба по железной дороге до г. Льебо, затем водным транспортом по рекам Касай и Конго до г. Киншасы, затем опять по железной дороге до г. Матади и оттуда вновь водным транспортом до атлантического порта страны — Банана. Главные маршруты транспортировки внешнеторговых грузов поэтому традиционно пролегают через территорию других государств (Анголу, Замбию, Зимбабве, Мозамбик и Танзанию). При этом в течение длительного времени из-за нестабильной политической обстановки в субрегионе транспортировка грузов через Анголу и Мозамбик не осуществлялась. Как следствие исключительно важной для перспектив развития горнодобывающей промышленности ДРК является практическая реализация давно вынашиваемых планов строительства железной дороги, которая связала бы г. Льебо со столицей ДРК — Киншасой. Это позволило бы обеспечить прямое железнодорожное сообщение от основной минералодобывающей провинции страны — Шаба до г. Матади с выходом к атлантическим портам страны.

Характерной особенностью экономики Демократической Республики Конго является слабое развитие обрабатывающей промышленности. Большая часть предприятий по выпуску обработанных товаров была создана в рамках реализации стратегии импортозамещения и ориентирована на производство пищевых товаров, обуви и одежды, простейших косметических товаров. Наряду с ними в ДРК имеются небольшие инструментальные производства, химические, ткацкие и прядильные предприятия, деревообрабатывающие производства и предприятия по выпуску стройматериалов. Имеется один нефтеперерабатывающий завод. Продукция обрабатывающей промышленности ориентирована на внутренний рынок, и лишь небольшая ее часть экспортируется в другие развивающиеся государства Тропической Африки.

На протяжении 80-х и 90-х годов *производство обработанных товаров в стране сокращалось.* Доля обрабатывающей промышленности в ВВП страны уменьшилась с 14% в 1980 г. до 5% в 1997 г., т.е. оказалась ниже критического уровня самоподдерживающего промышленного производства. Среднегодовые темпы роста обрабатывающей промышленности составили всего 1,6% в 1980—1990 гг. и были отрицательными в 1990—1997 гг. (минус 13,4%). Снижение динамики развития обрабатывающей промышленности в последние два десятилетия было вызвано рядом причин. Во-первых, в силу сокращения в 80-е

и 90-е годы доходов страны от сырьевого экспорта существенно изменились возможности приобретения элементов основного и оборотного капитала на внешних рынках. Во-вторых, все более весомый ограничительный эффект на промышленный импорт стало оказывать возросшее бремя внешней задолженности.

Низкие темпы развития как экономики в целом, так и ее основных секторов являются базовой причиной неудовлетворительного состояния денежной сферы страны. Среднегодовой уровень инфляции, рассчитанный через дефлятор ВВП, составил 62,9% в 1980-1990 гг. и 1423,1% в 1990-1999 гг. Среднегодовой рост цен на потребительские товары и услуги составил 57,1% в 1980-1990 гг. и 2089% в 1990-1997 гг. По темпам инфляции во второй половине 90-х годов ДРК вышла на первое место в мире. В результате высокой инфляции совокупный размер внутреннего кредита, предоставляемого банковским сектором страны, на протяжении 90-х годов неуклонно снижался.

Если, например, в 1990 гг. он составил 25,3% ВВП, то в 1997 г. — лишь 1,7% ВВП.

32.3. Демократическая Республика Конго в международных экономических отношениях

Общие положения. С колониальных времен экономика ДРК была ориентирована на зарубежные рынки. Внешнеэкономическим связям принадлежит исключительно важная роль в обеспечении хозяйственного развития страны. Отношение ее внешнеторгового оборота к ВВП составило 46%, экспортная квота — 24% и импортная квота — 22%, что несколько ниже уровня наименее развитых и всех развивающихся стран.

Доля ДРК в мировом объеме торговли незначительна. Структура ее экспорта типична для наименее развитой страны. На мировом рынке ДРК выступает крупным экспортером минерального сырья, прежде всего кобальта, меди, олова, цинка, промышленных алмазов, а также редких металлов. Доля минерального сырья в ее экспорте превышает 60%. С учетом вывоза сельскохозяйственного, лесного сырья и нефти экспорт страны примерно на 93% носит сырьевой характер (при среднем региональном показателе в 83%). Удельный вес в стоимости экспорта ДРК продукции обрабатывающей промышленности составляет порядка 7% (средний региональный показатель 16%), в том числе машин и оборудования — всего 1%.

В структуре импорта Демократической Республики Конго важнейшими статьями являются: машины и оборудование главным образом для горнодобывающей промышленности и транспортного назначения (31—33%), прочая продукция обрабатывающей промышленности, в первую очередь потребительские товары, строительные материалы и химическая продукция (36— 37%), а также все в возрастающих объемах продовольствие (в 80—90 гг. — до 23%). Порядка 3% импорта приходится на топливные товары и 4—6% — на различные виды сырьевые.

Динамика и география внешней торговли. В последние два десятилетия во внешней торговле проявлялась регрессивная тенденция. Если в 1965—1980 гг. *товарный экспорт* страны ежегодно увеличивался в среднем на 4,7%, то в 1980—1990 гг. — всего на 0,6%, а в 1990—1996 гг. среднегодовые темпы роста товарного экспорта составили минус 5%. Снижение темпов роста товарного экспорта во многом было обусловлено проявлением тенденции к снижению материалоемкости ВВП в промышленно развитых государствах, переходом промышленности этих стран на ресурсосберегающую технологию и использование синтетических заменителей.

Товарный импорт в 1965—1980 гг. в среднем ежегодно сокращался на 2,9%, что в значительной степени было связано с реализацией стратегии импортозамещения. В 1980—1990 гг. его среднегодовой рост составил 6,3%. В 1990—1996 гг. вновь возобновилось сокращение импорта (среднегодовой рост минус 5,4%). Снижение среднегодовых темпов роста импорта в 1990— 1996 гг. в определяющей мере было вызвано сокращением экспортных доходов страны.

Основными торговыми партнерами ДРК традиционно выступают промышленно развитые государства, прежде всего Бельгия и другие страны — члены ЕС. На ЕС приходится большая часть экспорта страны, из ЕС в ДРК поступает и большая часть импорта.

Демократическая Республика Конго является участницей трех региональных интеграционных объединений — Экономического сообщества стран Великих Озер, Экономического сообщества центрально-африканских государств и Сообщества развития юга Африки. Однако удельный вес внутриафриканской торговли во внешней торговле ДРК незначителен и составляет всего несколько процентов.

Позиции на рынках капиталов. На мировом рынке капиталов ДРК выступает в роли чистого экспортера теневого капитала, несмотря на то, что валовые внутренние сбережения страны не покрывали ее потребности во внутренних инвестициях.

Приток иностранного частного капитала как в ссудной, так и в предпринимательской формах крайне незначителен. Так, нетто-приток частного капитала в страну составлял в 1980 г. — минус 24 млн долл., в 1990 г. — такую сумму, в 1996 г. — 2 млн, в 1998 — 1 млн долл.

Неудовлетворительной на протяжении последних 30 лет была ситуация с *иностранными прямыми капиталовложениями.* В 80-е и 90-е годы в ДРК наблюдался не столько приток, сколько отток иностранного предпринимательского капитала. Например, в 1980 и 1990 гг. вложения прямых иностранных инвестиций составили отрицательные величины — в оба года они равнялись минус 12 млн долл. Приток прямых иностранных инвестиций в остальные годы указанного периода либо также был отрицательным, либо составлял 1—2 млн долл.

Иностранное частное кредитование ДРК незначительно. Достаточно отметить, что из совокупного внешнего долга страны на 1997 г. в 12,3 млрд долл. на задолженность иностранным коммерческим банкам приходилось всего 1,99 млрд или чуть более 16%. Слабый интерес иностранного частного

капитала, как к инвестированию в экономику, так и к ее кредитованию объясняется главным образом политической нестабильностью внутри и вокруг страны в 90-е годы, неясностью перспектив ее экономического развития.

Экономический рост ДРК во все возрастающей степени зависит от безвозмездной международной помощи. Такая помощь предоставляется ей как на двусторонней основе государствами — членами Комитета Содействия Развитию ОЭСР, так и международными организациями, и прежде всего Детским фондом ООН и ПРООН. В 90-е годы совокупная международная помощь ДРК находилась на уровне 3,2% ее ВНП. За счет нее покрывалось примерно 19% расходов центрального правительства страны. Вместе с тем предоставляемую помощь отнюдь нельзя считать достаточной с учетом масштабов стоящих перед ДРК проблем, тем более что в расчете на душу населения она составляла в последнем десятилетии XX в. всего 4—7 долл. в год, что было примерно в два раза ниже подобного показателя для всех развивающихся стран.

Подводя итог рассмотрению положения Демократической Республики Конго в мировой экономике, следует отметить, что в экономической истории второй половины XX в. эта страна стала наглядным примером нереализованных возможностей развития в результате антинациональной политики диктаторского режима и действий ТНК. Самое большое государство Тропической Африки, располагающее богатейшей ресурсной базой, вошло в XXI век с неэффективной экономикой, отсталой структурой хозяйства и колоссальным грузом социальных проблем. Эта парадоксальная, на первый взгляд, ситуация является, как показано выше, следствием действия совокупности как внутренних, так и внешних факторов. Ясно, однако, что экономическое положение Демократической Республики Конго в мире в следующие десятилетия напрямую будет зависеть от двух обстоятельств: во-первых, от успехов на пути стабилизации политической ситуации внутри и вокруг ДРК и, во-вторых, от ее способности создать свою, национальную модель экономического развития, которая соответствовала бы общим тенденциям и закономерностям поступательного движения мирового хозяйства и в то же время учитывала национальную специфику, ее исторические традиции и особенности.

Вопросы к теме

1. Каково положение Демократической Республики Конго в мировом хозяйстве?
2. Охарактеризуйте факторы и условия экономического развития ДРК в последние десятилетия.
3. По каким показателям экономического и социального развития ДРК относят к наименее развитым странам?
4. Существует ли устойчивая связь между динамикой международных цен на сырье и темпами экономического роста ДРК?
5. Раскройте характер участия Демократической Республики Конго в мирохозяйственных связях.
6. Почему в структуре притока иностранного капитала по сравнению с другими наименее развитыми странами в 90-е годы была низка доля частных кредиторов?

Глава 33

КИТАЙСКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Китайская Народная Республика (КНР) — одна из крупнейших стран мира. На ее территории — 7,2% мировой суши — проживает свыше 21% населения мира. Ее хозяйство создает 4% ВМП при подсчете по текущим валютным курсам и свыше 12% ВМП, рассчитанного на основе ППС. По последнему показателю КНР уступает только США. Она обладает крупными минеральными ресурсами практически всех известных элементов. По потенциальным ископаемым ресурсам Китай уступает США и Российской Федерации. Она занимает ведущее место по запасам таких металлов, как вольфрам, цинк, литий, тантал, медь, свинец, никель.

Со дня образования КНР ее положение в мировом хозяйстве кардинально изменилось. Она превратилась из отсталой в промышленно-аграрную страну, поставившую цель достичь в первой половине XXI в. высокого уровня развития и стать одной из ведущих держав мира.

В последние десятилетия в стране осуществлялся перевод хозяйства от централизованно планируемой экономики к рыночным методам регулирования. По социально-экономической характеристике хозяйства КНР скорее относится к группе стран с переходной экономикой, чем к развивающимся странам.

33.1. Основные направления экономического развития

Экономическое развитие КНР в 80—90-е годы характеризовалось высокими темпами роста. Объем ВВП увеличился более чем в 5,5 раза, производство на душу населения — более чем в 4,4 раза (в 90-е годы — более чем в два раза). Среднегодовой темп прироста превышал 9%, что было выше показателей предыдущих трех десятилетий (1952—1978 гг. — 6,1%, цены 1952 г.). По темпам экономического роста КНР превосходила все развивающиеся страны в два-три раза (табл. 33.1).

Таблица 33.1

Темпы экономического роста КНР (текущие валютные курсы, долл. 1995 г.)

Страны и территории	1981—1990	1991—1999
КНР	9,1	10,3
Сянган	—	3,8
Тайвань	—	6,2
Развивающиеся страны	2,3	4,4

И с т о ч н и к: World economic and social survey. UN. 2000.

Факторы и условия экономического роста. Высокие темпы роста обеспечивались значительным увеличением нормы накопления. Она повысилась с 35 и почти до 40%. *Возрастание капиталовложений* обеспечивалось увеличением внутренних сбережений, а также притоком иностранного капитала, который соответствовал 13% объема капиталовложений. В результате в стране произошло огромное наращивание и обновление производственных мощностей. В середине 90-х годов средний срок работы 90% промышленного оборудования не превышал 15 лет, а 26% оборудования соответствовало требованиям международных стандартов.

Важная особенность современного этапа развития китайской экономики — возрастание роли *научно-технических достижений.* До 2000 г. в стране реализовался «новый курс развития науки и техники». По некоторым показателям научно-технического потенциала КНР вышла на уровень развитых стран. Однако общие затраты на НИОКР (0,7% ВВП) значительно ниже, чем в западных странах.

Увеличению капиталовложений и расходов на НИОКР способствовало снижение доли военных расходов. Если в 1985 г. она равнялась 4,9%, то в 1999 г. — 1,3% ВВП.

Экономический рост происходил при постоянном дефиците государственного бюджета, который в конце 90-х годов составлял 0,8—1,8% ВВП. Высокими темпами росла денежная масса. В результате денежной эмиссии объем наличных средств в обращении в 80—90-е годы ежегодно увеличивался на 23%, превышая в 2,4 раза прирост ВВП.

Бюджетный дефицит и денежная экспансия не привели к серьезной инфляции. Признаки инфляционного давления проявлялись в конце 80-х и в середине 90-х годов. За 80-е годы среднегодовой темп инфляции равнялся 7,2%, в 90-е годы — 7,5%. Это в 2,5 раза ниже уровня всех развивающихся стран в последнее десятилетие, но выше, чем в странах Азии.

Низкоинфляционный, но значительный прирост денежной массы объясняется тем, что он обслуживал производственный сектор экономики. Рост производственного и потребительского спроса препятствовал резкому обесценению денежной массы. Неиспользованная часть доходов переводилась в сбережения.

Отраслевая структура хозяйства. Высокие темпы роста были обеспечены прежде всего обрабатывающей промышленностью и сферой услуг. Одной из наиболее динамичных отраслей обрабатывающей промышленности было машиностроение. Однако в целом ассортимент машиностроительной продукции все еще остается ограниченным по сравнению с промышленно развитыми странами и не достигает мирового уровня (лишь 10% продукции машиностроения соответствует мировым стандартам).

Быстро росло электротехническое и транспортное машиностроение, значительно увеличился выпуск электроники. Рост производства в электронной промышленности был обеспечен за счет бытовой техники: телевизоров,

видеомагнитофонов, микроволновых печей.

Заметно увеличилось производство продукции основной химии, такой, как соляная кислота, кальцинированная и каустическая сода, химические удобрения, пестициды. Структура химической промышленности перестраивается: растет производство продукции органической химии.

Происшедшие изменения приблизили структуру промышленного производства к уровню ведущих индустриальных стран, который они имели несколько десятилетий назад. В ней большое место занимает текстильная промышленность (9% обрабатывающей промышленности по добавленной стоимости), черная металлургия (10,6%), промышленные химикаты (10%), керамика, фарфор (7,7%), а на все машиностроительные отрасли приходится 24,5%.

Значительными темпами росло производство сельскохозяйственной продукции (5,9 и 4,4% за 80-е и 90-е годы). В структуре сельского хозяйства преобладает растениеводство, а животноводство занимает относительно скромное место — примерно 1/3 продукции. Производство зерна достигло 500 млн т, или 0,4 т на человека. Качественные изменения в структуре производства считаются важной составной частью совершенствования это сферы.

В целом в структуре китайского хозяйства произошли существенные перемены. Соотношение между первичным, вторичным и третичным секторами изменилось в пользу последнего при одновременном высоком росте в каждом из них. Доля сферы услуг возросла до 1/3 ВВП, сельского хозяйства — сократилась до 17% (табл. 33.2). При этом к концу века в стране в основном решена продовольственная проблема и преодолен недостаток предметов первой необходимости. Доля обрабатывающей промышленности несколько снизилась.

Таблица 33.2

Отраслевая структура китайского хозяйства
(% ВВП, добавленная стоимость)

Отрасли	1980	1990	1999
Сельское хозяйство	30	27	17
Промышленность	49	42	50
Обрабатывающая промышленность	41	33	24
Сфера услуг	21	31	33

И с т о ч н и к: World development report. 1999/2000, 2000/2001. World Bank. Oxford.

Положение в мировом хозяйстве. Экономический рост привел к изменению положения КНР в мировом хозяйстве. Ее доля в ВМП за 80—90-е годы возросла в 2 раза, доля в мировой обрабатывающей промышленности — в

четыре раза.

По абсолютным размерам 26 видов продукции, в основном низкой и средней технологии, страна входит в число 10 наиболее крупных производителей мира. КНР производит 1/4 мирового объема игрушек, обуви и одежды, 17% ковровых покрытий. Она занимает первое место в мире по производству продовольствия, хлопка, угля, стали, цемента, стекла, хлопчатобумажных тканей, фарфора, фаянса. Получили развитие, станкостроение, судостроение, производство конторского оборудования, атомная и аэрокосмическая промышленность.

По показателю ВВП на душу населения КНР уступает всем развивающимся странам в 1,6 раза и в 33 раза развитым странам. Она пока остается бедной страной, ее подушевой ВВП только в 1,2 раза выше показателя всей Африки.

Проблемы экономического развития. Экономическое развитие КНР отягощено целым комплексом проблем. В их число входят убыточность 1/3 бюджетных предприятий, низкая квалификация основной массы рабочей силы. Значительная часть трудоспособного населения неграмотна — 9% мужчин и 25% женщин. На образование государство выделяет только 2,3% ВВП, что значительно ниже среднего показателя стран с низким уровнем развития. Относительный показатель государственных расходов на образование в 90-е годы снизился, но в КНР осуществляется полный охват детей начальным и 70% средним образованием.

Значительны отставания в уровне технического развития хозяйства. Много предприятий с частично механизированным производством, что вызывает низкую эффективность хозяйства. В промышленности это проявляется в большой ресурсоемкости. На единицу валового продукта расходуется в три-четыре раза больше минерального сырья, чем в развитых странах. По насыщенности компьютерами страна отстает от среднемирового уровня в восемь раз, по насыщенности телефонами — в два раза.

В 80—90-е годы усилилось социальное расслоение населения. Коэффициент Джини возрос с 0,20 в конце 70-х годов до 0,40 в конце 90-х годов. В 1998 г. 10% беднейшего населения получали 2,4% всех доходов, в то время как 10% богатейшего населения — 30,4%, т.е. разрыв достигал почти 13 раз. Абсолютно бедное население составляло 22% (по национальной статистике — 8,4%). Огромный массив бедного населения сужает спрос на предметы длительного пользования.

Существуют большие разрывы в территориальной структуре доходов. Так, в Гуйджоу доход на душу населения в 3,5 раза ниже, чем в ряде районов северо-восточного побережья (в 1950 г. разрыв составлял 11 раз). Несмотря на улучшение структуры потребления населения, на долю продовольственных товаров приходится 45% расходов домашних хозяйств (в сельской местности — 53%). В развитых странах этот показатель не превышает 20%.

Экономическую обстановку в стране отягощает относительное перенаселение в сельской местности — до 200 млн человек. В сельской местности живет 69% населения. Его потребление в 3,2 раза ниже городского.

Ежегодно сельское хозяйство покидает 8—10 млн человек. Городская безработица составляет 16— 18 млн человек, или более 3% рабочей силы. В этих условиях основным внутренним приоритетом является поддержание социальной стабильности и высокого экономического роста.

33.2. Этапы развития китайского хозяйства

В хозяйственном развитии КНР выделяются несколько периодов, характеризующихся разными режимами воспроизводства, которые в свою очередь подразделяются на подпериоды.

Первый период (50—70-е годы) характеризовался политикой индустриализации на основе централизованного планирования, *второй период* (80—90-е годы) — развитием индустриализации на основе рыночных отношений и преобразования методов регулирования и производственной деятельности государства.

Первый период делится на *два подпериода* — 50-е и 60—70-е годы. В 50-е годы индустриализация проводилась на основе государственной собственности и централизованного распределения производственных средств. Были национализированы предприятия, принадлежащие иностранному капиталу и компрадорской буржуазии, проведены аграрные реформы. В то время возникли новые отрасли промышленности, в создании которых оказал помощь Советский Союз.

В конце 50-х годов в руководстве компартии и государства возобладали взгляды о возможности в короткий срок догнать по объему производства ведущие западные страны — теории «большого скачка», народных коммун. Стимулировалось развитие кустарной промышленности, включая производства тяжелых отраслей. В сельском хозяйстве была проведена быстрая коллективизация с обобществлением сельхозугодий и организацией производства по фабричному принципу. Оно ограничило имущественное неравенство в сельской местности, создало предпосылки для накопления капитала, развития инфраструктуры, обеспечило существование огромного растущего сельского населения, но не привело к росту производительности труда и повышению жизненного уровня.

Китайское хозяйство пережило скачки неравномерности — пик подъема в 1958 г. (21,3%) и пик падения в 1961 г. (27,3%).

Таблица 33.3

Темпы экономического развития КНР, % в среднем в год

	1952—1957	**1958—1965**	**1966—1978**	**1952—1978**	**1979—1997**
Население	2,4	1,5	2,2	2,0	1,3
ВВП	9,2	3,8	6,2	6,1	9,8

Сырьевые отрасли	3,8	0,4	2,4	2,1	5,0
Промышленность и строительство	19,7	8,1	10,3	11,0	11,9
Сельское хозяйство	4,5	1,2	4,0	2,7	6,6
Услуги	9,6	3,7	5,0	5,5	10,6
ВВП на душу населения	6,2	3,0	5,7	4,0	8,4
Экспорт	15,0	1,8	7,8	10,0	16,7

И с т о ч н и к: World economy and China. Compiled by editorial department of the journal World economy and China. 1999. P. 609—610.

Второй период экономического развития КНР характеризуется переходом от централизованно планируемой экономики к рыночным отношениям. Этот переход рассматривается в КНР в качестве сложной и масштабной задачи, требующей системного подхода и длительного периода времени. Он непосредственно связан с изменением социальной структуры хозяйства и общества. В основу стратегии преобразований были положены трактовка социализма как «планового товарного хозяйства», использование разнообразных форм собственности и форм хозяйствования и строгий государственный контроль.

Первый подпериод преобразований в режиме воспроизводства охватывал 80-е годы. Его характерной чертой было совершенствование сложившейся к тому времени системы планового хозяйствования с целью создания социалистической товарной экономики. Реформа хозяйственного механизма вплоть до 1993 г. была направлена на расширение хозяйственной самостоятельности государственных предприятий, которые получили права реализации внеплановой продукции (затем и плановой), изменения цен, выбора поставщиков и потребителей. Все крупные и средние государственные предприятия были переведены на подрядную форму хозяйственной ответственности, которая предусматривала заключение договора с вышестоящей организацией на определенный объем производства и сумму отчислений в государственный бюджет. Важной составляющей экономического реформирования была передача отдельных правомочий собственности от высшего к низшему административному звену и хозяйственным субъектам.

Таким образом, в 80-е годы проводилась перестройка государственного сектора, создавалась система предприятий, ориентированных на принципы коммерческой деятельности. Государство устанавливало порядок функционирования хозяйствующих субъектов и требовало соблюдения ими не только корпоративных, но и общегосударственных интересов, не проводило передачу госпредприятий в частную собственность. Основным направлением реформирования стало расширение хозяйственной самостоятельности предприятий и районов без кардинальных изменений в системе собственности.

Была изменена система ценообразования. В 1990 г. рыночные цены

распространились на половину розничного товарооборота, 30% его осуществлялось на основе твердых государственных цен и около 20% контролировалось по верхнему пределу. Становление рыночных отношений сталкивалось с межрегиональными «войнами» за сырье и другие средства производства.

В начале 90-х годов начался *второй этап* преобразований социально-экономической структуры хозяйства — период «углубления реформ», включающий широкое внедрение в хозяйство товарно-денежных отношений, постепенную демократизацию общественной жизни, но без посягательства как на приоритет общественной собственности, так и на решающую политическую и экономическую роль государства и коммунистической партии. Эти черты определили понятие «социализм с китайской спецификой».

С 1997 г. усилился процесс разгосударствления промышленных предприятий. Мелкие и средние предприятия могли свободно выбирать форму хозяйствования: акционирование, аренда, перевод на положение коллективной организации или продажа в частные руки. Еще раньше была осуществлена широкая либерализация ценообразования. В стране сложился рынок ценных бумаг.

33.3. Основные черты хозяйственного механизма

Происшедшие изменения в социальной структуре китайского хозяйства, включение в состав КНР Сянгана и Макао привели к образованию неоднородного хозяйственного механизма, включающего различные формы собственности и разнородные производительные силы.

Своеобразна размерная структура промышленных предприятий. Быстрое развитие получили малые и средние предприятия, которые выпускают около половины промышленной продукции, обеспечивают 40% прибыли.

Ведущее место в воспроизводственном процессе занимает государственный сектор, на долю которого приходится 40% ВВП. Он сократился. Наиболее низка его доля в легкой и пищевой промышленности. До конца 90-х годов государство занимало почти монопольное положение в сфере связи, банковском деле. Определенная доля государственных предприятий функционирует на основе плановых поставок.

Значительное место занимает коллективный сектор. Его доля поднялась до 39%, еще выше его доля в занятости.

Индивидуальные и совместные предприятия (частный сектор) обеспечивают 19% производства. Наиболее значима доля частного сектора в сфере услуг — 37%. Формирующийся негосударственный сектор не замещает, а в основном дополняет существующие государственные предприятия, оказывая на них стимулирующее конкурентное давление на рынке.

Определенную разорванность хозяйственному механизму придают образованные экономические районы (5), открытые приморские города (13), открытые экономические зоны в приморских районах. Цель их создания — привлечение иностранного капитала и увеличение экспорта. Ряд этих

образований в меньшей степени связан с внутренним рынком, чем с внешним. Отдельные хозяйственные территории представляют Сянган и Макао.

Поддержание определенного единства функционирования национальной хозяйственной системы выдвигает необходимость поддержания на должном уровне регулирующих функций государства. Оно должно обеспечивать необходимую пропорциональность производства. Поэтому государство прилагает усилия по регулированию иностранного капитала, направлению его во внутренние провинции, снижая льготный компонент в прибрежных районах.

Развитие товарных отношений, частного сектора меняет положение рабочей силы. Произошли изменения в трудовом законодательстве: сняты ограничения на рост заработной платы, на работу по совместительству, одновременно расширились права предпринимателей по набору рабочей силы, по применению штрафных санкций. Осуществляются комплексные мероприятия в сфере социального обеспечения. Их целью является создание слаженного механизма социальной защищенности различных социальных групп с тем, чтобы смягчить негативные последствия реформ и процессы социальной дифференциации.

33.4. Китайская Народная Республика в мирохозяйственных связях

Экономическое развитие КНР осуществлялось в рамках стратегии «опоры на собственные силы» и сопровождалось быстрым расширением внешнеэкономических связей. В современной трактовке эта концепция подразумевает активное использование передовой зарубежной технологии, опыта управления, финансовых средств в целях укрепления экономического потенциала и повышения технического уровня национального хозяйства.

Последние десятилетия характеризовались расширением самостоятельности предприятий в области внешнеэкономической деятельности, ограничением квотирования экспорта и импорта ряда товаров. В отношении ряда важнейших импортируемых товаров (нефть, нефтепродукты, стальной прокат) сохранялись жесткие протекционистские меры, действовала государственная монополия на 16 видов товаров. Сохраняется запрет на обращение иностранной валюты, введена обязательная продажа валютной выручки от внешнеторговых операций уполномоченным банкам с правом покупки у них валюты для импорта и других целей. Государственные организации сохранили определенную роль в развитии внешнеэкономических связей. В целом политика в области внешнеэкономических связей представляла собой сочетание либерализации, довольно сильного контроля и поддержки национального производства.

По степени участия в международных экономических отношениях китайское хозяйство может характеризоваться как полуоткрытое, хотя вопрос об уровне вовлечения национальной экономики в мировое хозяйство неоднозначен. Если оценивать долю внешней торговли в ВВП без Сянгана по

официальному валютному курсу, то она возросла за 1985—1997 гг. с 23 до 46% ВВП. При подсчете по покупательной способности юаня показатель открытости хозяйства оказывается небольшим — 7—8% ВВП, что свидетельствует о невысокой зависимости китайского хозяйства от внешних факторов.

КНР в мировой торговле. Китай активно развивает внешнеторговые связи. Его товарооборот (без Сянгана) за 1980— 1998 гг. увеличился в 8,5 раза. Опережающими темпами рос экспорт — в 10 раз. В 90-е годы среднегодовой темп прироста экспорта достигал 17%, это более высокий показатель, чем был у Японии в «золотой» период ее развития в 1953—1973 гг.

КНР стала значительной силой в мировой торговле. На ее долю приходится 3,4% мирового экспорта товаров и услуг. Китайский экспорт превосходит соответствующие показатели многих стран, уступая только ведущим индустриальным странам. Преобладает экспорт товаров, в экспорте услуг на ее долю приходится 0,3% мирового объема. Основное место в экспортных поставках занимают мелкие и средние предприятия. Их поставки составляют примерно 60% общего объема экспорта страны.

Произошли важные сдвиги в *товарной структуре экспорта.* В нем значительно выросла доля готовой промышленной продукции и снизилась доля сырьевых товаров. Доля готовой продукции превышает 2/3 китайского экспорта (табл. 33.3). Основное место в нем занимают продукция легкой промышленности и другие низкотехнологичные товары (хлопчатобумажные ткани, одежда, обувь, игрушки). По экспорту фарфоровых изделий, хлопчатобумажных тканей, натурального шелка, пластмассовых игрушек, напольных ковров, туристических принадлежностей страна занимает первое место в мире.

Таблица 33.3

Структура китайского экспорта, %

Товарные группы	1980	1990	1994	1998
Сырьевые товары	50,3	25,6	16,6	11,2
продовольствие	16,5	10,8	8,6	5,8
непродовольственное сырье	9,4	5,7	3,4	1,9
топливо	23,6	8,4	3,3	2,8
Обработанные товары	49,7	74,4	83,7	88,8
химия	6,2	6,1	5,2	5,6
легкая промышленность, резиновая, металлургия	22,1	20,3	19,2	17,6
одежда	—	11,0	19,6	

машины, транспортное оборудование	4,6	20,5	18,6	17,6

И с т о ч н и к: The Chinese economy. Fighting, deepening reforms. World Bank, W. 1996. P.80; Statistical yearbook of China. 1999.

На машиностроительную и электротехническую продукцию приходится порядка 20% экспорта. Проникновение этих товаров на международные рынки сдерживается невысоким качеством, недостаточными возможностями послепродажного обслуживания. Высокий удельный вес в мировом экспорте имеют оптические инструменты (14%), радиоприемники (35% мировых поставок), конторское оборудование (9%), металлообрабатывающие станки, суда и телекоммуникационное оборудование (4—5%).

Степень зависимости некоторых отраслей от экспорта довольно значительна, особенно хлопчатобумажной и шелковой промышленности (52 и 65%). В основном на внутренний рынок работает химическая промышленность — экспортная квота 5%.

Важное значение для развития китайского хозяйства имеет импортная торговля. Приобретение техники и технологии дает возможность на реконструируемых предприятиях наладить собственное производство современной продукции и выйти на более высокий уровень технического развития. По оценкам, за счет импорта техники и технологии было обеспечено порядка 60% прироста промышленного производства.

Изменилась ***товарная структура импорта.*** По мере роста импорта машин и оборудования снижалась доля закупок сырья и полуфабрикатов. Они составляют порядка 38% импорта (53,1% в 1980 г.). КНР резко сократила ввоз зерновых и полностью прекратила закупки хлопка, соевых бобов и ряда другой сельскохозяйственной продукции, что стало возможным благодаря значительному увеличению сбора этих культур в стране. В то же время увеличился ввоз топлива (1% в 1980 г. и 3,5% в 1994 г.), однако закупки нефти и нефтепродуктов остаются относительно скромными. Это результат двухкратного снижения энергоемкости производства. Значительной остается зависимость от ввоза сырьевых товаров производственного назначения: леса и лесоматериалов, каучука, целлюлозо-бумажных товаров.

Географическое направление внешней торговли **КНР** концентрируется на развитых странах, на которые приходится свыше 90% китайского экспорта.

Ведущими экспортными рынками являются США и Япония. По объему закупок США почти в два раза превосходят все страны ЕС. КНР выступает крупнейшим поставщиком на американский рынок текстильных товаров и игрушек. 2/3 продаваемых в США игрушек сделаны в КНР. Китайский экспорт составляет очень скромную долю в импортных закупках промышленно развитых стран. Китайские товары обрабатывающей промышленности составляют только 0,5% импорта стран ОЭСР.

Основными импортными рынками КНР также являются индустриальные страны — свыше 50%. Среди них выделяются Япония и США. Из Японии

поступает свыше 20% импорта. При этом основная часть китайских закупок машин и оборудования за рубежом приходится на Японию, что объясняется активной политикой стимулирования экспорта со стороны японского правительства, которое предоставляло Китаю значительные экспортные кредиты. США лидируют в поставках высокотехнологичной продукции, самолетов и электронно-вычислительной техники.

Для развитых стран китайский рынок не является крупным. Только 2,4% американского экспорта идет в КНР, (меньше, чем на Тайвань). Еще меньше относительные показатели других ведущих развитых стран. Только для японских компаний значение китайских закупок достаточно большое (5,1% японского экспорта).

Значительные закупки товаров КНР осуществляет в странах Азии — около 40%. Они включают нефть, другие сырьевые товары, а также ряд промышленных изделий.

Заметное место во внешней торговле КНР занимает *Российская Федерация,* на долю которой приходится 1,7% китайского внешнеторгового оборота. Это десятый по значению рынок. Китайские предприятия экспортируют в РФ изделия из кожи (24% экспорта), одежду (12%), обувь, трикотаж, а импортируют из нее машины и оборудование (свыше 40%), минеральные удобрения и черные металлы. Торговля для КНР сводится с отрицательным сальдо.

В целом внешнеторговый оборот имеет положительное сальдо. Главным образом оно достигается в торговле с США, в которой китайский экспорт почти в пять раз превосходил импорт (1997-1998 г.).

КНР в международном движении капитала. Быстрый экономический рост сопровождался активным участием в международном движении капитала. Чистый его приток использовался для перестройки китайского хозяйства. Общий приток капитала соответствовал 13% объема капиталовложений в основные фонды в 80—90-е годы, что является очень большой величиной для крупной страны.

Значительная часть средств была привлечена в форме *ссудного капитала* — свыше 37%. Источником его преимущественно выступали правительственные кредиты, кредиты международных финансовых организаций, а также ценные бумаги, реализованные КНР за рубежом. На кредиты международных финансовых организаций, предоставляемых, как правило, на льготных условиях, приходилось до половины общего объема привлеченного ссудного капитала. Большая часть займов пошла на создание и реконструкцию предприятий в инфраструктурных отраслях (энергетика, транспорт, связь). Часть средств была инвестирована в сырьевые отрасли, мелиорацию, в сферу здравоохранения. Значительная часть кредитов была предоставлена Мировым банком, в который КНР вступила в 1980 г. одновременно с вступлением в МВФ.

КНР использовала *экономическую помощь* на цели развития. Ее относительная величина была небольшой — 1—0,3% ВВП в 90-е годы. На каждого жителя приходилось 2 долл. в год.

Привлечение иностранного ссудного капитала вызывало рост внешней задолженности. Ее относительные показатели не были высокими по международным стандартам. По отношению к ВВП внешняя задолженность не превышает 15%, обслуживание долга по отношению к экспорту — не выше 10%, краткосрочная составляющая не превышает 20%.

В 90-е годы КНР стала одним из крупнейших центров приложения *иностранных прямых капиталовложений.* В конце десятилетия на ее долю приходилось более 6% общемирового объема ИПК и 1/5 часть накопленных вложений в развивающиеся страны. Приток ИПК шел по нарастающей. Если в 1984—1989 гг. среднегодовой приток составлял 3,2% мирового объема, то в 1990—1995 гг. — 9,95, а в 1996—1999 гг. — 9%.

Данные о притоке ИПК имеют свои особенности. Они включают движение капитала из Сянгана и Макао, ныне являющихся составными частями КНР. Из общего объема накопленных в КНР иностранных капиталовложений порядка 20% приходится на Сянган, т.е. они являются внутренними инвестициями. Крупный приток капитала шел из Тайваня. Оценивается, что 80% притока капитала обеспечивают этнические китайцы из Восточной Азии.

КНР проявляет выборочный подход к привлечению прямых капиталовложений. Прежде всего они привлекаются в высокотехнологичные отрасли, энергетику, включая реализацию нефтяных проектов на шельфе. Соглашения об организации совместных предприятий часто содержат условия постепенной замены импортных комплектующих на изделия китайского производства.

Широкое привлечение иностранного капитала в форме прямых инвестиций способствовало усилению инвестиционного процесса в стране. Их среднегодовой приток составлял 15% валовых вложений в основной капитал во второй половине 90-х годов.

ИПК способствовали расширению экспорта и улучшению его товарной структуры. Доля предприятий с иностранным капиталом в общем объеме китайского экспорта составляет около 50%. Они помогли развитию ряда экспортных отраслей, в том числе легкой промышленности, что позволило увеличить вывоз их продукции на международные рынки.

В территориальном аспекте ИПК высоко сконцентрированы. Они сосредоточены в основном в приморских районах, где создано порядка 40 различных экспортных зон. На них приходится около 80% предприятий с участием иностранного капитала, действующих в КНР. Они обеспечивают 20% китайского экспорта. Китайский экспорт намного больше зависит от иностранного капитала, чем экспорт восточно-азиатских стран. Во внутренних районах большая часть промышленности слабо связана с механизмом экономического роста через экспорт, что явилось, например, отправным моментом успехов Южной Кореи.

Новой чертой участия КНР в международном движении капитала стало усиление его позиций в *вывозе предпринимательского капитала* в форме прямых капиталовложений (1,6—4 млрд долл. в год). В конце 90-х годов КНР имела прямые инвестиции объемом в 26 млрд долл., или 0,5% мирового объема

(без Сянгана и Макао). Половина из них инвестирована в сбытовую сеть и только 16% — в обрабатывающую промышленность. Крупнейшим объектом приложения китайских инвестиций была Северная Америка (почти 40%), далее идут Европа и Океания.

Одной из проблем участия КНР в международном движении капитала стало усиление бегства капитала, о чем свидетельствует статья платежного баланса «ошибки и пропуски». Ее величина возросла с 700—800 млн долл. до 17—18 млрд в конце 90-х годов, что составляет 70% потока капитала.

Валютное положение КНР остается достаточно прочным. Валютные резервы превышают годовой объем импорта (валютные резервы без золота у КНР составляют 52—55% импорта, у всех развивающихся стран — 25—30%). Постоянно поддерживается положительное сальдо платежного баланса по текущим операциям. В результате китайское хозяйство продемонстрировало устойчивость к неблагоприятным внешним воздействиям. Контролируемая «открытость экономики» показала свои преимущества в условиях кризисных явлений в финансовой сфере мирового хозяйства.

В сфере международного экономического сотрудничества КНР руководствовалась принципом «действовать по мере возможностей». В небольших объемах она оказывала экономическую помощь.

В целом КНР в конце прошлого века значительно укрепила свои позиции в мировой экономике. Ее опыт подтвердил важную роль государства в развитии хозяйства и осуществлении перехода от централизованно планируемой экономики к рыночной. Практика КНР опровергает расхожие утверждения о неизбежности социальных издержек во время рыночных преобразований.

Вопросы к теме

1. Каковы характерные черты развития Китайской Народной Республики в 80—90-е годы?
2. Охарактеризуйте позиции КНР в мировом производстве.
3. Определите этапы развития китайского хозяйства.
4. Каковы характерные черты хозяйственного механизма?
5. Определите характер участия КНР в международных экономических отношениях.
6. В какой степени уровень экономического развития и особенности отраслевой структуры хозяйства КНР отражаются на товарной структуре китайского экспорта?
7. Охарактеризуйте роль КНР в движении ссудного и предпринимательского капитала.
8. Какую роль играют иностранный капитал и открытые экспортные зоны в развитии внешней торговли?

Глава 34

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Российская Федерация (РФ) является крупнейшим по территории государством мира — 12,7% мировой суши, на которой проживает 2,4% населения мира. Она производит 1,1—2,4% ВМП (1998 г.). РФ образовалась в 1991 г. в результате развала Советского Союза. Современная хозяйственная система — следствие слома государственного строя, разрушения единого экономического пространства и хозяйственного механизма.

В составе СССР Российская Федерация обладала крупнейшим научным и промышленным потенциалом. В наследство ей достались высокоразвитые авиакосмическая промышленность, энергомашиностроение, судостроение, металлургия, базовая химия, атомная энергетика, морской флот, одни из крупнейших в мире научно-техническая и разработанная ресурсная базы. По оценкам, на долю Российской Федерации приходится 1/5 часть мировых минеральных ресурсов. На ее территории расположено 33% мировых запасов природного газа, крупнейшие запасы каменного угля, железа и никеля, олова и свинца, золота, алмазов и нефти.

34.1. Особенности экономического развития

Основной тенденцией экономического развития РФ в 90-е годы являлись падение производства и снижение производственного потенциала. ВВП уменьшился в 1,4 раза, составив 62,5% от уровня 1991 г. Наиболее крупное сокращение производства произошло в обрабатывающей промышленности — в два раза. Постоянно сокращалось сельскохозяйственное производство, снизились его товарность и производственные возможности.

Падение производства парализовало спрос, и особенно производственный спрос. Объем капиталовложений за 1990— 1998 гг. сократился в 4 раза.

В структуре производственных капиталовложений резко упала доля сельского хозяйства. Снизились капиталовложения в отрасли конечного спроса (машиностроение, легкая промышленность). Инвестиционный процесс в значительной степени поддерживался жилищным строительством для богатых. Доля капиталовложений в ВВП сократилась до 15% (1990 г. — 30%), причем доля производственного накопления не превышала 10%. Как показали результаты обследований, только половина предприятий направляла свои доходы на развитие производства. Норма накопления оказалась ниже общемирового уровня.

Таблица 34.1

Нормы сбережений и накопления в РФ

	1991	1995	1999
Сбережения	38,8	27,9	25,6
Накопление	36,3	25,4	15,5

И с т о ч н и к: Национальные счета России в 1991—1998 годах, в 1992—1999 годах. Статистические сборники.

С 1997 г. коэффициент ввода основных фондов стал отставать от выбытия, что вызвало нарастание износа основных фондов, их старение. Деградация технического уровня проявилась в падении доли оборудования молодых возрастов (до пяти лет). Средний возраст промышленного оборудования возрос с 10,8 до более 16 лет, износ основных фондов промышленности — с 46,4 до 52%. Несмотря на то, что на реконструкцию и техническое перевооружение действовавших предприятий использовалось более половины капиталовложений производственного назначения, этого было недостаточно для массового обновления производственных мощностей из-за значительного сокращения общего объема инвестиций.

Разрушение реального сектора экономики особенно отрицательно отразилось на эффективности производства. Фондоотдача уменьшилась по национальному хозяйству в целом и по промышленности.

Таблица 34.2

Динамика ВВП, промышленной продукции и фондоотдачи в РФ (текущие цены с соответствующей переоценкой фондов, млрд руб.)

	1990	1991	1996	1999
ВВП	664,2	1398,5	2256120,7	9545
Основные фонды	1927,0	2061,0	13493758,0	14285,5
Продукция промышленности	600,0	1300,0	1414000,0	2995,0
Основные фонды промышленности	650,0	697,0	4518578,0	4403
Фондоотдача по национальному хозяйству	0,33	0,67	0,165	0,318
Фондоотдача по промышленности	0,92	1,86	0,31	0,680

И с т о ч н и к: Экономическая безопасность. Производство, финансы, банки. — М.: Финстатинформ, 1998. — С. 106; Госкомстат России. Россия в цифрах. Официальное издание. — М., 2000.

В условиях резкого сокращения производственного спроса основным элементом общего спроса стали домашние хозяйства. Потребление домашних хозяйств достигло 65% в 1999 г. (1990 г. — 49%). При сокращении производства поддержка потреблением была возможна только при условии перераспределения национального дохода от производителей к потребителям (домашним хозяйствам). Это стало возможным за счет приватизации расходов предприятий и государства и сосредоточения их в руках нескольких процентов населения — «новых русских». В абсолютном выражении потребление домашних хозяйств также сократилось. В итоге образовался резкий дисбаланс между производством и потреблением.

Потребление населения уменьшилось на 1/5 часть. Основу потребления стали составлять продукты питания (52%, в том числе хлеб — 9% потребительских расходов), потребление качественных продуктов питания сократилось на 40—50%. У половины населения потребление животного белка, витаминов, упало ниже минимального уровня. Подобная картина сложилась по энергетической ценности продуктов питания. По уровню потребления основных продуктов на душу населения РФ скатилась на 45 место в мире против 6—7 места в 1990 г.

Негативные сдвиги в личном потреблении — результат снижения доходов основной массы населения. Доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного уровня, в 1999 г. составляла 30%, разрыв между доходами 10% самых богатых групп населения и 10% самых бедных групп населения — 14 раз. Стремительный раскол общества на узкий круг богатых и огромную массу бедных создало две противоположные по своим социальным целям группы населения.

Резкое сокращение производства и платежеспособности предприятий привело к падению спроса на научно-технические разработки, к абсолютному и относительному уменьшению их финансирования. Ассигнование науки из бюджета уменьшилось в 10 раз. Доля финансирования НИОКР из всех источников опустилась до 0,2% ВВП (0,9% в 1992 г.). Разрушился научно-технический комплекс как взаимосвязанная система.

Произошел массовый отток научных кадров за рубеж, практически утрачен ряд научных школ, сократился потенциал фундаментальной науки. Значительно снизилась эффективность исследовательских и научных разработок. Если в 80-е годы около 70% фундаментальных и прикладных разработок соответствовало мировому уровню, а 20% превосходило его, то в середине 90-х годов эти показатели снизились до 25 и 7%.

Под влиянием сокращения производства и сдвигов в спросе произошли важные изменения в структуре хозяйства. Доля материального производства снизилась с 65 до 41%, а сфера услуг увеличилась. Внешне это соответствовало тенденциям мирового развития, но по экономическому содержанию сфера услуг не соответствовала своему целевому назначению. Основное место в ней занял, как и в других странах, финансовый сектор, который в отличие от многих стран имел ростовщический, спекулятивный характер и оказывал негативное влияние на экономическое развитие страны.

Серьезно изменилась структура промышленного производства. В ней возросла доля электроэнергетики, добычи топлива, черной и цветной металлургии и резко сократилась доля машиностроения и легкой промышленности.

Таблица 34.3

Структура промышленного производства РФ, %

Отрасли	1992	1996	1999
Электроэнергетика	9,7	13,0	11,8
Топливная промышленность	13,7	17,3	16,4
Черная металлургия	8,0	9,6	9,7
Цветная металлургия	5,3	6,7	6,9
Химическая промышленность	8,3	8,0	8,8
Машиностроение	22,4	18,4	19,1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	6,0	4,5	5,1
Стройматериалы	5,7	4,3	3,9
Легкая промышленность	5,6	2,0	2,0
Пищевая промышленность	11,4	12,3	12,2

И с т о ч н и к: Госкомстат России. Россия в цифрах. Официальное издание. 2000. — М., 2000. — С. 175—176.

На изменение структуры промышленного производства повлияли существенные сдвиги в спросе. Отрасли, которые в основном удовлетворяли внутренний спрос, резко снизили свое производство (машиностроение, легкая промышленность, строительные материалы). Сырьевые отрасли и отрасли первичной обработки, спрос на которые в условиях рухнувшего внутреннего рынка определялся развитыми странами, могли поддерживать свое существование. Самое тяжелое положение сложилось в наукоемких отраслях и смежном с ними оборонном промышленном комплексе. Ряд производств почти полностью прекратил свое существование. По оценкам, пороговое значение доли наукоемкой продукции не должно быть ниже 6% обрабатывающей промышленности. Фактически эта доля не превышает 2—2,5%.

Анализ показателей динамики и структуры промышленного производства показывает устойчивую тенденцию к разрушению сложившихся в предыдущие десятилетия пропорций. Резко разновеликие сокращения производства привели к дисбалансу в структуре производства: сырьевые отрасли — обрабатывающая промышленность — конечные продукты потребления, что подорвало единое производственное пространство страны.

Переход от централизованно планируемой экономики к методам рыночного регулирования сопровождался обострением региональных проблем. Расширился состав кризисных и отсталых в экономическом отношении районов, возросли региональные различия в уровне развития. Воспроизводственные диспропорции, сопровождаемые региональными разрывами, соседствуют с усилением хозяйственного обособления отдельных районов. В результате ряд приграничных районов включился в зарубежную экономику в большей степени, чем во внутренний рынок.

Произошла чрезмерная концентрация факторов производства в немногих зонах с высоким уровнем городского населения и в крупнейших городах — Москве и Санкт-Петербурге. Разрывы в уровнях экономического развития между субъектами РФ достигают несколько сот раз.

Негативное влияние на экономическое развитие оказывала инфляция. За 1992—1996 гг. индекс потребительских цен вырос в 2,2 тыс. раз. В конце 90-х годов темпы инфляции замедлились — 30—86% в год, что превышает уровень развивающихся стран.

Стремление властей сгладить растущие диспропорции и острые социальные проблемы привело к хроническому бюджетному дефициту, достигавшему в отдельные годы 2—10% ВВП. Это побуждало правительство прибегать к крупным заимствованиям на внешних и внутреннем рынке.

Одной из характерных черт развития российской экономики является ее долларизация. Общий объем долларов на руках у населения близок к объему наличной денежной массы. Иностранная валюта выполняет не только функцию сбережения, но также платежного средства, особенно в теневой деятельности. Это подрывает устойчивость национальной денежной единицы.

Кроме того, граждане бесплатно кредитуют США, теряя при этом несколько миллиардов долларов в год.

Диспропорциональность производства и обращения не могла не сказаться на товарно-денежных отношениях. Их роль снизилась, и возросла доля примитивных форм обмена — товар на товар. Бартерный обмен в промышленном секторе возрос примерно с 8% в 1993 г. до почти 50% в 1998 г., опустившись затем до 35%. Многие компании, которые получают наличные во внешней торговле, используют бартерный обмен на внутреннем рынке. Это результат огромных дисбалансов в хозяйстве, приведших к недостатку ликвидности (отпуск цен не сопровождался соответствующим ростом денежной массы).

Положение любой страны в мировом хозяйстве зависит от качества и количества трудовых ресурсов, основу которых составляет население. С 1992 г. в Российской Федерации началось абсолютное снижение численности населения: ежегодно на 200—400 тыс. человек. Сокращение происходило за счет естественной убыли, несмотря на значительную иммиграцию из бывших союзных республик (более 2 млн человек). В отрицательную сторону изменились показатели воспроизводства населения (в 1988 г. — 2,0%, в 1996 г. — 1,3%). Растет число нетрудоспособных возрастов (20,7% в 1997 г.), одновременно сократилась средняя ожидаемая продолжительность жизни (66,9

лет в 1997 г. против 70 лет в 1986—1988 гг.). Основные причины снижения средней продолжительности жизни связаны с низким качеством питания, его нехваткой, ухудшением окружающей среды и медицинского обслуживания, усилением нервно-психических нагрузок, ростом алкоголизма и наркомании.

Российская Федерация в мировом хозяйстве. Отрицательные тенденции экономического развития изменили положение РФ в мировом хозяйстве. Ее доля в мировом производстве сократилась с 6% в 1990 г. до 2,4% в 1999 г. (по ППС). Подушевой ВВП составил 33—35% от аналогичного показателя, что отбросило страну на 98 место в мире при подсчете ВВП по текущему валютному курсу и на 80-е по ППС.

В мировом хозяйстве страна известна как крупный производитель минерального сырья. В конце 90-х годов Российская Федерация обеспечивала 28% мировой добычи природного газа, 14% — каменного угля, 11% — нефти. Она является крупным производителем алмазов, алюминия, платины, электроэнергии, черных металлов, деловой древесины, хлопчатобумажных тканей, зерна, минеральных удобрений, но незначительным производителем машин и оборудования. Все машиностроение РФ по объему продаж уступает одной американской корпорации «Дженерал моторс». На долю Российской Федерации приходится 0,3% мирового объема наукоемкой продукции.

Экономическое ослабление РФ крайне затрудняет для нее реализацию своих потенциальных преимуществ. Минеральные и сырьевые ресурсы (до 40% доступных полезных ископаемых) сосредоточены в сибирском и дальневосточном районах. Освоение природных ресурсов, так же, как и воплощение прежних и новых научно-технических наработок в конкурентоспособные изделия, требуют для своей реализации крупных капитальных расходов, которые могут оказаться непосильными для страны в ближайшем будущем при существующем воспроизводственном режиме.

34.2. Характерные черты социальной структуры хозяйства

Формирование социально-экономической структуры определялось ходом социально-экономических преобразований в стране, связанных с приватизацией государственной собственности, в результате которых сложилась достаточно устойчивая система, основные черты которой определяют функционирование предпринимательского секторов, государства и использование рабочей силы.

Основное место в деловой активности занял частнокапиталистический сектор. Доля частного и смешанного секторов в производстве ВВП составила 70%, в числе занятых — 60%. Они возникли в результате слома занимавшего доминирующее положение государственного сектора. В ходе этого процесса были нарушены принципы экономической свободы, равноправия и социальной справедливости. Основные хозяйственные субъекты были переданы в частные руки бесплатно или за бесценок (в среднем за одно приватизированное предприятие в промышленности получено 15,5 тыс. долл.).

Розданные всему населению приватизационные чеки попали в руки

руководителей созданных различного рода объединений, фондов путем мошенничества, использования государственных средств. Огромные достояния сосредоточились в руках отдельных лиц. Основной путь их обогащения — вхождение или близость к властным структурам, «семье». Сложился криминально-номеклатурный капитализм, или клептократия.

Для образовавшейся системы собственности и хозяйствования характерна клановость. Сращенные с государственным аппаратом и криминалом группировки новых собственников контролируют рынки, ведя борьбу за обладание над крупнейшими и доходными предприятиями и доступ к государственному бюджету. Кланы цементируют неформальная зависимость, круговая порука, преданность. Они обладают огромной экономической и политической властью, владеют СМИ, подавляя независимую активность, устраняя неугодных чиновников и предпринимателей. Доминирование клановых группировок деформировало товарно-денежные отношения, превратив их в квазирыночные.

Клановая структура предпринимательства порождает монопольную структуру хозяйственной деятельности и рынка. Она образуется в результате личной унии кланов и государственных структур, создания «дружеских» компаний, которые возглавляются лицами, связанными с органами власти. Это позволяет группировкам ограничивать участие на рынке других, используя правовые, административные и силовые методы, в том числе доводя их до банкротства. В этих условиях эффективные предприятия могут оказываться неприбыльными.

Задача быстрого слома центрально планируемой хозяйственной системы, недопущения ее возрождения способствовала криминализации хозяйственной деятельности. По оценкам, в 1997 г. в стране действовало более 3 тыс. преступных группировок, которые контролировали свыше 40 тыс. хозяйственных субъектов. В криминальную среду втянуто более 40% предприятий и почти 70% коммерческих структур. По усредненным оценкам, они контролируют 25% ВВП страны.

Общестрановые масштабы приобрела «теневая» деятельность. Отсутствие четкой правовой регламентации, разрушение в общественном сознании обычных норм поведения, взаимоотношений позволяет многим субъектам и физическим лицам осуществлять противоправную деятельность. Теневая хозяйственная деятельность достигает 40—50% ВВП, или в два раза выше, чем в других странах с переходной экономикой. Основная масса теневой деятельности осуществляется в крупных объединениях, которые укрывают огромные доходы от налогообложения.

Клановость и связанная с ним криминальная и теневая экономика подавляют инициативу других хозяйствующих субъектов, стремление домашних хозяйств к сбережению, деформируют регулирующую и социальную роль государства. В тяжелом положении оказывается сектор мелкого и среднего предпринимательства. Доля малых предприятий в общем производстве снизилась с 14,3% в 1992 г. до 5,5% в 1999 г., а в занятости после повышения в середине десятилетия возвратилась к прежнему уровню.

34.3. Российская Федерация в мирохозяйственных связях

Открытость экономики. РФ выступает во всех видах внешнеэкономических связей, став открытой для зарубежных хозяйствующих субъектов. Ее внешнеторговая квота превышает 44% ВВП, при этом на экспорт идет свыше 24% ВВП (1990 г. — 18%). Это примерно соответствует показателям развитых стран.

По ряду экспортных поставок экспортная квота достигает высокого уровня: сырая нефть — 45%, нефтепродукты — 36%, природный газ — 37%, минеральные удобрения — 72%, черные металлы, медь — 72—80%, целлюлоза — 85%, алюминий — 90%. Как видно, ряд отраслей почти полностью работает на внешний рынок.

Большую роль играет импорт во внутреннем спросе страны. За счет импорта обеспечивается 35—37% спроса на продовольственные товары, в том числе на 60% — на мясо, на 50% — на сливочное масло. Почти полностью за счет импорта удовлетворяется спрос в аудиовизуальной технике, бытовых электроприборах. Доля импорта машин и оборудования превышает 60% (15—20% в 80-е годы).

Значительный рост открытости российской экономики объясняется резким снижением внутреннего предложения, превращением внутрисоюзных поставок в международные. На первом этапе внешнеэкономическая политика Российской Федерации была направлена главным образом на повышение степени открытости, на усиление взаимодействия с западными и международными торговыми и финансовыми институтами. В середине 90-х годов были почти полностью упразднены квоты и лицензии, экспортный тариф, субсидирование экспортных поставок. Единственным регулятором ввоза товаров оставался импортный тариф. Была введена внутренняя и внешняя обратимость рубля по текущим операциям, иностранцы допущены на финансовый рынок. Защита национального производства, отдельных его секторов оказалась на заднем плане. Преобладал подход — запад нам поможет. Это привело к гипертрофированной зависимости российского хозяйства от международных рынков.

Внешняя торговля. Доля Российской Федерации в мировой торговле сократилась. В мировом экспорте она равнялась 1,3% в 1999 г. против 2,7% в 1991 г. По размерам внешнеторгового оборота страна занимает 20-е место в мире. Внешнеторговый оборот развивался умеренными темпами, увеличившись в долларовом выражении в 1,4 раза, при этом импорт сократился в 1,2 раза.

Положение РФ в системе внешнеторговых связей существенно ухудшилось. Отставание отраслевой структуры промышленного производства, нарастание технологического отставания, износа производственного оборудования привели к снижению конкурентоспособности. В большинстве отраслей российской промышленности издержки производства на единицу продукции в 2—2,8 раза выше, чем в ведущих промышленных странах.

Промышленное производство увеличило материало-, энерго- и трудоемкость. Энергоемкость ВВП увеличилась на 21%, промышленного производства — на 39%. По производительности труда обрабатывающая промышленность в 5—6 раз уступает развитым и в 3—4 раза НИС. Производительность труда в сельском хозяйстве по величине добавленной стоимости на одного занятого в 15—20 раз ниже, чем в ведущих странах Запада.

По показателям общественной производительности труда РФ стала значительно уступать (в 1,6 раза) Бразилии, практически сравнялась с уровнем КНР (в 1990 г. она превосходила общую производительность в промышленности КНР в 2,5 раза).

Развитие производства предопределило изменение товарной структуры внешней торговли, в которой значительно усилилась сырьевая направленность.

Таблица 34.4

Товарная структура экспорта РФ, %

Товарные группы	1993	1997	1999
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	3,1	2,8	2,7
Минеральные продукты	52,0	47,9	44,2
Продукция химической промышленности, каучук	5,7	8,3	8,6
Кожевенное сырье, пушнина, изделия из них	0,1	0,4	—
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,8	4,2	5,1
Текстиль и текстильные изделия, обувь	0,6	1,1	1,4
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	19,0	24,0	25,9
Машины и оборудование, транспортные средства	6,9	10,3	10,6
Другие товары	8,0	1,0	4,1

И с т о ч н и к: Устинов И.Н. Мировая торговля. Статистически-аналитический справочник. — М.: Экономика, 2000. — С. 299; Российский статистический ежегодник 2000. Статистический сборник. — М., 2000. — С. 582.

Структура экспорта стала приближаться к соответствующей структуре ряда развивающихся стран. Свыше половины объема в нем составляют энергетические товары, металлы. Доля машин снизилась до 8—11% стоимостного объема экспорта (1990 г. — 18%). В структуре экспорта обрабатывающей промышленности доля высокотехнологичных товаров выше, чем в Бразилии, но ниже, чем в КНР. Энергосырьевая направленность экспорта предопределяет значительную зависимость торгового и платежного балансов страны от колебаний цен на сырьевые товары на международных рынках.

По отдельным товарам поставки из РФ занимают важное место во внутреннем спросе отдельных стран-импортеров. Так, поставки энергетических

товаров из страны покрывают 80% потребностей Украины, полностью — стран Балтии, свыше 50% — стран Восточной и Центральной Европы, до 20% — западноевропейских стран. В ряде производств российские производители имеют высокую конкурентоспособность: черная и цветная металлургия, нефтехимическая и лесная промышленность.

Значительные изменения произошли в *структуре импорта:* снизилась доля машин и оборудования, усилилась роль потребительских товаров. Доля машин и оборудования сократилась с 44,5% в 1990 г. до 36,3 в 1999 г. Вместе с тем машины и оборудование составляли крупнейшую позицию, но она была ниже уровня промышленно развитых стран. Значительное место в импорте занимают сельскохозяйственные продукты (свыше 26% за десятилетие) и химические товары (11%). В целом структурные изменения во внешней торговле связаны с увеличением доли сырья, малообработанных товаров и товаров широкого потребления.

Рассмотренные изменения во внешней торговле в определенной мере вызывались сдвигами в *географическом направлении внешней торговли.* Основными торговыми контрагентами стали развитые страны, на которые приходится более 60% российского торгового оборота. Доля стран СНГ составляет 15—20%, развивающихся стран — 15%. Произошло сокращение стран СНГ и развивающихся государств. Среди развитых стран основными рынками сбыта российских товаров являются страны ЕС — 34% и США — 8%. В Западной Европе крупнейшим потребителем российской продукции выступает Германия — 9,8%. У ведущих западных контрагентов торговый оборот с Российской Федерацией составляет незначительную величину их внешней торговли — 0,1—0,8%, только у ФРГ и Италии этот показатель превышает 1,5%.

Торговый баланс сводился с возраставшим положительным сальдо, которое в основном обеспечивалось в торговле с развитыми странами.

Российская Федерация в движении капитала. Еще до сформирования развитой денежно-кредитной системы РФ широко включилась в международное движение капитала. Она стала крупнейшим субъектом в вывозе капитала в нелегальной форме.

Официальный *экспорт капитала* (по лицензиям Центрального банка) за 1991—1998 гг. составил 11 млрд долл., в том числе прямые и портфельные инвестиции равнялись 4,5 млрд долл., или примерно 41% разрешенной суммы капитала.

По оценке ЮНКТАД, в 1998 г. накопленная сумма российских зарубежных прямых капиталовложений составила 7,4 млрд долл., или примерно 0,02% их мирового объема. В указанную сумму входят советские заграничные прямые капиталовложения. К началу 90-х годов за рубежом насчитывалось около 300 совместных компаний с участием советского капитала. 64% из них были зарегистрированы в Западной Европе, 14% — в Америке, 13% — в Азии. Совокупный объем капиталовложений в эти компании оценивался в 2—2,5 млрд долл.

В 90-е годы вывоз капитала в форме прямых инвестиций колебался в

пределах 0,2—3% валовых вложений в основной капитал в российском хозяйстве. Основными экспортерами капитала и инвесторами в зарубежную экономику выступают финансово-промышленные группы топливно-энергетической сферы. Легальный вывоз капитала составлял незначительную величину по сравнению с нелегально вывезенным капиталом.

Оценка нелегальной утечки капитала сильно разнится — от 9 до 100 млрд долл. в год, что составляет от 2 до 30% ВВП Российской Федерации. Предельная цифра нелегального вывоза в конце 90-х годов оценивалась в 1,4 трлн долл., что представляет чудовищное расхищение национального богатства. Огромная величина утечки капитала во много раз превышает объем иностранных инвестиций и экономической помощи Российской Федерации за 90-е годы. Господствующие круги, именуемые элитой, в 90-е годы продемонстрировали, что свое будущее они видят вне Большой и Малой России.

Движущей силой нелегального перемещения капитала служила теневая экономика, плановость, криминализация хозяйственного механизма. В этой структуре создаются незаконные прибыли, прямо ориентированные на уход от налогообложения, от любых форм государственного контроля. Немаловажную роль в этом процессе играли государственные структуры. «Диктату теневой экономики и «серых схем», разгулу коррупции и массовому оттоку капитала за рубеж во многом способствовало само государство», — отмечал президент РФ в своем выступлении перед Федеральным Собранием в июле 2000 г. Нелегальный вывоз капитала был бы невозможен без содействия ему со стороны кредитных учреждений западных стран.

Огромные масштабы утечки капитала стали важной причиной хозяйственного кризиса, снижения уровня жизни населения. Они сдерживают инвестиционный процесс, подрывают валютное положение страны, существенно сократили налоговые поступления, затруднили погашение внешней задолженности.

Объем утечки капитала из РФ показывает, что созданное трудом нескольких поколений национальное богатство в немалой степени способствовало экономическому подъему западных стран в 90-е годы.

В 90-е годы Российская Федерация привлекала иностранный капитал в больших размерах. Основная его часть (70%) была привлечена в форме ссудного капитала. РФ использовала все основные формы заимствования: государственные кредиты, кредиты международных организаций, размещение обязательств на международных рынках. Значительная часть средств поступила в форме экономической помощи. В год финансового кризиса 1998 г. ее объем составил 0,4% ВВП, или 4 долл. на жителя РФ (Эстонии — 62, Латвии — 40, Литвы — 34, Грузии — 30, Украины — 8 долл.).

Широкое использование иностранного ссудного капитала привело к значительному увеличению внешнего долга — в три раза. По данным Мирового банка, в 1998 г. объем внешнего долга Российской Федерации составил 183,6 млрд долл. (1990 г. — 59,8). Он стал одним из крупнейших среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Большая часть

его приходилась на государственную и гарантированную государством задолженность. Примерно 10% ее составляют кредиты МВФ. Следует отметить, что рост внешнего долга происходил при наличии огромного, постоянно растущего положительного сальдо торгового баланса. Экспорт в 1,8 раза превосходит объем импорта.

Снижение производства, высокий уровень теневой экономики привели к тому, что РФ постоянно испытывает трудности с погашением задолженности и ее обслуживанием. В результате переговоров и вступления Российской Федерации в Лондонский и Парижский клубы кредиторов удавалось договориться о реструктуризации внешних долгов. Погашение основной части долга было перенесено на начало текущего века. Наряду с облегчением текущих выплат это привело к увеличению суммы задолженности. В конце 90-х годов обслуживание внешнего долга составляло 13—16% экспортных поступлений. Нараставшие платежи по внешнему долгу делали почти невозможной государственную политику, направленную на подъем материального производства.

В силу того, что Российская Федерация стала правопреемницей СССР, к ней перешли внешние активы Советского Союза. Общая сумма задолженности иностранных государств (без задолженности стран СНГ) составляла 120 млрд долл. Однако РФ не может в полном объеме использовать эти активы. Основными должниками являются развивающиеся страны, часть из которых относится к групп наименее развитых стран. Из 57 стран-должников на регулярной основе выполняли свои долговые обязательстве менее 1/3 государств.

Хозяйственному развитию может служить приток иностранных прямых и портфельных инвестиций, которые формально не создают внешней задолженности. За 1991—2000 гг. их объем достиг 23 млрд долл., из которых 40% составляли портфельные. Приток ИПК по мировым меркам был небольшой — до 0,3—1,3% мирового объема в конце 90-х годов. В абсолютном размере общая сумма ИПК превысила 14 млрд долл., что составляло незначительную величину в мировом объеме ИПК — 0,03%.

Ежегодный приток ИПК в РФ занимал небольшое место в общем объеме валовых капиталовложений в основной капитал — от 1,1 до 7,2%. Столь небольшое значение иностранных прямых инвестиций обычно объясняется неблагоприятными условиями инвертирования (коррупция и т. д).

Основной сферой приложения ИПК были пищевая промышленность и топливно-энергетическая сфера. Далее шли торговля и общественное питание. На машиностроение и металлообработку приходится около 5% общего объема капиталовложений. В региональном отношении отмечается огромная концентрация ИПК — свыше 51% их объема приходится на Москву (Санкт-Петербург — 6,9%). Основной приток прямых капиталовложений обеспечивался за счет приобретения существовавших промышленных предприятий и не оказывал заметного влияния на увеличение и обновление основного капитала.

Основными инвесторами ИПК в российскую экономику являются

американские корпорации, на долю которых приходится 43% общего объема прямых капиталовложений. Далее со значительным отрывом идут компании ЕС. Среди стран ЕС основными экспортерами выступали германские и британские компании — примерно по 8% наколенных капиталовложений. Обращает внимание высокая доля кипрских компаний (свыше 6% общего объема ИПК), которые не являются заметными инвесторами в мировой экономике. В данном случае речь идет об использовании российского нелегального капитала.

Оценивая движение частного легального капитала, следует отметить, что в 90-е годы происходил его чистый отток. В других европейских странах с переходной экономикой приток частного капитала составил около 180 млрд долл.

В целом внешнеэкономические связи РФ имеют однонаправленный характер, определяемый вывозом товаров и капитала. Это приводило к диспропорциональности хозяйственного развития. Сырьевая ориентация экспорта привела к выделению в рамках материального производства двух секторов, работающих на внутренний и внешний рынок, что вызывает нарушение единства воспроизводственного процесса. В одном секторе большие доходы, в другом — низкая прибыльность и основная занятость. Незначительный приток иностранных прямых капиталовложений не выравнивал эту диспропорцию, а углублял ее. В результате изменений в состоянии внутреннего и внешнего секторов российское хозяйство приобрело черты периферийно-зависимого типа развития.

34.4. Внешнеэкономические связи со странами СНГ

Дезинтеграция хозяйств СНГ. Особое место в системе внешнеэкономических связей Российской Федерации занимают страны Содружества Независимых государств (СНГ), провозглашенного в декабре 1991 г. в результате развала Советского Союза. В него вошли 13 бывших союзных республик. Провозглашение политического объединения, вместо государственного, как показали прошедшие годы, было направлено на постепенное разъединение союзных республик, раздел собственности Советского Союза и удовлетворение личных и националистических амбиций. К моменту развала СССР в стране доминировали интегрирующие факторы. Производственно-технологическая взаимосвязь предприятий и отраслей обеспечивала единое функционирование экономик союзных республик. В СССР четверть населения (75 млн человек) проживала вне границ своих национальных образований. Каждый восьмой брак считался межнациональным. На референдуме 17 марта 1991 г. большинство граждан высказалось за сохранение Союза в обновленном виде.

Разрушение единого экономического пространства сузило хозяйственный потенциал всех бывших союзных республик, производство упало на 30—50% практически во всех новообразованных государствах. Каждое из них в связи с разрывом кооперационных связей, по оценкам, недополучало ежегодно 40%

своего ВВП. Потеря свободных торговых путей, снижение ресурсного потенциала привели к коренному падению геополитической роли РФ, ослаблению ее безопасности. Появление проблем экономической выживаемости новообразованных государств объективно говорило в пользу реинтеграции, что не могли не использовать в своей политике правящие круги стран СНГ.

За время существования СНГ главы государств и правительств подписали более 1300 документов по широкому кругу вопросов торгового, финансового, производственного, технического, оборонного и социально-гуманитарного характера. Процесс хозяйственного единения формально обеспечивается Договором о создании экономического союза (1993 г.), распространяющего свое действие на все страны СНГ, а также Соглашением о создании зоны свободной торговли 1994 г. Было образовано более 30 координирующих и исполнительных органов, в числе которых Совет глав государств. Совет глав правительств, Межгосударственный экономический комитет, Экономический суд и т.д. Их решения носят консультативный и рекомендательный характер. Ни СНГ в целом, ни его отдельные органы не обладают наднациональными полномочиями.

Несмотря на подписанные соглашения, экономическое взаимодействие внутри СНГ не носит интеграционного начала, которое предусматривает приведение разрозненных частей в единство как элементов одной хозяйственной системы. Торговые и другие экономические связи в рамках СНГ осуществляются исключительно на двухсторонней основе, и условия сотрудничества каждой пары существенно разнятся. Поэтому показатели, свидетельствующие об экономическом сотрудничестве в СНГ, отстают от показателей целого ряда других экономических группировок. В СНГ доля взаимного товарооборота в общем объеме внешней торговли составляет около 30%, а в Меркосур, НАФТА — около 50%, в ЕС — свыше 60%. Взаимный товарооборот среди стран СНГ сократился, снизилась сбалансированность внешней торговли.

Препятствием на пути хозяйственного единения стоят субъективные и объективные причины. Это клановость интересов новых собственников производственного аппарата, политические амбиции лидеров, представляющих эти интересы и стремящихся к международному самоутверждению, несмотря на бедственное положение своих стран. Объединению препятствуют усиление неравномерности экономического развития новых стран, сырьевая направленность хозяйств большинства из них. Сдерживающее влияние оказывает ценовая политика, когда внутренние цены для партнеров из СНГ оказываются значительно выше цен на подобные поставки в страны дальнего зарубежья. Дальнейшему разъединению способствует политика западных государств. Экономическая помощь западных стран нередко препятствует процессу производственного кооперирования, нарушает оставшиеся связи между платежеспособными предприятиями.

Виртуальность экономического союза, отсутствие реальной координации внешнеэкономической деятельности, налоговой политики, механизма

ответственности за выполнение принятых обязательств дополняются дроблением СНГ на различные субрегиональные группировки. Это Таможенный союз (РФ, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан), преобразованный в Евразийское экономическое сообщество; Центрально-азиатское экономическое сообщество (Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Таджикистан); ГУУАМ (Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдавия); Союз Белоруссии и России, основанный на сохранении суверенитета двух государств. В качестве разъединяющихся моментов используются доводы о национальной самобытности, религиозной напряженности, геополитической ориентации, социально-экономическом положении.

Суверенизация хозяйств, клановостъ предпринимательской деятельности выступают тормозом развития кооперации на уровне хозяйствующих субъектов или интеграции на микроуровне. (Устойчивые кооперационные связи создают основу для образования международных финансово-промышленных групп.) Препятствием также выступают существующие различия в законодательствах.

Большинство стран СНГ переориентировали свои связи с РФ на другие зарубежные страны, на долю которых приходится 5/4 их экспорта и 2/3 импорта. У Российской Федерации, Армении, Грузии, Узбекистана внешнеэкономическая деятельность переориентирована преимущественно на третьи страны. Только у Белоруссии, Молдавии, Туркмении, Украины большая часть поставок идет на внутренний рынок Содружества. Все это не способствует развитию взаимной торговли, а производственные связи становятся все менее взаимодополняемыми и взаимосвязанными.

34.5. Отношения Российской Федерации с другими странами СНГ

Экономические отношения РФ с другими участниками СНГ формально относятся к числу приоритетных. Однако объем торговли с этими странами за 1991—1999 гг. снизился со 138 до 19 млрд долл. Доля стран — участниц СНГ в российском товарообороте упала с 54,6 до 18,7%. Произошли качественные изменения. Если в начале 90-х годов поддерживались кооперационные отношения, то в конце десятилетия доминировал простой обмен товарами.

На первом этапе правящие круги поощряли центробежные тенденции, рассматривая СНГ как обузу для РФ. Однако переориентация на западные рынки привела к резкому сокращению экспорта обрабатывающей промышленности. Потеря примышленных рынков наносит ущерб хозяйственному развитию Российской Федерации и может оказаться необратимой.

Необходимость поддержания внешнеэкономических связей вызывается исторически сложившейся специализацией и кооперацией, возможностью сбыта традиционной промышленной продукции средней наукоемкости. РФ может получать многие цветные и редкоземельные элементы (марганец, титан,

хром, свинец, фосфор, уран, барий, висмут, стронций и др.), которые необходимы современному производству и ранее на 70—100% обеспечивались внутрисоюзными поставками.

Произошли изменения в географическом направлении внешнеэкономических связей со странами СНГ. Они проявились в значительном снижении удельного веса стран Закавказья и Средней Азии. С некоторыми странами этих регионов экономические отношения почти прекратились. Так, объем товарооборота с Азербайджаном снизился до 4% от уровня 1991 г.

В конце 90-х годов около 70% товарооборота Российской Федерации в рамках СНГ осуществлялось с Украиной и Белоруссией (35 и 33%). На Украину направляется основная часть российского экспорта, Белоруссия обеспечивает основную долю российского импорта. Далее с большим отрывом идет Казахстан. Однако эти страны по величине торгового оборота уступают ФРГ и США.

В экспорте РФ в страны СНГ преобладают продовольственные, сырьевые товары, текстиль. Поставки продукции машиностроения при больших колебаниях к концу 90-х годов составили порядка 1/4 экспорта.

Неоднозначно развивались кредитные отношения. До 1993 г. в рамках единой рублевой зоны Центральный банк РФ был важным источником финансирования других стран СНГ. После распада рублевой зоны Российская Федерация продолжала финансирование других стран СНГ на коммерческих условиях в основном за импорт энергоносителей, но во второй половине 90-х годов почти для всех стран СНГ основным источником финансирования стали западные страны. Общая задолженность стран СНГ Российской Федерации на начало 1998 г. составляла относительно небольшую величину — 6,6 млрд долл.

Незначительным является движение капитала в форме прямых инвестиций между РФ и другими странами СНГ. Прямые капиталовложения других стран СНГ в российском хозяйстве составляют лишь 1,5% общего объема ИПК. Крупнейшим инвестором среди них является Украина.

Вопросы к теме

1. В каком направлении развивались производство и структура промышленности Российской Федерации в 90-е годы?
2. По каким показателям экономического и социального развития РФ относится к развитым странам?
3. Существует ли устойчивая связь между динамикой мировых цен и экономическим развитием РФ?
4. Охарактеризуйте социально-экономическую структуру хозяйства, оказывает ли она влияние на экономическое развитие страны?
5. Раскройте характер участия РФ в мировой торговле.
6. Покажите особенности участия РФ в международном движении капитала.
7. Охарактеризуйте роль и место РФ в мировом хозяйстве.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мировая экономика последних десятилетий развивалась под влиянием многих проблем общепланетарного значения. Наибольшее влияние на развитие глобальной экономической системы оказали распад мировой социалистической системы, распространение товарно-денежных отношений, процессы интернационализации хозяйственной деятельности. В отдельных секторах хозяйства движение капитала происходит на общемировой основе, что усилило в экономическом развитии отдельных стран роль внешнеэкономических факторов. Но эта тенденция развивалась противоречиво.

В промышленно развитых странах Запада и Азии усилилась регионализация торговых потоков, а в развивающихся государствах большая часть торговли осуществляется со странами вне регионов и подсистемы. Среди более чем 30 торгово-экономических группировок этой подсистемы мирового хозяйства ни в одной из них внутренняя торговля не превышает 25% общего экспорта. В развивающемся мире преобладают отношения Юг—Север, а не Юг—Юг. Основные потоки товаров, капиталов концентрируются внутри трех ведущих индустриальных регионов. Обособление этих хозяйственных центров не способствует развитию факторов производства в планетарном масштабе.

Современное мировое хозяйственное развитие неразрывно связано с проблемой отсталости развивающихся стран, экономическим упадком восточно-европейских стран. В интернационализированном мировом хозяйстве продвижение каждой подсистемы и национальных экономик во многом зависит от состояния всех составных частей в целом. Развивающиеся страны прилагают усилия, чтобы вырваться из положения бедных и беднейших государств. За последние десятилетия в экономическом и социальном развитии мирового хозяйства, в позициях развивающихся стран произошли изменения. Национальные хозяйства многих из них стали более диверсифицированными, значительное место в производстве заняла обрабатывающая промышленность, меняется лицо сельского хозяйства, преобразуется характер сферы услуг.

Доля нынешних развивающихся стран в мировом производстве за последние два десятилетия практически не увеличилась. Разрыв в уровнях экономического развития между промышленно развитыми и развивающимися странами не сократился, а увеличился, в ряде регионов мира произошло снижение ВВП на душу населения. Целый ряд стран остается, другие оказались на периферии мирового хозяйственного развития, а взаимозависимость приобретает для них форму постоянной привязки к помощи.

Позиции развитых стран в 90-е годы укрепились в мировом производстве. Данный сдвиг произошел в результате распада мировой социалистической системы и резкого снижения производства в восточно-европейских странах. Западные страны упрочили свое положение в мирохозяйственных связях, сохранив доминирующие позиции на рынке готовых изделий, чему способствовало их абсолютное превосходство в научно-технической сфере. Вопреки концепциям международного разделения труда возросла их доля в

мировых поставках топлива, продовольственных товаров, сельскохозяйственного сырья. Являясь крупнейшими экспортерами, развитые страны выступают и крупнейшими покупателями товаров и услуг. Их внутриотраслевые связи развиваются главным образом в подсистеме развитых стран, несмотря на прогрессирующие процессы интернационализации производства. Анализ положения в мировом хозяйстве показывает, что, действуя глобально, используя ресурсы всего мира, западные страны воспроизводят прежде всего самих себя. Подобная ситуация не может не увеличивать диспропорциональность мирового хозяйства. Она создает возможность наиболее развитой подсистеме получать односторонние преимущества в ущерб другим странам, у которых менее полно раскрыт их экономический потенциал.

Произошли изменения в соотношении сил между крупнейшими национальными экономиками. Увеличились расхождения в темпах экономического развития индустриальных стран. США в 80—90-е годы упрочили свои позиции в подсистеме развитых стран и в мировом хозяйстве в целом. После поражения Советского Союза в «холодной войне» они опять стали единственной сверхдержавой в мире, добивающейся установления нового мирового порядка, который отвечает укреплению их лидирующих позиций.

Развитие ведущих экономик показывает, что не существует единого хозяйственного механизма для укрепления позиций той или иной страны в мировой экономике. Их опыт демонстрирует многовариантность методов приведения в действие различных факторов производства даже в единой подсистеме мирового хозяйства.

Современный хозяйственный рост привел не только к общему увеличению богатства, но и к нарушению равновесия между природной средой и человеком, к истощению природных ресурсов. Особенно остро нарушение равновесия «человек — природа» проявляется в развивающихся странах. Вырубка лесов в странах Тропической Африки способствовала многолетним засухам и сопровождавшему их голоду. Происходит нарушение плодородия почв, выведение из сельскохозяйственного оборота огромных земельных пространств. Данные издержки роста не только отягощают нынешнее экономическое развитие, но и ложатся бременем на будущие поколения.

Среди проблем, ухудшающих состояние мирового хозяйства, не последнее место занимают вопросы занятости работоспособного населения как развитых, так и развивающихся стран. Одной из важных причин высокого уровня безработицы выступает рост производительности труда. Компании стремятся сократить издержки производства за счет рабочей силы с целью повышения конкурентоспособности своей продукции на международных рынках. В развивающихся странах этот фактор дополняется неразвитостью производительных сил, огромной скрытой безработицей в сельской местности. Безработица не только подрывает положение основной производительной силы в экономике, но является первопричиной нищеты и голода.

Мировое хозяйство представляет собой многообразную, многоуровневую и иерархическую систему. Постоянно происходят сдвиги в соотношении сил,

уровнях экономического развития. Существующий механизм функционирования глобальной хозяйственной системы в основном определяется взаимодействием наиболее развитых стран и не носит универсального, всеобщего характера. Межгосударственная система экономического регулирования включает согласование основных направлений внутренней и внешней политики западных стран, либерализацию, открытость международных экономических связей, прежде всего капитала, торговли, сохранение и укрепление роли международных валютно-финансовых институтов. Как видно, она содержит рыночные и административные, нерыночные инструменты. Как те, так и другие силы во многих случаях действуют в пользу ведущих хозяйств, обладающих мощным экономическим потенциалом.

Положительную роль в решении основных вопросов современного хозяйства могли бы сыграть демократическая перестройка институциональной основы мирового хозяйственного механизма, придание главным международным и межгосударственным институтам универсального характера, учитывающие интересы всех субъектов мирового хозяйства.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение **3**

Раздел I. Мировая хозяйственная система **7**

Глава 1. Мировое хозяйство - целостная система **7**
1.1. Понятие мирового хозяйства 7
1.2. Субъекты мирового хозяйства 10
1.3. Критерии выделения подсистем мирового хозяйства 18
1.4. Основные показатели развития мирового хозяйства 22

Глава 2. Образование и развитие мирового хозяйства **28**
2.1. Предыстория мирового хозяйства 28
2.2. Развитие Западной Европы и образование мирового рынка 32
2.3. Формирование мирового хозяйства 39
2.4. Этапы развития мирового хозяйства 45
2.5. Концепции глобальной экономической системы 49

Глава 3. Мировой воспроизводственный процесс **55**
3.1. Международное производство 55
3.2. Интернационализация обмена 60
3.3. Региональная экономическая интеграция — форма развития мирового производственного процесса 64

Глава 4. Коммуникационные системы в мировом хозяйстве **70**
4.1. Связь и информационные системы 70
4.2. Транспорт 73

Глава 5. Глобализация производства и капитала **78**
5.1. Понятие и степень глобализации, мировизации хозяйственных процессов 78
5.2. Процессы глобализации и положение национальных хозяйств 82
5.3. Взаимозависимость и экономическая безопасность 83

Глава 6. Сбережения и капиталовложения в мировом хозяйстве **87**
6.1. Сбережения, капиталовложения и экономическое развитие 87
6.2. Уровни мировых сбережений и капиталовложений 90

6.3. Причины изменений сбережений и капиталовложений 94

Глава 7. Механизм мирового хозяйства 101
7.1. Понятие и инструменты механизма мирового хозяйства 101
7.2. Структура механизма мирового хозяйства 105
7.3. Мировой экономический порядок 113

Раздел II. Мировые рынки. Глобальные проблемы 118

Глава 8. Международное финансирование 118

8.1. Общая характеристика международного финансирования 118
8.2. Характеристика основных рынков ссудного капитала 121
8.3. Институциональная структура мировой финансовой системы 124
8.4. Размещение кредитных средств в мировой финансовой системе 127
8.5. Финансовые кризисы 129

Глава 9. Международный долговой кризис 133
9.1. Кризис международной задолженности в 80-е годы и его последствия 133
9.2. Подходы кредиторов к разрешению кризиса международной задолженности 135
9.3. Состояние международной задолженности в 90-е годы 139

Глава 10. Производство продовольствия и продовольственная безопасность 144
10.1. Динамика производства продовольствия 144
10.2. Мировая и национальная продовольственная безопасность 147
10.3. Продовольственная помощь 153

Глава 11. Минеральное сырье в мировом хозяйстве 155
11.1. Производство и масштабы использования минерального сырья 155
11.2. Минеральные ресурсы и производительные силы 159
11.3. Социально-экономические аспекты использования минеральных ресурсов 161
11.4. Основные черты формирования мировых цен на минеральное сырье 164

Глава 12. Обработанные товары в мировом хозяйстве 168
12.1. Структурные изменения в производстве обработанных товаров 168
12.2. Тенденции международной специализации в обрабатывающей промышленности 172
12.3. Мировые цены на продукцию обрабатывающей промышленности 175

Глава 13. Население и рабочая сила в мировом хозяйстве 178
13.1. Демографическое развитие мира 178
13.2. Рост населения и экономический рост 182
13.3. Демографическая политика 187
13.4. Качество рабочей силы 190
13.5. Использование рабочей силы 195
13.6. Международные миграции 200

Раздел III. Экономический рост и его качество 207

Глава 14. Темпы и пропорции мирового экономического роста 207
14.1. Динамика экономического роста в 70—90-е годы XX в. 208
14.2. Структурные сдвиги 214
14.3. Научно-технический прогресс и экономический рост 217
14.4. Милитаризация экономики 223

Глава 15. Качество экономического роста 228
15.1. Воздействие производства на окружающую среду 228
15.2. Потребление и окружающая среда 232
15.3. Регулирование природопользования и охраны окружающей среды 234

Глава 16. Экономический рост и социальный прогресс 238
16.1. Экономический рост и социальное развитие 238
16.2. Распределение дохода и имущественное неравенство 240
16.3. Развитие человека 244
16.4. Бедность 248
16.5. Качество жизни 251

Раздел IV. Развитые страны 256

Глава 17. Общая характеристика 256

промышленно развитых стран
17.1. Основные признаки развитых стран 256
17.2. Дифференциация и выравнивание уровней экономического развития 259
17.3. Основные модели хозяйственного устройства развитых стран 263

Глава 18. Внутренние рынки промышленно развитых стран 268
18.1. Объем и уровень развития внутренних рынков 268
18.2. Потребительский спрос 270
18.3. Производственный спрос 274
18.4. Структура предложения 275
18.5. Институциональная структура внутренних рынков 279
18.6. Динамика внутренних цен 286

Глава 19. Промышленно развитые страны в мировом хозяйстве 289
19.1. Промышленно развитые страны в мировом производстве 289
19.2. Промышленно развитые страны в международных экономических отношениях 294

Глава 20. Экономическая политика развитых стран 303
20.1. Экономическая стратегия и политика западных стран в 50—60-е годы 303
20.2. Основные направления экономической стратегии и политики в 80—90-е годы 307
20.3. Основные направления внешнеэкономической политики 311
20.4. Географические приоритеты внешнеэкономической политики 316

Глава 21. США в мировой экономике 320
21.1. Характерные черты экономического развития 320
21.2. Характерные черты социальной структуры хозяйства 324
21.3. США в международных экономических отношениях 326
21.4. Факторы мирового влияния США 329
21.5. Приоритеты экономической политики и стратегии 332

Глава 22. Япония в мировом хозяйстве 339
22.1. Экономическое положение Японии в 90-е годы 339
22.2. Этапы развития японской экономики 342
22.3. Модель хозяйственного механизма Японии 345
22.4. Япония в международных экономических отношениях 350

Глава 23. Европейский союз в мировом хозяйстве 359
23.1. Особенности экономического развития 359
23.2. Формирование хозяйственного механизма ЕС 366
23.3. Европейский союз в системе мирохозяйственных связей 370

Глава 24. ФРГ в мировом хозяйстве 377
24.1. Экономическое развитие 377
24.2. Основные черты хозяйственного механизма 382
24.3. Германская экономика в мирохозяйственных связях 385

Глава 25. Южная Корея в мировой экономике 390
25.1. Особенности экономического положения 390
25.2. Этапы развития южно-корейского хозяйства 392
25.3. Основные черты хозяйственного механизма 396
25.4. Южная Корея в мирохозяйственных связях 400

Раздел V. Развивающиеся страны 406

Глава 26. Общая характеристика развивающихся стран 406
26.1. Основные признаки развивающихся стран 406
26.2. Характер и масштабы социально-экономических преобразований 411
26.3. Роль государства в социально-экономических преобразованиях 413
26.4. Социально-экономическая дифференциация развивающихся стран 416
26.5. Классификация развивающихся стран 418

Глава 27. Внутренние рынки развивающихся стран 422
27.1. Объем и уровень развития рынков 422
27.2. Потребительский спрос 424
27.3. Производственный спрос 426
27.4. Изменения в структуре предложения 428
27.5. Институциональная структура внутренних рынков 431

Глава 28. Развивающиеся страны в мировом хозяйстве 436
28.1. Развивающиеся страны в мировом производстве 436
28.2. Развивающиеся страны в международном разделении труда 444
28.3. Развивающиеся страны в международном движении капитала 450

Глава 29. Основные направления экономической стратегии и политики развивающихся стран 458
29.1. Экономическая стратегия и политика развивающихся стран в 50—70-е годы 458
29.2. Экономическая стратегия и политика открытой экономики в 80—90-е годы 466

Глава 30. Индия в мировом хозяйстве 471
30.1. Основные черты экономического развития 472
30.2. Этапы экономического развития Индии 476
30.3. Характерные черты хозяйственного механизма 479
30.4. Индия в международных экономических связях 483

Глава 31. Бразилия в мировой экономике 489
31.1. Особенности экономического развития 489
31.2. Этапы экономического развития 493
31.3. Основные черты социально-экономической структуры 497
31.4. Внешнеэкономические связи Бразилии 499

Глава 32. Демократическая Республика Конго в мировой экономике 505
32.1. Характерные черты экономического положения ДРК 505
32.2. Особенности экономического развития 507
32.3. Демократическая Республика Конго в международных экономических отношениях 512

Глава 33. Китайская Народная Республика в мировой экономике 516
33.1. Основные направления экономического развития 516
33.2. Этапы развития китайского хозяйства 520
33.3. Основные черты хозяйственного механизма 522
33.4. Китайская Народная Республика в мирохозяйственных связях 523

Глава 34. Российская Федерация в мировом хозяйстве 529
34.1. Особенности экономического развития 529
34.2. Характерные черты социальной структуры хозяйства 534
34.3. Российская Федерация в мирохозяйственных связях 536
34.4. Внешнеэкономические связи со странами СНГ 541
34.5. Отношения Российской Федерации с другими странами СНГ 543

Заключение 545

Учебник.

Ломакин Виктор Кузьмин

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Корректоры *Л. И. Танина, В. Г. Коржилова*
Оригинал-макет *О.В. Белынской*
Оформление художника *В.А. Лебедева*

Лицензия серия ИД № 03562 от 19.12.2000
Подписано в печать 20.09.2001. Формат 60x88 1/16
Усл. печ. л. 46,0. Уч.-изд. л. 35,5
Тираж 25 000 экз. (2-й завод – 5 000). Заказ 1577

000 «ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА»
Генеральный директор *В.Н. Закаидзе*

123298, Москва, ул. Ирины Левченко, 1
Тел. (095) 194-00-15. Тел/факс (095) 194-00-14
www.unity-dana.ru E-mail: unity@umty-dana.ru

Отпечатано во ФГУП ИПК «Ульяновский Дом печати»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14