УЧЕБНИК ДЛЯ XXI ВЕКА

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

введение во внешнеэкономическую деятельность











МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА:
введение во внешнеэкономическую деятельность

Под редакцией А.К. Шуркалина, Н.С. Цыпиной

Рекомендовано Министерством образования Российской Федерации в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» и группе специальностей «Экономика и управление»

Москва • Логос • 2000

УДК 338(100)
ББК 65.5
М64

Федеральная программа книгоиздания России

Рецензенты:

доктора экономических наук профессора
К.Н.Миловидов (Университет нефти и газа им. И.М.Губкина),
М.Н.Осьмова (МГУ им. М.В.Ломоносова),
Б.М.Смитиенко (Финансовая академия при Правительстве РФ)

Авторы:

М.В. Елова, Е.К.Муравьева, С.М.Панферова, В.В.Слесарев, Н.В.Цхададзе, Н.С.Цыпина, А.К.Шуркалин

Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учебное пособие для вузов/М.В.Елова, Е.К.Муравьева, С.М. Панферова и др.; Под ред. А.К.Шуркалина, Н.С.Цыпиной. –М.: Логос, 2000. –248 с.

М64

ISBN 5-88439-019-X

Раскрываются важнейшие черты и особенности экономического развития крупнейших государств мира и регионов планеты, определяющие тенденции мирового хозяйства на рубеже XX и XXI веков. Приводятся содержание и закономерности развития международных экономических отношений. Особое внимание уделяется значению и роли различных форм торговли товарами и услугами, миграции ссудных капиталов и рабочей силы, развитию экономической интеграции.

Для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент», по группе специальностей «Экономика и управление», а также для системы повышения квалификации и переподготовки экономистов.

431385

ББК 65.5

ISBN 5-88439-019-X

SamKI
KUTUBXONASI

© Авторы, указанные на обороте титульного листа, 2000
© «Логос», 2000

ПРЕДИСЛОВИЕ

В действующих государственных образовательных стандартах среди учебных дисциплин общеэкономического профиля по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» фигурирует дисциплина под названием «Основы внешнеэкономической деятельности». Данная дисциплина призвана раскрыть важнейшие закономерности развития экономики зарубежных стран и международных экономических отношений. При этом содержание курса адресовано студентам всех специальностей указанных направлений, за исключением специальностей «мировая экономика», «международное экономическое сотрудничество», «международный бизнес». Будущим экономистам-международникам рекомендованы более обстоятельные по продолжительности и содержанию учебные курсы: «Мировая экономика» и «Международные экономические отношения». Для студентов всех остальных специальностей отмеченных направлений предлагается относительно сжатый по объему и содержанию курс. Он рассчитан всего на 54 часа аудиторных занятий. Цель курса — развитие базы общеэкономической подготовки студентов-экономистов, которые обучаются по различным отраслевым экономическим специальностям. Следовательно, предлагаемое учебное пособие может быть полезно довольно широкой аудитории.

Представленный курс включает вопросы и темы, в которых показаны направления развития экономики ведущих государств мира, основных групп стран, входящих в мировое хозяйство. Эти темы условно составляют как бы первую часть учебного пособия. Кроме того, много места уделено характеристике современного мирового хозяйства как целостной структуры, отдельные части которой связываются международными экономическими отношениями. В работе комплексно и всесторонне представлены все формы международных экономических отношений: сотрудничество в области материального производства, деятельность транснациональных корпораций; экономические связи в области науки и техники, сфере информации и туризма; международная миграция капиталов, система международных валютно-финансовых расчетов; международная миграция рабочей силы; международные транспортные связи; действующие организационно-институциональные формы современного мирового хозяйства и проблемы развития мировых интеграционных процессов.

Представленное учебное пособие подготовлено авторами, работающими в разных вузах. В нем воплощен большой опыт пре-

подавания указанной учебной дисциплины в рамках небольшого объема аудиторных занятий. С учетом этого авторы стремились написать свои темы предельно сжато, но вместе с тем ясно, доходчиво, с использованием большого статистического и информационного материала. После каждой темы предложен список рекомендуемой литературы, который поможет студентам в ходе самостоятельной работы расширить свои представления по той или иной теме. Контрольные вопросы и задания облегчат преподавателям организацию семинарских занятий в более активной форме. Сами студенты могут использовать эти вопросы в качестве эффективной формы самоконтроля, обращая внимание на самое важное в той или иной теме.

Авторы надеются, что учебное пособие привлечет внимание не только студентов вузов, но и слушателей бизнес-школ, колледжей, курсов второго образования и повышения квалификации, а также будет полезным всем любознательным, стремящимся пополнить свои знания в области международной экономики.

Авторы выражают признательность профессору МГУ им. М.В.Ломоносова М.Н.Осьмовой, профессору Финансовой академии Б.М.Смитиенко, профессору Российского государственного университета нефти и газа им. И.М.Губкина К.Н.Миловидову за ценные замечания и конструктивную критику при рецензировании и обсуждении рукописи.

Авторами отдельных тем настоящего учебного пособия являются: к.э.н. М.В.Елова — тема 6; к.э.н. доц. Е.К.Муравьева — темы 2, 3; к.э.н. доц. С.М.Панферова — темы 1, 5, 10, 12; д.э.н. проф. В.В.Слесарев — тема 4; д.э.н. проф. Н.В.Цхададзе — темы 7, 8, 15; к.э.н. доц. Н.С.Цыпина — темы 17, 18 и приложения; д.э.н. проф. А.К.Шуркалин — предисловие, темы 9, 11, 13, 14, 16.



Тема 1. ПРЕДМЕТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Понятия предмета мировой экономики

Самые динамичные, сложные и противоречивые общественные процессы в настоящем время протекают в сфере мировой экономики. За последние 30 лет произошли особенно крупные перемены. Международное разделение труда, интернационализация производства и капитала достигли качественно нового уровня развития. Быстрыми темпами происходит усиление взаимодействия и взаимозависимости отдельных государств. Сейчас мировую экономику можно назвать национально-мировой, поскольку экономики стран стали настолько взаимосвязанными, что их воспроизводство, изолированное друг от друга, практически невозможно.

Мировая экономика к концу XX века достигла невиданных масштабов. Совокупный валовой внутренний продукт (ВВП) планеты приблизился к 25 трлн долл. Весь мир с его 5,7 млрд жителей в 1995 г. добыл 2230 млн т нефти, выплавил 656 млн т стали, вырастил 1,8 млрд т зерна, произвел 2230 т золота. Темпы роста мировой торговли значительно выше темпов роста производства. С 1950 г. объем международной торговли вырос в 14 раз, а производств — в 5,5 раза. Интенсификация движения международных товарных потоков усиливает зависимость национальной промышленности и внутреннего рынка от мирового рынка. В последние 15–20 лет под воздействием современной научно-технической революции вновь создаваемые наукоемкие отрасли (электронная промышленность, ЭВМ, производство синтетических материалов, авиакосмическая промышленность и др.) уже с момента своего зарождения исходят из потребностей и возможностей не только национального, но и мирового рынка в целом. Международный рынок играет роль своеобразного фильтра, который пропускает товары, наиболее соответствующие его требованиям. В связи с этим внешние рынки оказывают воздействие на структуру, динамику национального производства, интенсивность и направление технического прогресса в отраслях, политику капитальных вложений.

Создавая благоприятные условия для расширения масштабов производства однородной продукции, увеличивая серийность выпускаемых изделий, т.е. способствуя повышению уровня специализации производства, мировой рынок тем самым создает предпосылки для роста эффективности общественного производства. Интернационализация процесса производства, международное переплетение капиталов, создание совместных предприятий и организаций для решения научных, технических и производственных проблем свидетельствуют о дальнейшей глобализации мирового хозяйства. Транснациональные банки (ТНБ) и транснациональные корпорации (ТНК) превратились в его основной структурообразующий элемент. Транснациональный капитал действует за пределами государств происхождения, широко используя сравнительные преимущества в размещении производительных сил.

Качественно новым этапом в развитии интернационализации производства является экономическая интеграция. Интеграционные процессы постепенно охватывают страны Западной Европы, Северной и Южной Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона.

В регулировании мирохозяйственных связей усилилась роль международных экономических организаций, таких как Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Всемирная торговая организация (ВТО) и др. Причем эти организации все чаще оказывают влияние и на развитие национальных хозяйств отдельных стран.

Мировая экономика постоянно развивается, что отражается на изменении расстановки основных экономических сил между государствами и подсистемами мирового хозяйства. Большие проблемы стоят перед развивающимися странами: инфляция, безработица, внешний долг и др. Разрыв в уровнях экономического развития индустриальных и развивающихся стран в последние годы увеличился. Если еще в 50-е годы считалось, что отсталая страна может достичь успехов, проводя политику замкнутости, самообеспечения, ограничения импорта, то ныне экономические успехи связывают прежде всего с открытостью внешнему миру. Все перечисленные проблемы являются предметом исследования специальной учебной дисциплины «Мировая экономика», которая дает основы знаний о международных экономических связях, анализирует важнейшие тенденции и перспективы их развития.

Мировое хозяйство представляет собой объективный результат длительного исторического процесса, охватывающего не одно столетие развития производительных сил. Становление всемирного хозяйства начиналось еще на стадии мануфактурного этапа капитализма, когда шло формирование мирового рынка. Образование мирового рынка исторически и логически предшествовало образованию всемирного хозяйства. Большое значение для развития международных экономических связей имело возникновение в ряде стран мира в середине XIX века крупного машинного производства, которое не только создало возможность для расширения мировых хозяйственных связей, но и предопределило их необходимость.

Развитие крупного машинного производства явилось основой для появления качественно новых средств транспорта, связи, коммуникаций. Строительство железных дорог позволило резко увеличить количество перевозимых грузов на дальние расстояния; изобретение парового двигателя ослабило зависимость морских судов от стихий; применение самолетов способствовало быстрой доставке пассажиров и грузов в различные части света; телефон, телеграф, телефакс дали возможность наладить связь с зарубежными деловыми партнерами. В то же время крупная машинная промышленность — это массовое производство, которое связано с углублением специализации и повышением серийности выпускаемой продукции, что в свою очередь ставит вопрос о емкости внутреннего рынка. Иными словами, национальные рынки стран становятся узкими для потребностей промышленности. Возникает необходимость во внешних рынках.

Таким образом, зарождение крупной промышленности, положившей начало интернационализации производства и капитала, разрушило естественно сложившуюся обособленность отдельных стран и со временем поставило удовлетворение их потребностей в необратимую зависимость от всего мира.

В экономической литературе существуют различные точки зрения на определение сущности мирового хозяйства. Большинство экономистов считают, что мировое хозяйство — это совокупность национальных хозяйств, связанных между собой системой международного разделения труда, экономических и политических отношений.

Данное определение показывает, что мировое хозяйство представляет собой не просто сумму национальных хозяйств отдель-

ных государств, а глобальную, целостную систему, все элементы которой находятся во взаимодействии и взаимозависимости.

Исторически мировое хозяйство как единое целое сложилось к началу XX века в результате втягивания в мирохозяйственные связи большей части стран мира. К этому времени был закончен территориальный раздел мира, в мировом хозяйстве сформировалось два полюса. На одном полюсе находились индустриально развитые страны Запада, а на другом их колонии — аграрно-сырьевые придатки. Последние были втянуты в международное разделение труда задолго до становления там национальных рынков. Включение этих стран в мировые хозяйственные отношения фактически произошло не в связи с потребностями их собственного развития, а явилось побочным продуктом экспансии капиталистического способа производства. Сформировавшееся таким образом мировое хозяйство приобрело центро-периферическое строение, в котором берут начало немало нынешних глобальных проблем и противоречий.

В развитии мирового хозяйства можно выделить несколько периодов.

Первый период. Он охватывает 20—30-е годы, характерными чертами которых были кризисные явления в развитии мирового хозяйства. В результате победы социалистической революции в 1917 г. из мировых хозяйственных связей выпала Россия, которая была подвергнута экономической блокаде со стороны западных стран. Кризисные явления в мировом хозяйстве были спровоцированы и первой мировой войной, уничтожившей большое количество людских ресурсов и производственных мощностей, что нарушило мировые хозяйственные связи. Углублению кризисных явлений способствовала Великая депрессия конца 20 — начала 30-х годов, резко усилившая протекционистские меры в мировой торговле и международных отношениях.

Второй период. После второй мировой войны от мирового хозяйства отпал ряд стран, образовавших мировое социалистическое хозяйство. Последнее развивалось достаточно обособленно от капиталистических стран. Внешнеэкономические связи между двумя социально-экономическими системами ограничивались материально-техническим содержанием и характеризовались противоборством и противостоянием. В этих условиях произошло усиление взаимодействия между несоциалистическими государствами.

Третий период. Данный период начинается с середины 60-х годов, когда в результате крушения колониальной системы на

международной арене появилось большое количество независимых развивающихся стран. Тип внешнеэкономических отношений между метрополиями и колониями изменился, но зависимость развивающихся стран осталась. Те изменения, которые происходят в центре, во многом определяют основополагающие параметры развития периферии и в настоящее время. Дело не только в задаваемых ими организационных, технологических и структурных ориентирах перестройки местной экономики. Зависимость от центра в конечном счете сказывается на самой направленности той общественно-экономической трансформации периферийных стран, которая необходима для освоения научно-технических и иных достижений современной цивилизации.

Четвертый период. Последнее десятилетие XX века можно считать началом четвертого периода в развитии мирового хозяйства. Это связано прежде всего с распадом мировой социалистической системы и формированием в восточноевропейских странах и России близких западным странам социально-экономических систем. В результате этого увеличивается целостность мирового хозяйства, развиваются и углубляются связи между различными странами мира, происходит *глобализация* экономических процессов в мировом масштабе.

Мировое хозяйство представляет собой сложную систему, характеризующуюся множественностью составляющих ее элементов, многоуровневостью, иерархичностью. В настоящее время в мировом хозяйстве можно выделить три основные группы стран: промышленно развитые страны, развивающиеся страны и страны переходной экономики, представленные в основном государствами Восточной Европы, Китаем и Россией. Однако было бы ошибкой проводить слишком резкую черту между этими группами. Например, уже сегодня целую группу развивающихся стран (страны Юго-Восточной Азии, Бразилия, Аргентина) по ряду экономических показателей логично было бы отнести к развитым государствам мира. Рассмотрим более подробно основные центры мирового хозяйства.

Промышленно развитые страны. Это группа из 25 государств. В них проживает 1,2 млрд чел. (23% всего населения мира). Они производят 70% мирового ВВП, на их долю приходится 72% мирового промышленного производства. На душу населения в этих странах ВВП колеблется от 10 до 25 тыс. долл. Они осуществляют $^2/_3$ оборота международной торговли.

Для промышленно развитых стран характерна значительная доля промышленности по сравнению с сельским хозяйст-

вом в ВВП, высокий уровень производительности труда и эффективности производства, социальная ориентированность экономики, что означает высокий процент расходов на медицину, образование, культуру. В свою очередь, промышленно развитые страны неоднородны, и их также можно подразделить на три группы.

Первую группу образует семерка наиболее развитых стран: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада. Их лидерство определяется высокой производительностью труда, внушительными успехами в мировой торговле и политике.

Вторую группу (14 стран) образуют небольшие по размеру государства, отличающиеся высоким уровнем социально-экономического развития. К ним относятся Австрия, Дания, Швеция, Швейцария и др. Отдельные страны этой группы занимают весьма заметные позиции в мировом хозяйстве.

В третью группу входят страны переселенческого капитализма (Австралия, ЮАР, Израиль).

Страны Западной Европы, США и Япония составляют своеобразный треугольник в современном мире. За последние десятилетия происходят изменения в соотношении сил между этими тремя центрами. После второй мировой войны США по своему экономическому развитию значительно опережали страны Западной Европы и Японию. Однако в 70-е годы в силу превосходства в темпах экономического роста и научно-технического прогресса Западная Европа и особенно Япония существенно приблизились к США по уровню экономического развития, а по ряду важных показателей превзошли их. В частности, Япония стала лидером мира по конкурентоспособности промышленных товаров, а в отдельных отраслях (автомобильная, сталелитейная и др.) превзошла США по производительности труда; ФРГ и Швейцария обогнали США не только по производству ВНП в расчете на душу населения, но и по уровню зарплаты и личных доходов. Все это определило переход от моноцентризма, характерного для предыдущего периода, при котором американский капитал занимал ведущие позиции, к современному полицентризму в мировом хозяйстве.

Развивающиеся страны. Большинство стран Азии, Африки и Латинской Америки — это развивающиеся страны, или страны третьего мира. Для них характерны аграрно-сырьевая специализация экономики и соответственно слабое развитие обрабатывающей промышленности, узость внутреннего рынка, нищета и

неграмотность населения, подчиненность в системе мирового хозяйства.

Развивающиеся страны обладают огромными трудовыми и природными ресурсами. Так, на их долю приходится более половины населения и не менее 50% мировых запасов минерального сырья.

В свою очередь развивающиеся страны делятся на пять групп.

Первая группа — наиболее развитые страны Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Мексика и др.) и «новые индустриальные страны» (Сингапур, Гонконг, Южная Корея, Тайвань, а также Малайзия и Индонезия). Последние — самая динамично развивающаяся часть мирового хозяйства. Их продукция является одной из конкурентоспособных на мировом рынке. Начав с покупки патентов и лицензий у промышленно развитых стран, эти страны все в большей степени отказываются от трудоемких производств, внедряют новые технологии, все время обновляют товары и снижают цены на старые.

Вторая группа — нефтеэкспортирующие страны, обладающие уникальными запасами нефти и газа (Катар, Кувейт, Бахрейн, Ливия, Ирак и др.). Их характерные признаки: высокий доход на душу населения, большой природно-ресурсный потенциал, важная роль на капиталистическом рынке энергетического сырья, выгодное географическое положение.

Третья группа, наиболее многочисленная,— объединяет страны со средним размером ВВП на душу населения, равным 1000 долл. (Колумбия, Гватемала, Парагвай, Тунис и др.).

Четвертая группа представлена такими странами, как Индия, Пакистан, Индонезия. Это государства с огромными территориями и населением, природно-ресурсным потенциалом и возможностями экономического развития. ВВП на душу населения равен в среднем 300 долл.

Пятая группа — это наименее развитые страны мира (Афганистан, Нигер, Сомали, Бангладеш и др.). В этих странах чрезвычайно низкий доход на душу населения — около 120 долл.

Страны Восточной Европы. Россия и Китай. Экономика стран Восточной Европы и России относится к экономике переходного периода.

После падения в 1989 г. Берлинской стены во всех странах региона начались глубокие, широкомасштабные социально-экономические преобразования, основой которых был переход к рыночной экономике. Государства Восточной Европы вступили

в переходный период тогда, когда Запад погружался в экономический спад, а в самих этих странах наблюдалась серьезная политическая нестабильность. В связи с этим преобразования проходили крайне болезненно и поначалу привели к резкому падению экономической активности. По своим масштабам кризис в странах Восточной Европы в 1989–1993 гг. вполне сравним с кризисом 30-х годов. Однако в 1994 г. экономические показатели шести стран региона (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Румыния, Болгария) стали положительными. Не изменилась ситуация только в странах бывшей Югославии и России.

Особое место в этой группе стран занимает Китай. Эта страна переживает время глубоких экономических реформ. В Китае проживает $^1/_5$ часть населения планеты — около 1 млрд 300 млн чел. ВВП на душу населения не превышает 500 долл. В то же время это государство называют кандидатом в сверхдержавы, и сегодня оно вовлечено в международную жизнь в большей степени, чем когда-либо в своей истории. В последнее десятилетие экономика Китая развивается быстрыми темпами. Его ВВП в 1992 г. вырос на 12,8%, в 1993 г. на 13%, в 1994 и 1995 гг. — на 11%. В результате экономика Китая представляет собой третью крупнейшую в мире экономику после США и Японии.

Таким образом, мировое хозяйство состоит из трех основных подсистем, каждая из которых включает определенное количество стран, отличающихся друг от друга уровнем социально-экономического развития, местом и значимостью во внешнеэкономических связях.

Количественные характеристики мирового хозяйства

Для анализа экономического развития мирового хозяйства используется ряд показателей, которые характеризуют состояние и динамику мировой экономики. Рассмотрим некоторые из них.

Население Земного шара из года в год растет и за десятилетие увеличивается примерно на 1 млрд человек. Так, в 1950 г. численность населения планеты составляла 2,5 млрд чел., в 1990 г.— 5,3 млрд, в 2000 г.— более 6,0 млрд, а в 2200 г.— 8 млрд человек. Следует отметить, что количество разводов и внебрачных детей продолжает расти. В странах ЕС число внебрачных детей составляет в среднем 20%. Что касается образования, то, с одной стороны, в развитых странах мира свыше 50% молодежи учится в средних и высших учебных заведениях, а в США этот показатель составляет 75%. С другой стороны, 10% турок

являются неграмотными, в Португалии степень неграмотности составляет 11,2%. В самых бедных развивающихся странах этот показатель может достигать 70–90% населения.

Основным показателем экономического развития является ВВП. Производство ВВП распределяется по странам мира неравномерно. На промышленно развитые государства Запада приходится около 54,4% мирового ВВП, а доля развивающихся стран составляет 34,4%. Первые места по производству мирового ВВП занимают следующие страны: США — 21,5%, Япония — 8,6%, КНР — 6%, Германия — 4,6%, далее следуют Франция и Индия — по 3,9%, Великобритания и Италия — по 3,6%.

Очень часто в экономической литературе для определения уровня экономического развития страны и ее места в мировом хозяйстве используют данный показатель в расчете на душу населения. Так, в 1996 г. Люксембург занимал первое место (39 850 долл.), на втором месте — Швейцария (37 180 долл.), на третьем — Япония (34 630 долл.), на шестом — США (25 860 долл.), на двадцать восьмом — Россия (2350 долл.), на сорок втором — Армения (670 долл.), на сорок третьем — Грузия (580 долл.). В самых бедных государствах мира показатель ВВП на душу населения составляет всего 50–70 долл. Из приведенных данных видно, что по уровню экономического развития страны значительно отличаются друг от друга. При этом страны с низкими доходами все в большей степени отстают от стран с высокими доходами. Так, если в 1960 г. соотношение доходов между 20% самого богатого и 20% самого бедного населения мира складывалось как 30:1, то в 1991 г. оно составило 6:1. Ежедневный доход 20% бедного населения мира составляет менее 1 долл. Из 5,7 млрд человек — населения Земного шара — 1,5 млрд считается очень бедным, и их количество ежегодно увеличивается на 25 млн чел. Наибольшее количество людей, доведенных до нищеты, проживает в Южной Азии, в таких государствах, как Пакистан, Индия, Непал, Бутан, Бангладеш. В бедности проживает также половина африканцев. К категории стран с прогрессирующей бедностью относят и большинство стран СНГ, которые ранее имели относительно высокий уровень жизни.

Другим важнейшим показателем развития мирового хозяйства является показатель роста объема мировой торговли. В 1995 г. объем мировой торговли достиг 4,06 трлн долл., тогда как в 1845 г., т.е. 150 лет назад, он составлял всего 15 млрд долл. Крупнейшими экспортирующими странами являются США —

512 млрд долл. (12,3% мирового экспорта), Германия — 421 млрд долл. (10%), Япония — 397 млрд долл. (9,5%) и Франция — 236 млрд долл. (5,7%).

Одним из основных товаров с точки зрения потребностей людей является зерно. Следует отметить, что, начиная с 1984 г., производство зерна сокращалось в среднем на 1% в год (на душу населения — на 12%). Это объясняется снижением урожайности основных зерновых культур, изъятием пахотных земель из сельскохозяйственного оборота, уменьшением естественного плодородия почв.

Поступление общего количества зерна на мировой рынок сократилось за последние 10 лет на 36 млн т, или на 2%, а за 1990–1995 гг. — на 177,8 млн т, или на 9%. За этот же период население Земли увеличилось на 750 млн чел. Мировые запасы зерна к концу 1996 г. сократились до 266 млн т — самого низкого уровня за последние 15 лет. Этому способствовало как сокращение производства зерна, так и увеличение спроса на него со стороны густонаселенных держав, таких как, например, Китай.

Важнейшим товаром мирового рынка является нефть. Это основной энергоресурс мира. Согласно данным сборника «Общая мировая энергетическая статистика», подтвержденных запасов нефти в мире хватит на 45 лет (9,91 млрд баррелей). Добыча нефти в мире достигла 66,7 млн баррелей. Из них на Западную Европу приходится 9%, Латинскую Америку — 8,3%, Азию — 10,6%, Восточную Европу и бывший Советский Союз — 11,7%, Северную Америку — 20,3% и Ближний Восток — 29,8%.

Спрос на нефть на мировом рынке в 2000 г. составит примерно 78 млн баррелей в день. В результате общемирового экономического оживления спрос на нефть растет в среднем на 2% ежегодно. В абсолютных величинах это означает, что к 2010 г. спрос на нефть составит около 92–95 млн баррелей в день. Иными словами, потребность в нефти растет очень быстрыми темпами.

Одной из основных проблем мирового хозяйства является кризис мировой задолженности. Глобальная задолженность — одна из характерных особенностей мировой экономики в настоящее время. В мире практически нет государств, которые могли бы обходиться без внутренних и внешних долгов. К первым, как правило, прибегают промышленно развитые страны, ко вторым — развивающиеся. Внешняя задолженность приобрела глобальный характер. Теперь в состав должников входят и страны переходной экономики. Внешний долг всей этой группы госу-

дарств уже в 1997 г. превысил 2 трлн долл., из которых 89% приходится на развивающиеся страны, а 11% — на страны переходной экономики.

Внешняя задолженность после второй мировой войны постоянно росла: в 1955 г. она составляла 8 млрд долл., в 1965 г.— 32 млрд, в 1975 г.— 162 млрд, в 1997 г.— 2 трлн долл. Эти данные свидетельствуют о том, что особенно быстро долги росли в 80–90-е годы.

Самым большим должником в мире является Мексика. После того как в 1995 г. она получила крупный «спасательный» заем, ее внешний долг составил 157,4 млрд долл. На втором месте находится Бразилия — 120 млрд долл. В последнее время очень быстрыми темпами растет внешний долг азиатских стран — Таиланда, Индонезии, Индии и др.

В заключение следует отметить, что по мере развития производительных сил вследствие научно-технической революции растет интенсивность вмешательства человека в окружающую среду. В настоящее время употребляются почти все возобновляемые природные ресурсы, в результате чего состояние природных систем значительно ухудшилось. Все большая часть биологической энергии идет на обеспечение потребностей человека. Доля, остающаяся на поддержание других видов, становится все меньше, что может привести к разрушению всех экологических систем. По мнению ряда экономистов, если темпы экономического роста в мировом хозяйстве сохранятся при имеющихся условиях, потери могут превысить выгоды роста. Это будет означать начало эры «антиэкономического развития», ведущего к бедности, а не к богатству.

В настоящее время человечество пытается переосмыслить предшествующий опыт и выработать новую концепцию развития, которая может быть реализована только совместными усилиями. Необходимы крупные капиталовложения для предотвращения потепления, прекращения эрозии почв, уменьшения вредных выбросов в атмосферу и т.д.

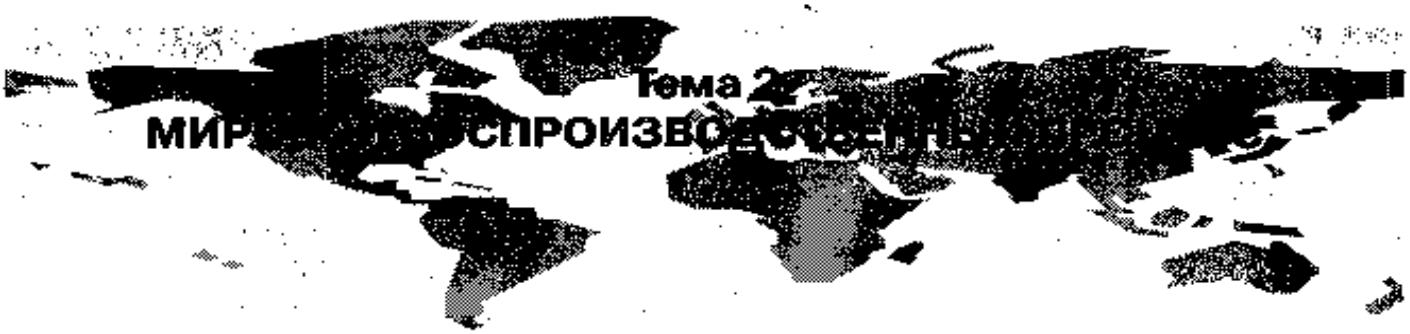
В 1992 г. состоялась конференция ООН по проблемам окружающей среды и будущего развития человечества. Важнейшим выводом конференции явилось то, что модель развития, которая применялась десятком богатых стран мира, исчерпала себя. Использование в рамках данной модели традиционной рыночной системы, движущей силой которой является священная частная собственность, в итоге заводит человечество в тупик.

Контрольные вопросы

1. О чем свидетельствует тот факт, что темпы роста мировой торговли значительно обгоняют темпы роста мирового производства?
2. В чем заключается сущность понятия «мировое хозяйство»?
3. Когда мировое хозяйство сложилось как единое целое?
4. Каковы основные периоды развития мирового хозяйства?
5. Какие основные экономические центры включает мировое хозяйство?
6. Какие страны занимают первые места в мире по производству мирового ВВП?

Список рекомендуемой литературы

1. **Буглай В., Ливенцев Н.** Международные экономические отношения. М: Финансы и статистика, 1996.
2. **Глазьев С.** Российская реформа и новый мировой порядок//РЭЖ. 1997. № 7.
3. **Долгов С.И.** Глобализация экономики: новое слово или новое явление. М.: Экономика, 1999.
4. **Друзик Я.** Мировая экономика на финише века. Минск: Эконом-Пресс, 1997.
5. **Королев И.** Мировая экономика после финансового кризиса//МЭ и МО. 1998. № 7.
6. **Метелкина Н.** Мировое хозяйство и его регулирование. М: Станкин, 1994.
7. **Мировая** экономика на рубеже XXI века. М.: ИНИОН, 1994.



Тема 2. МИР[illegible]ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ

Мировое воспроизводство

Международное воспроизводство представляет собой постоянно возобновляющийся в масштабах мировой экономики процесс производства экономических благ. Для различных подсистем мирового хозяйства в настоящее время характерен различный тип воспроизводства.

На рубеже 70–80-х годов развитые индустриальные страны вступили в интенсивный этап расширенного воспроизводства, исчерпав к тому времени все возможности экстенсивного роста. Окончательную черту под периодом экстенсивного развития подвели кризисные процессы середины 70–80-х годов. Основные перемены, характеризующие смену типа воспроизводства, были связаны с переходом развитых стран к ресурсосберегающим технологиям. Так, в США к началу 90-х годов сложилась устойчивая современная структура хозяйства, в котором наряду с самым мощным в мире научно-техническим потенциалом сформировалась эффективно работающая сфера услуг.

Переход к новым условиям воспроизводства в развитых странах сопровождался кризисом традиционных отраслей — металлургии, химической, текстильной промышленности и др. Так, от экономических неурядиц 70–80-х годов сильнее всего пострадали страны Западной Европы, прежде всего вследствие довольно высокого удельного веса этих отраслей в структуре экономики. Протекционистский характер ЕС, ограждая «свою» промышленность от конкуренции извне, только содействовал старению воспроизводственной структуры хозяйства. Это проявилось в углублении кризисных явлений в отмеченных отраслях экономики.

Страны Восточной Европы также оказались перед необходимостью перехода к интенсивному типу воспроизводства. Рыночные реформы 90-х годов поставили на одно из первых мест среди прочих преобразований проблему повышения эффективности экономики в результате структурных сдвигов. В России и других странах СНГ переход к новому типу воспроизводства осуще-

ствляется в крайне противоречивой форме. Реформы сопровождаются небывалым спадом производства, а структурные преобразования вопреки намеченному пошли по пути ориентации экономики на развитие сырьевых отраслей и топливно-энергетического комплекса в целом. Следовательно, в данной подсистеме необходимо более целенаправленно осуществлять структурную перестройку экономики.

В подсистеме развивающихся стран до сих пор сосуществуют доиндустриальные и индустриальные типы воспроизводства. Расширенное воспроизводство наблюдается в странах с относительно высоким или средним уровнем развития. Отсталые страны «черной» и «сахарной» зоны Африки — порою не способны обеспечить даже простого воспроизводства из-за низкого уровня развития экономики и социальной сферы. Об их отсталости свидетельствует структура ВВП, в которой преобладает сельское хозяйство и добывающие отрасли. Поэтому в мировом хозяйстве эти страны занимают периферийное положение.

Мировое воспроизводство базируется прежде всего на интернациональном движении предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций. Его стремительному развитию в послевоенные годы способствовала деятельность ряда международных институтов, в частности международная финансово-кредитная система. Основными экспортерами производительного капитала являются ТНК промышленно развитых стран. На долю США, Великобритании, Японии, Германии, Франции приходится свыше 70% объема накопленных прямых инвестиций за рубежом. Капитал вывозится и новыми индустриальными странами Азии и Латинской Америки (Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Бразилия). Крупнейшие экспортеры нефти Ближнего и Среднего Востока также начали вывозить капитал. Однако на долю развивающихся стран пока приходится не более 2,74% общего объема заграничных прямых инвестиций.

Около половины международных потоков производительного капитала контролируется крупнейшими ТНК. В 1998 г. их общее количество превысило 40 тыс., в сферу деятельности ТНК входило 170 тыс. дочерних компаний и филиалов за границей. В целом ТНК контролировали $^1/_3$ часть промышленных активов мира. Интенсивное взаимопроникновение предпринимательского капитала привело к концентрации транснационального предпринимательства в развитых странах, прежде всего в странах Северной Америки и Западной Европы, где сосредоточено 64% (35 и 29% соответственно) общей суммы мировых зарубежных пря-

мых капиталовложений. Исключение составляет Япония, в хозяйстве которой роль иностранного капитала пока невелика и составляет менее 1% промышленного производства. Вместе с тем сам японский капитал очень интенсивно проникает в экономику многих стран мирового хозяйства. В развивающиеся страны инвестировано около 17% общего объема иностранных прямых инвестиций. В российской экономике накопленный иностранный капитал составляет около 7 млрд долл. (по иным оценкам 11 млрд долл.). Ежегодная потребность экономики РФ в иностранных инвестициях составляет 20 млрд долл. В то же время наблюдается отток отечественного капитала за границу примерно в таких же масштабах.

Иностранный капитал, глубоко внедрившийся в экономику многих стран мира, стал составной частью их воспроизводственного процесса. Доля предприятий, контролируемых иностранными ТНК, в общем объеме производства обрабатывающей промышленности Канады, Австралии, ЮАР превышает 33%, в ведущих западноевропейских странах 21–28%. В США на предприятиях, контролируемых иностранным капиталом, производится свыше 10% промышленной продукции. Еще большую роль иностранный капитал играет в экономике развивающихся стран — до 40% промышленного производства. В ряде стран он вообще преобладает. В Сингапуре на предприятиях, контролируемых иностранным капиталом, производится 97% электронной и электротехнической продукции, на Тайване — 82%, в Южной Корее — 75%, в Бразилии — 75% продукции машиностроения контролируется иностранным капиталом.

Развитие международного производства опирается не только на прямые инвестиции, но и на другие формы международного сотрудничества. В частности, *лицензионные соглашения,* дающие права ТНК участвовать в делах зарубежных компаний, получать прибыли и отчисления за пользование патентом; *соглашения об управлении,* по которым ТНК организует управление и техническое обслуживание зарубежных компаний в обмен на плату и долю в капитале; международная субконтрактация, позволяющая ТНК при заключении субконтрактов с зарубежными компаниями на выполнение особых работ или поставку отдельных товаров получать высокие прибыли и осуществлять диверсификацию своей деятельности.

Таким образом, в мировом хозяйстве в послевоенный период интернационализация производительного капитала и другие формы интернациональной деятельности ТНК привели к форми-

рованию *международного инвестиционно-производственного комплекса*. Зарубежное производство превратилось в один из важнейших компонентов в хозяйственной структуре как отдельных стран, так и мирового хозяйства в целом. По оценкам, совокупный объем ВВП, созданный на заграничных промышленных предприятиях, составляет около 8% ВВП промышленно развитых и развивающихся стран. Интернационализация предпринимательского капитала служит основой для интернационализации всего кругооборота капитала в мировом хозяйстве. В послевоенный период интенсифицировалась интернационализация товарного и денежного капитала.

Международное разделение труда, его черты и формы

Исторически именно с разделения труда, интернационализации обмена началось формирование мирового хозяйства. В эпоху первоначального накопления капитала произошло превращение национальных локальных центров межотраслевой торговли в мировой рынок. В процессе конкуренции между странами сложилось международное разделение труда (МРТ).

Международное разделение труда представляет собой систему довольно устойчивых воспроизводственных пропорций и взаимосвязей между странами, входящими в мировое хозяйство. Оно основывается на международной специализации и кооперации производства. Основными видами специализации являются: потоварная, подетальная и технологическая. Можно различать также частичное разделение труда между отраслями и подотраслями в мировом хозяйстве. Существует также единичное разделение труда внутри отраслей и подотраслей мировой экономики. В настоящее время все виды разделения труда часто переплетаются между собой в мировом хозяйстве.

Специализация способствует развитию производительных сил. От степени развития экономики страны зависит интенсивность ее участия в МРТ. На нее оказывают влияние также природно-климатические факторы, различия в масштабах производства национальных экономик и т.п. Относительная узость внутренних рынков стимулирует малые страны, их ТНК к более активному участию в МРТ, повышает степень специализации национального воспроизводства.

В настоящее время Россия специализируется в основном на развитии топливно-энергетических отраслей, которые приносят стране более 60% ежегодной валютной выручки от экспорта. Об-

рабатывающая промышленность находится в глубоком инвестиционном кризисе, ее развитие позволило бы обеспечить высокую конкурентоспособность на мировом рынке.

Степень развития МРТ определяется участием стран, подсистем (или даже отдельных компаний) в международном обмене. Показателями участия в МРТ служат доля экспорта в общем объеме производства, отношение объема внешней торговли к объему национального продукта, удельный вес страны (подсистемы) в международной торговле, внешнеторговый оборот на душу населения. Степень включения страны в систему МРТ наиболее полно характеризует доля экспорта в ВВП (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Доля подсистем мирового хозяйства в мировом экспорте, %

Подсистема	1980	1985	1990
Промышленно развитые страны	66,8	66,4	71,7
Страны переходной экономики	7,2	7,8	4,2
Развивающиеся страны	25,2	24,6	24,8

Источник: World Economic Survey. U.N., 1993. P. 220.

Участие в МРТ предполагает кроме специализации и кооперирование производства. Международная кооперация необходима для реализации крупномасштабных проектов и налаживания узкоспециализированного производства. Кооперация способствует дальнейшему совершенствованию производительных сил, увеличению объема производства и улучшению качества товаров и услуг в мировом хозяйстве.

В послевоенный период кооперация изменила характер международной торговли, которая все более сводится к заранее согласованным кооперированным поставкам комплектующих изделий, реже — готовой продукции. Более 30% товарооборота между развитыми странами приходится на взаимные поставки в порядке кооперации. В этом случае международная торговля выступает как существенный элемент мирового воспроизводственного процесса.

В мировом хозяйстве росту специализации и кооперирования способствуют многие факторы, прежде всего НТП. Современная техника и высокотехнологический уровень производства делают нерентабельным обеспечение только внутренних потребностей. С другой стороны, невыгодной является также ориентация на выпуск всех видов промышленной продукции собственными силами без участия в МРТ. Номенклатура выпускаемой промышлен-

ной продукции, особенно в машиностроении, электронике, химии, настолько велика, что ни одна страна мира не способна обеспечить у себя экономически выгодное массовое производство продукции всех сырьевых и обрабатывающих отраслей.

Специализация и кооперирование производства способствуют снижению издержек и максимизации прибыли от экономии на масштабе производства, а также повышают уровень конкурентоспособности продукции. Подсчитано, что удвоение выпуска в отраслях обрабатывающей промышленности в среднем обеспечивает снижение удельных затрат на 10% и рост эффективности — на 40%.

Неравномерность НТП в мировом хозяйстве приводит к изменению соотношения сил в конкурентной борьбе. Этот процесс отражается на углублении специализации и сдвигах в структуре мирового хозяйства. Например, в последние десятилетия появились новые индустриальные страны, которые создают себе новые ниши в мировой экономике или теснят конкурентов с уже освоенных мировых рынков. Характерным для мировой экономики является также то, что воспроизводственные связи в основном развиваются между близкими по уровню индустриальными странами. В 1996 г. 77,3% импорта промышленно развитых стран приходилось на другие развитые страны. Менее развитые страны, как правило, импортируют продукцию по мере ее морального старения. Обычно ТНК передают производство или технологии в страны с низкой стоимостью рабочей силы на стадии насыщения рынка. Это удлиняет жизненный цикл товаров и технологий, но сдерживает экономическое развитие стран третьего мира. Хотя отношения между развитыми и развивающимися странами строятся по принципу *асимметричной взаимозависимости*, при достигнутом уровне МРТ практически не оставил стран с изолированной от внешнего мира экономикой. Углубление МРТ привело к тому, что кругообороты подавляющей части национальных капиталов не только в товарной и денежной, но и производительной форме функционируют уже на уровне мирового воспроизводственного процесса. Это создает реальные предпосылки для международной интеграции.

Интеграция является результатом формирования устойчивых экономических связей и разделения труда между странами, близкими по уровню развития. Интеграция охватывает торговые, финансово-кредитные и производственные взаимосвязи национальных экономик, которые способствуют формированию едино-

го регионального хозяйственного комплекса. Однако процесс развития интеграции сложен и противоречив. Движущими силами ее формирования служат потребности развития и совершенствования производительных сил, переросших национальные рамки. В то же время существуют острые экономические противоречия между странами, входящими в интеграционный союз. Кроме того, экономические процессы дополняются и переплетаются с не менее сложными политическими факторами.

Существуют различные формы и этапы эволюции международной интеграции. *Региональная интеграция* проявляется на макроуровне как межгосударственная интеграция, а на микроуровне — как совместное предпринимательство, осуществляемое ТНК. Межгосударственная интеграция поначалу формируется в виде *зон свободной торговли,* которые ставят своей целью ликвидировать препятствия во взаимной торговле. Другой формой межгосударственной интеграции служат *таможенные союзы,* в рамках которых предусмотрены меры таможенной и налоговой защиты внутренних рынков стран, входящих в союз, от конкуренции третьих лиц.

Интеграционный процесс в своем развитии проходит несколько стадий, включая создание единого экономического союза с унифицированными юридическими и экономико-техническими условиями торговли, движения капитала и рабочей силы. Формирование *экономической интеграции* заканчивается созданием *валютного союза.* Примером может служить развитие европейской экономической интеграции начиная от таможенных и торговых союзов конца 50-х годов до Маастрихтских соглашений, предусматривающих создание в рамках ЕС единой европейской валюты — евро.

В промышленно развитых странах, не относящихся к Западной Европе, интеграционные процессы получили наибольшее развитие в Северной Америке (Североамериканская ассоциация свободной торговли — НАФТА).

В Азии, Африке и Латинской Америке насчитывается более 20 региональных группировок. В основе интеграционных процессов в развивающихся странах лежит стремление преодолеть экономическую отсталость, добиться объединения усилий для индустриализации через региональное замещение импорта путем «обмена» рынков для каждого другого товара. Экономия валюты за счет учреждения клиринговых союзов также является важным фактором интеграции. К числу региональных интеграционных группировок можно отнести Латиноамериканскую ас-

социацию свободной торговли (ЛАФТА), Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии (АСЕАА), Общий рынок Южного конуса («Меркосур») и др.

Наиболее ярким примером хозяйственной интеграции служит Европейский союз. Интеграция в Западной Европе охватывает макроэкономическую сферу, предусматривая создание надправительственных институтов законодательной, исполнительной и судебной власти (Европейский парламент, Европеский суд и т.д.). Основными инструментами международного регулирования в ЕС служат косвенные меры по формированию общих условий функционирования различных секторов хозяйства (аграрной сферы, внешнеэкономической, социальной деятельности и т.д.) всех 15 стран, входящих в ЕС в настоящее время. В ЕС разработаны программы по формированию единых рынков капитала, товаров и услуг, что создает мощные стимулы к интернационализации воспроизводственного процесса в регионе.

Деление мирового хозяйства на интеграционные группировки оказывает противоречивое влияние на процесс интернационализации мирового воспроизводства. С одной стороны, интеграция способствует интернационализации воспроизводственного процесса, с другой — возникают препятствия для экономических отношений между странами, входящими в разные союзы. Взаимоотношения интеграционных группировок торговых союзов и отдельных стран охватывают в основном таможенную и кредитную политику. Например, ЕС осуществляет беспошлинную торговлю продукцией обрабатывающей промышленности со странами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ).

Наряду с экономическими и таможенными союзами важное место занимают ассоциации стран-производителей и экспортеров сырья, а также свободные экономические зоны. Ассоциация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) создавалась с целью противостояния мощным ТНК, проводившим политику поддержания низких цен на сырье, в том числе на нефть. Свободные экономические зоны созданы в странах с разным уровнем развития. Под свободной зоной понимается зона беспошлинной торговли или складская зона. Здесь отсутствуют какие-либо ограничения на деятельность иностранного капитала, в том числе перевод прибыли и капитала в страну базирования ТНК. Принимающая страна обычно обеспечивает инфраструктуру и начальную подготовку рабочей силы.

В послевоенный период в мировом производственном процессе произошли глубокие изменения. Огромное воздействие на его динамику оказали структурные кризисы 70-х годов. Резкое повышение цен на минеральное сырье и энергоносители было связано не с истощением ресурсов, а с обострением противоречий между ТНК развитых стран и странами — членами ОПЕК. Повышению цен способствовала и невиданно высокая загрузка производственных мощностей в добывающих и перерабатывающих сырье отраслях в начале 70-х годов.

Повышение цен на минеральное сырье и энергоносители способствовало ускорению экономического развития стран — экспортеров минерального сырья. Для стран-импортеров настали трудные времена. Среднегодовые темпы прироста совокупного ВВП стран ОЭСР в 80-е годы понизились на 0,3% по сравнению с 70-ми годами. В развивающихся странах среднегодовые темпы прироста ВВП сократились почти вдвое. В целом по мировому хозяйству среднегодовые темпы прироста ВВП по сравнению с 70-ми годами сократились на треть, а с 60-ми годами — почти вдвое. Примерно так же сократился прирост промышленного производства и физического объема внешней торговли.

В 80-е годы в мировом хозяйстве начался подъем, во многом обусловленный структурными сдвигами в воспроизводственном процессе. Структуру мировой экономики формируют важнейшие народнохозяйственные пропорции как в стоимостном, так и в натурально-вещественном измерении. Энергетический и сырьевой кризисы предопределили не только удорожание сырья и энергоресурсов, но и внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий. Большое влияние на функционирование мирового хозяйства оказало произошедшее в связи с переходом индустриальных стран на новые технологии изменение ряда внутренних воспроизводственных пропорций. Произошли изменения в структуре издержек; изменились не только технологии, но и организация производства.

Основными причинами изменений в пропорциях мирового хозяйства послужили также сдвиги общемировых и национальных экономических потребностей. Они предопределили разноплановость структурных изменений в различных подсистемах мировой экономики, что нашло свое отражение в распределении совокупного ВВП мира между основными подсистемами мирового хозяйства. Главным результатом произошедших структурных сдви-

гов в мировом воспроизводстве явилось дальнейшее усиление промышленно развитых стран и резкое ослабление позиций восточноевропейских государств, которые не сумели вовремя осуществить структурную перестройку своей экономики (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Доля основных подсистем в мировом совокупном ВВП, %

Подсистема	1970	1980	1985	1989	1992
Промышленно развитые страны	67,8	68,0	70,1	72,3	74
Восточноевропейские страны	16,5	10,5	9,7	9,5	8
Развивающиеся страны	15,5	21,5	20,2	18,2	18

Источник: World Economic Survey. U.N., 1992.

Среди основных направлений воспроизводственных сдвигов в последние десятилетия в мировом хозяйстве отмечался ускоренный рост непроизводственной сферы, состоящей из собственно сферы услуг, транспорта и связи. Но самым динамичным сектором в 70–90-х годах стала кредитно-финансовая сфера. В 1970 г. в индустриальных странах доля услуг составляла 58% ВВП, в 1988 г.— уже 64% ВВП. Однако уровень эффективности материального производства превышал соответствующие показатели сферы услуг (выработка на одного работающего) в 1,5–3 раза. Наряду с возросшими технологическими характеристиками материального производства рост сферы услуг позволил полнее удовлетворять производительные и личные потребности в индустриальных странах. Сами потребности неуклонно росли и смещались от первичных материальных потребностей к потребностям более высокого порядка, связанным с духовным, профессиональным и физическим развитием человека. Этому способствовало изменение состава и характера услуг. В настоящее время услуги глубоко интегрированы в воспроизводственный процесс, выполняя разнообразные функции по обслуживанию непосредственного производства, сферы обращения, а также сферы потребления.

В материальном производстве также произошли серьезные изменения. Ядром его по-прежнему остается промышленность, на долю которой приходится 28% ВВП индустриальных стран и 27% ВВП развивающихся стран. Однако по мере развития в мировой экономике осуществляется переход от базовых (ресурсоемких) отраслей промышленности к наукоемким отраслям. Доля добывающей промышленности в мировой экономике сокращается. В раз-

витых странах она не превышает 5%. Относительно уменьшается и доля сельского хозяйства в ВВП: в индустриальных странах — 2,3% ВВП, в развивающихся — 15,4%.

В 80-е годы изменилась воспроизводственная структура инвестиций. Под влиянием НТП доля капиталовложений в активную часть основного капитала (машины и оборудование) возросла до 80–85%. Отчасти это было связано с изменением спроса на конечную продукцию под влиянием структурных кризисов в мировом хозяйстве. Новые инвестиции пошли также на замену морально устаревшего оборудования. Крупные вложения капитала осуществлялись в экологически грязные отрасли (химия, металлургия, энергетика и др.). Ужесточение стандартов на экологические показатели машин и оборудования потребовало не только выпуска продукции с улучшенными экологическими свойствами, но и больших затрат на охрану окружающей среды. Среди важнейших воспроизводственных сдвигов следует отметить переход в 80-е годы от модели крупного машинного производства к модели гибких производственных систем, которые ориентированы на оптимальные параметры выпуска и его диверсификации. Это способствовало не только повышению общего уровня эффективности производства, но и решению социальных проблем за счет использования системы субподрядов и возможностей малого и среднего бизнеса.

Под влиянием НТП произошли крупные изменения как в предметах, так и в средствах труда. Массовое использование синтетических материалов значительно снизило зависимость обрабатывающей промышленности от минерального сырья. Развитие биотехнологий, электроники, робототехники в сочетании с технологическими комплексами позволили не только высвободить человеческий труд из вредных производств, но и осуществить переход к гибким производственным системам. Расширившиеся возможности автоматизации обеспечили приоритет мелкосерийного производства над крупносерийным. Современные технологические системы позволяют быстро перестраиваться на выпуск новых партий изделий, на различные модификации однотипных моделей. Применение гибких технологий дало возможность значительно увеличить производительность труда, повысить коэффициенты использования оборудования, сократить время на вспомогательные операции.

Развитие НТП повысило роль научно-исследовательских опытно-конструкторских разработок (НИОКР) и расходы на науку. В промышленно развитых странах расходы на проведение

НИОКР составляют 23% ВВП, в развивающихся — менее 1%. Расходы на НИОКР увеличивают капиталоемкость продукции, что создает серьезный инвестиционный барьер для производства новых товаров и освоения новых технологий. Данное обстоятельство стимулирует процессы концентрации и централизации капитала. Поэтому развитие НТП носит очаговый характер, так как оно сосредоточено в основном в передовых в экономическом отношении странах. Менее развитые страны оказались на «обочине» мирового хозяйства. Однако деятельность ТНК частично компенсирует эту «несправедливость» созданием своих филиалов в развивающихся странах. Правда, внедрение роботов и электроники в развитых странах ведет к относительному сокращению спроса на дешевую рабочую силу и ресурсоемкую продукцию из развивающихся стран.

Скорость и интенсивность НТП оказывают первостепенное влияние на экономический рост в мировом хозяйстве. При этом огромное значение имеет направленность НТП. Дело в том, что различные отрасли по-разному воздействуют на экономический рост. Некоторые из них, обладая сильным мультипликативным эффектом, выступают «локомотивами» экономического роста. Например, массовое производство автомобилей стимулировало увеличение производства в 70 отраслях экономики США. Другие отрасли, даже не обладая мультипликативным эффектом, способствуют существенному повышению технического уровня производства, совершенствованию орудий и предметов труда, повышению качества готовой продукции и даже появлению новых производств. В результате достигается значительный рост эффективности общественного производства, снижение издержек, повышение степени удовлетворения общественных потребностей.

Если раньше экономический рост в основном достигался за счет действия мультипликатора совокупных расходов, то по мере перехода воспроизводственного процесса на качественно новый уровень он стал проявляться как в функциональных сдвигах внутри сложившейся отраслевой и производственной структуры, так (хотя и реже) и в появлении новых производств. Но поскольку НТП требует огромных затрат, на мировых рынках преобладают модифицированные и улучшенные технологии. Качественно новая продукция в 70–80-х годах составляла не более 8%, а выпущенная по улучшенной технологии — 12%. Все остальное приходилось на различные псевдоновации.

В послевоенный период мировое воспроизводство сопровождалось ростом милитаризации экономики. С одной стороны,

прекрасно финансируемое военное производство обеспечивало занятость и технологический прогресс. Но с другой — в этот период значительно возросли непроизводительные военные расходы, которые ныне составляют около 5% ВВП против 3% в 30-е годы. Накопленные запасы ракетно-ядерного, химического, бактериологического оружия во много раз превышают потребности обороны. По объему военных расходов лидируют США, Китай, Великобритания, Франция, Германия. Наиболее высокая доля ВВП, используемая на вооружение, отмечается в Израиле (15%), в Саудовской Аравии (23%). Исключение составляет Япония, где в конце 80-х годов военные расходы не превышали 1% ВВП. В развивающихся странах в 70–80-е годы усилился рост военных расходов. Примерно треть их внешней задолженности приходится на импорт вооружения. В России в 90-е годы отмечалось абсолютное и относительное сокращение расходов на милитаризацию.

Отвлечение средств на милитаризацию экономики истощает бюджет и нивелирует эффект от НИОКР в оборонных секторах экономики. К тому же только 10–20% военных НИОКР находят гражданское применение. Не удивительно, что страны с низким уровнем военных расходов имели более высокие нормы накопления капитала и более высокие темпы роста ВВП.

Контрольные вопросы

1. Что включает понятие «мировое воспроизводство»? Какие типы воспроизводства характерны для различных подсистем мирового хозяйства?
2. Назовите основные виды международной специализации и кооперации производства.
3. Проанализируйте процесс вхождения России в систему международного разделения труда.
4. Обоснуйте объективную необходимость международной интеграции. Назовите ее основные формы.
5. Какие структурные сдвиги в мировом воспроизводстве были вызваны развитием НТП?
6. Как можно охарактеризовать будущую модель российской экономики, складывающуюся в процессе вхождения России в мировое хозяйство?

Список рекомендуемой литературы

1. Арбатов А. Минерально-сырьевой комплекс России в переходный период//Вопросы экономики. 1997. № 5.

2. **Илларионов А.** Основные тенденции развития мировой экономики во второй половине XX века//Вопросы экономики. 1997. № 10.
3. **Ломакин В.К.** Мировая экономика. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.
4. **Основы** внешнеэкономических знаний/Под ред. И.П.Фаминского. М.: Международные отношения, 1994.
5. **Россия** и зарубежные страны: сравнение по основным показателям//Вопросы экономики. 1997. № 10.
6. **Спиридонов И.А.** Мировая экономика: Учеб. пособие. М.: Инфра-М, 1997.



Тема 3. СБЕРЕЖЕНИЯ, НАКОПЛЕНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Накопление как материальная основа экономического развития мирового хозяйства

Одними из условий экономического и социального прогресса в мировом хозяйстве служат наращивание и качественное совершенствование производительных сил. Расширенное мировое воспроизводство требует огромных затрат капитала, накопление которого осуществляется за счет сбережений частного бизнеса, домохозяйств и государства. Нехватка внутренних ресурсов накопления восполняется за счет притока иностранного капитала.

Накопление предполагает превращение сбережений в элементы производительного капитала. Поэтому в ходе его накопления формируются материально-техническая база и научный потенциал. Внутренняя структура накоплений предопределяет уровень и темпы экономического роста, динамики производительности труда, структурные сдвиги в мировом хозяйстве. Снижение внутренних инвестиций может вызвать уменьшение темпов роста. Дефицит сбережений как ресурса накопления капитала может быть результатом стремления сохранить внутреннее потребление на высоком уровне или жесткой финансовой политики, приводящей к росту процентных ставок и оттоку капиталов из страны, когда средства переключаются на приобретение иностранных ценных бумаг, а не вкладываются внутри страны. Негативное влияние оказывают также риск и ожидания снижения внутренних прибылей при росте внешнего долга, изменения мировых ставок процента и внешнеторговой политики. Бегство капитала и снижение частных капиталовложений нередко сокращают приток иностранных инвестиций. Все это уменьшает совокупный спрос, а следовательно, и производственные мощности. Вслед за этим снижаются темпы экономического роста. Уменьшение валютных накоплений страны также приводит к сокращению темпов роста национальных сбережений в результате вынужденной ограничительной внешнеэкономической политики.

Наиболее значительное воздействие на экономический рост оказывает наращивание инвестиций в основной капитал. Причем наибольшую отдачу капиталовложения имеют в развитых странах с высоким и средним уровнем дохода на душу населения. Однако и другие факторы (мобилизация капитала на развитие человека, улучшение качества ресурсов, эффективность их применения и т.д.) очень важны для экономического развития стран в мировом хозяйстве. Значение этих общих факторов роста эффективности производства и формирования «человеческого капитала» одинаково велико как для промышленно развитых, так и для развивающихся стран. Инвестиции в «человеческий капитал» имеют большой эффект в странах с низким и средним уровнем дохода.

Накопление капитала способствует росту производительности труда, так как от объема и эффективности действующих средств производства зависит выработка на одного занятого. При этом равные по стоимости основные фонды при их различной технологической структуре дают неодинаковый производственный эффект. Другими факторами производительности труда являются: динамика НТП, гибкость управления, использование рабочей силы, уровень ее образования и квалификации, наличие безработицы.

В первые послевоенные десятилетия в мировой экономике отмечался быстрый рост производительности труда в зависимости от увеличения доли капиталовложений в мировом ВВП. В последующие десятилетия наблюдалась менее тесная связь между динамикой инвестиций и уровнем производительности труда. Значительный вклад в увеличение производительности труда в мировом хозяйстве был обеспечен промышленно развитыми странами. Динамика производительности труда в развивающихся странах была очень противоречивой. В ряде стран в 70-е годы отмечался рост производительности труда, а затем произошло ее снижение.

Нередко снижение эффективности капиталовложений обусловливалось низкой нормой амортизации, вследствие чего не обеспечивалась реновация основных фондов. Экстенсивный характер инвестирования приводил к снижению фондоотдачи, отставанию качества выпускаемой продукции. В то же время постоянно обновляющаяся масса основных фондов не только повышает эффективность производства, но и улучшает условия трудовой деятельности. Совершенствование средств производства приводит к их относительному удешевлению за счет снижения затрат на единицу продукции (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Производительность труда и инвестиции в мировой экономике, тыс. долл. (в ценах 1980 г.)

Показатель	1971–1975	1976–1980	1981–1985	1986–1990
ВВП на одного занятого				
промышленно развитые страны	20,2	22,0	23,0	25,8
Восточная Европа и СССР	6,0	7,3	8,2	9,2
развивающиеся страны	1,5	1,7	1,8	1,9
мировая экономика в целом	5,5	6,0	5,9	6,6
Капиталовложения на одного занятого				
промышленно развитые страны	5,1	5,2	5,1	6,2
Восточная Европа и СССР	1,9	2,3	2,3	2,4
развивающиеся страны	0,3	0,4	0,5	0,5
мировая экономика в целом	1,4	1,5	1,5	1,6

Источник: World Economic Survey. U.N., 1992. P. 68.

Развитие науки и техники оказывает решающее воздействие на накопление производительного капитала. Весь накопленный основной капитал является результатом технологического прогресса. Его воспроизводство, осуществляемое на более высоком техническом уровне, составляет основу для дальнейшего экономического роста. Причем развитые страны, обладающие достаточной массой сбережений, крупными объемами основных фондов, квалифицированной рабочей силой, арсеналом достижений науки и техники, при использовании интенсивных путей развития способны обеспечить высокий уровень эффективности экономики.

Динамика мировых сбережений и накопления

Накопление капитала осуществляется посредством инвестиций. Параметры и динамика накопления в мировом хозяйстве определяется нормой накопления — долей капиталовложений в мировом ВВП. В послевоенный период среднегодовые объемы инвестиций в мире возросли, но их величина относительно ВВП была неоднозначной. В 1950–1970 гг. инвестиционная квота устойчиво росла, достигнув почти 27% ВВП в 1973 г. Затем, к 1983 г., она снизилась до 22%, после чего снова стала возрастать, так как динамика нормы накопления в мировом хозяйстве зависит от экономического цикла (табл. 3.2).

Значительное влияние на динамику нормы накопления оказывает НТП. В условиях интенсивного развития снижение нормы накопления необязательно сопровождается снижением темпов экономического роста. По достижении определенного уровня

Таблица 3.2

Норма накопления в мировом хозяйстве, %

Подсистема	1976–1980	1980–1985	1980–1990	1991	1996
Мировое хозяйство	25,1	23,7	23,8	23,0	21,5
Промышленно развитые страны	22,7	21,3	21,3	20,2	21,2
Развивающиеся страны	26,4	24,5	25,5	25,4	25,4

Источник: World Economic Survey. U.N., 1997.

развития экономики для обеспечения заданного темпа роста требуется уже меньший объем капиталовложений за счет их возросшей эффективности.

Уровень реальной процентной ставки также воздействует на процесс накопления капитала в мировом хозяйстве. В 80-е годы мировые учетные ставки резко возросли. Этому способствовали ограничительная валютная политика индустриальных стран, а также огромный дефицит федерального бюджета США, финансируемый сбережениями других стран мировой экономики. Стимулы для данного процесса были созданы повышением учетных ставок в США. Высокий уровень реальных процентных ставок не сопровождался увеличением нормы сбережений. Она сократилась в 80-е годы во всех промышленно развитых странах. Только на рубеже 90-х годов наметилась склонность к сбережению, что привело к опережению прироста капиталовложений в основные фонды над приростом ВВП.

Ценовые сдвиги 70–80-х годов оказали влияние на динамику инвестиционной квоты. С 1973 г. цены на инвестиционные товары упали относительно цен других товаров и услуг. Поэтому появилась реальная возможность больше инвестировать не только при сохранении прежней нормы накопления, но даже при относительном сокращении ее доли в ВВП при том же уровне сбережений. Однако в 70-е годы отмечалось снижение нормы накопления, рассчитанной в неизменных ценах. Соответственно увеличилась доля потребления в мировом ВВП.

Динамика мировых инвестиций и сбережений показывает одинаковую тенденцию, так как в мировом хозяйстве уровень капиталовложений и инвестиций идентичен. Величина инвестиций всегда зависит, как известно, от сбережений основных макроэкономических агентов, формируемых независимо друг от друга. Следовательно, любое увеличение нормы мировых капиталовложений обеспечивается перераспределением доходов домохозяйств, частного бизнеса и государства от потребления в пользу накоп-

ления. Причем на национальном уровне этого может и не происходить. Необходимый уровень внутренних инвестиций при дефиците национальных сбережений может быть достигнут за счет импорта капитала, т.е. мировых сбережений. Тем самым страна может расходовать на потребление и накопление больше средств, чем позволяет достигнутый уровень ВВП.

В связи с международной миграцией финансовых ресурсов доли инвестиций и сбережений в различных подсистемах мирового хозяйства могут не совпадать. Причем движение капиталов между подсистемами незначительно. Большинство капиталовложений в каждой подсистеме обеспечивается за счет собственных сбережений. Подавляющая масса мировых сбережений и инвестиций в конце 80-х годов сосредоточилась в промышленно развитых странах (около 2/3), примерно 15% — в восточноевропейских странах и около 20% — в развивающихся государствах. Между промышленно развитыми странами наблюдается значительный разрыв в национальном накоплении. Самая высокая доля накопления в ВВП (27–32%) существует в Люксембурге, Японии, Норвегии, Австрии, Швейцарии. В Великобритании, США, Бельгии, Дании, Швеции доля накопления гораздо ниже — 15–20%.

В послевоенный период во всех развитых странах, исключая Японию (34%), произошло снижение нормы накопления. Особенно большое сокращение наблюдалось в США и Франции (18–20%). Уровень же сбережений в развитых странах вырос в течение 80-х годов. В связи с этим можно предполагать, что США как лидер мировой экономики задает долгосрочные тенденции динамики мировой инвестиционной квоты.

В структуре накопления компаний довольно стабильной является доля расходов на возмещение изношенного основного капитала (амортизация). В среднем она составляет чуть более половины инвестиций, возрастая во время спада и сокращаясь в годы подъема экономики. Средства амортизационного фонда создают дополнительные возможности не только для обновления, но и для накопления капитала за счет обновления основного капитала на новой технической основе. Чистые накопления компаний формируются за счет нераспределенной прибыли. Именно прибыль служит реальным источником накопления капитала. Чистые накопления непосредственно способствуют увеличению производственных фондов, тогда как, строго говоря, средства амортизационного фонда предполагают возмещение изношенного морально и физически оборудования. Временно их можно

использовать как дополнительный источник накопления. Но затем фонд возмещения обязательно должен быть восполнен. Недостаточное внимание к возмещению изношенного оборудования может привести к старению парка оборудования. Данная проблема характерна для многих стран с переходной экономикой, причем в настоящее время она дополняется дефицитом инвестиционных ресурсов.

Другим немаловажным источником накопления в мировом хозяйстве служит кредит. Фирмы со слабым доступом к рынку ссудных капиталов стремятся поддерживать высокий уровень нераспределенных прибылей и платить меньше дивидендов. К сожалению, в России и других странах СНГ ощущается острый дефицит как собственных, так и кредитных ресурсов накопления. В мировой экономике именно частный бизнес обеспечивает основную массу капиталовложений. В развитых странах это 50—80% общей суммы инвестиций, хотя доля чистых накоплений корпораций составляет только 13—17%. Остальное приходится на заемные или другие источники капиталовложений.

Сбережения домохозяйств в промышленно развитых странах в 80-е годы сократились под влиянием ряда факторов. В частности, либерализация потребительского кредита привела к снижению сбережений для крупных покупок. Возможность получить ссуды под недвижимость увеличила эффективную ликвидность вложений в жилье и уменьшила стремление вкладывать сбережения в другие финансовые активы. При этом резко возросла задолженность домохозяйств. Многие из них были неспособны оплатить свои долги, что привело к сокращению потребительского кредита в конце 80-х годов. Доля домохозяйств различна в разных странах. Так, во второй половине 80-х годов в Великобритании на их долю приходилось 9% валовых капиталовложений, тогда как в Италии — 57%.

Факторы и динамика сбережений в мировом хозяйстве

В конце 80-х годов в мировом хозяйстве отмечалось увеличение государственных сбережений вследствие экономии на государственных расходах в части социальных расходов. Одновременно сократились потребности в выпуске государственных займов для финансирования бюджетных дефицитов. К началу 90-х годов дисбалансы централизованных бюджетов ведущих стран мировой экономики сократились с 4—10 до 1—4% ВВП. Резкое увеличение бюджетных дефицитов в 70-х годах было обус-

ловлено не только увеличением военных и социальных расходов государства, но и сокращением налоговых поступлений из-за снижения деловой активности.

На протяжении 80-х годов проводилась довольно жесткая монетаристская политика, которая позволила решить многие проблемы. Однако в 90-е годы вновь наметился переход ведущих стран мировой экономики к стимулирующей политике в рамках регулирования денежного предложения. Ведь в 80-е годы сокращение бюджетных дефицитов далеко не всегда приводило к увеличению государственных накоплений. В целом ряде промышленно развитых стран наблюдалась похожая ситуация, когда сокращение займов происходило за счет снижения инвестиций. Их действия по сокращению внутренних и внешних долгов содействовали росту внутренних сбережений. Однако капиталовложения общественного сектора при этом сократились. Сдерживание государственных инвестиций помогало лишь снизить бюджетные дефициты, равно как увеличение доходов госбюджета достигалось за счет притока налоговых поступлений или «урезания» других расходных статей.

В развивающихся странах внутренние сбережения также служат важным источником наращивания производственных мощностей. Они обеспечивают 95% общих инвестиций. И в этой подсистеме мирового хозяйства динамика внутренних сбережений развивалась неоднозначно. В 1976–1986 гг. они сократились с 25 до 22,5%, а затем в 1991–1995 гг. выросли до 24% ВВП. Повышательная тенденция отмечалась не во всех странах. Высокий уровень сбережений наблюдался в Сингапуре, Алжире, Индонезии, Таиланде, Танзании (более 30% ВВП). Одновременно в странах, испытывающих трудности с обслуживанием внешнего долга, основу внутренних сбережений составили частные накопления, хотя их доля неодинакова в различных странах. В 1985–1995 гг. годах доля частных сбережений была наиболее высокой в странах Африки и Ближнего Востока — почти 90% общих сбережений (табл. 3.3, 3.4).

Основным фактором, влияющим на инвестирование частных компаний, является ожидаемая прибыль. Поэтому наблюдаются колебания частных инвестиций, уровня капиталоотдачи в зависимости от фазы цикла. Достигнутый высокий уровень накопления порой сдерживает дальнейшее инвестирование. В свою очередь переход на новую технологическую базу, расширение рынков сбыта, снижение издержек производства повышают эф-

Таблица 3.3

Структура валовых сбережений промышленно развитых стран в 1985–1995 гг., %

Страна	Амортизация	Чистые накопления			Валовые капитальные вложения	Валовые капитальные вложения в ценах 1980 г.
		правительства	бизнеса	домашних хозяйств		
Германия	12,5	1,7	2,5	7,8	24,4	23,7
Франция	12,5	–0,5	2,9	5,3	20,3	20,0
Италия	12,0	–6,6	3,5	11,9	20,8	21,3
Великобритания	11,4	0,4	2,8	1,5	16,1	17,7
США	12,5	–3,5	1,9	4,4	15,3	16,6
Япония	14,0	5,8	2,8	10,2	33,0	35,3

Источник: World Economic Survey. U.N., 1996. P. 98.

Таблица 3.4

Сбережения в развивающихся странах, % ВВП

Вид сбережений	1971–1996	1971–1975	1976–1981	1982–1986	1987–1990	1991–1996
Общие	25,5	24,7	26,9	24,6	25,7	25,9
Внутренние	24,3	23,9	25,4	22,6	24,9	24,5
Иностранные	1,3	0,8	1,5	2,0	0,9	1,3

Таблица 3.5

Норма капиталоотдачи частного сектора (прибыль к капитальным фондам), %

Страна	1974–1979	1980–1986	1980–1995
Германия	17,1	16,3	18,8
Франция	17,9	16,1	16,4
Италия	19,6	20,9	22,4
Великобритания	11,2	11,7	14,9
США	20,2	19,7	24,0
Япония	23,2	21,6	22,0

Источник: *Economic Outlook*. 1996. December.

фективность инвестиций и стимулируют инвестиционный процесс (табл. 3.5).

Основным сдерживающим инвестирование фактором выступает стоимость привлекаемого капитала. На нее оказывают влияние уровень учетных ставок и стоимость размещения ценных бумаг. Однако падение учетных ставок и котировок ценных бумаг в конце 80-х годов не привело к наращиванию инвестирования, несмотря на снижение стоимости капитала. Различия между странами мирового хозяйства в уровнях налогообложения нивелировали разницу в стоимости капитала. Поэтому решения об инвестировании обосновываются исходя из нормы прибыли до вычета налогов. Полученная прибыль

покрывает расходы на прирост основных и оборотных фондов. В краткосрочных инвестиционных проектах компаний стоимость фондов менее важна, чем в долгосрочных.

На динамику сбережений домохозяйств влияет стремление поддерживать определенный уровень потребления исходя из располагаемого и ожидаемого дохода. Поэтому уровень сбережений изменяется в течение жизни человека (семьи). В молодости их уровень относительно невысок. В ожидании увеличения будущих доходов часто делают займы. Люди среднего возраста имеют склонность к значительным сбережениям, чтобы обеспечить себе приемлемый уровень потребления с уходом на пенсию. На стремление сберегать на старость влияют ожидаемые изменения в доходе, богатстве, возможности пенсионного обеспечения. На уровень сбережений домохозяйств в различных подсистемах мировой экономики влияют социальные, экономические и демографические факторы.

Совокупный уровень сбережений домохозяйств падает при преобладании молодых и пенсионных возрастов. В том же направлении действует и создание новых семей. Рост молодых семей в 70-х годах вызвал в 80-х годах повышенный спрос на жилье и товары длительного пользования, что привело к падению нормы сбережений. В развитых странах наблюдается старение населения, сокращение относительной доли молодых возрастов. Чистый эффект демографических сдвигов в мировом хозяйстве был довольно противоречивым. Однако сбережения домохозяйств имели тенденцию к повышению.

Быстрорастущие страны имеют более высокую норму сбережений в силу большого разрыва между доходами работающих и пенсионеров. Это способствует повышению и нормы накопления, которая приближается к норме сбережений наиболее многочисленных и преуспевающих работников, например в США и Японии.

Немаловажное значение имеет изменение богатства домохозяйств. В 80-е годы стоимость жилья и земли опережала рост доходов. Значительно выросла стоимость ценных бумаг. Прирост богатства стимулирует домохозяйства увеличивать расходы и сокращать уровень сбережений. Если расходы домохозяйств превышают их доходы, то это приводит к росту задолженности. Динамика сбережений может определяться отношением богатства и задолженности («чистым богатством») к их доходам. Этот показатель сократился в конце 60 — начале 70-х годов, а затем возвратился к прежнему уровню. Увеличение потребления в резуль-

тате роста нормы богатства в ВВП США на протяжении 1970–1986 гг., по оценке МВФ, объясняет снижение нормы накопления на 2 процентных пункта.

На динамику сбережений домохозяйств оказывает влияние социальная политика государства, которая воздействует на структуру доходов и потребления через социальное обеспечение. Государственные пенсии и программы социального обеспечения обычно снижают норму частных сбережений. Перераспределение национального дохода в пользу людей пожилого возраста уменьшает необходимость сберегать на старость и непредвиденные случаи. Однако в развитых странах, несмотря на широкое распространение государственных и частных пенсионных систем, стремление населения поддерживать соответствующий уровень потребления на протяжении всей жизни содействует росту сбережений в трудоспособном возрасте. Например, в США люди старше 65 лет получают 53% своего дохода от процентов с ценных бумаг. У пенсионеров уже нет стимулов делать сбережения.

Интересна проблема взаимосвязи частных сбережений домохозяйств и предприятий частного бизнеса в развитых странах мирового хозяйства. Статистические данные показывают, что в ряде стран они замещают друг друга. Рост накоплений предприятий обычно повышает стоимость капитала. При этом за счет эффекта богатства происходит некоторое сокращение сбережений домохозяйств. В развивающихся странах на процесс накопления существенное влияние также оказывают возрастная структура населения, рост доходов, переоценка богатства, пенсионное обеспечение и страхование. Однако формирование и использование ресурсов накопления в данной группе стран имеет свои особенности. Прежде всего в странах третьего мира большая часть населения редко имеет доходы, превышающие прожиточный минимум. В тех развивающихся странах, где уровень дохода высок, норма сбережений также значительно выше, чем в целом по данной группе стран. Пенсионное обеспечение в ряде государств практически отсутствует, социальные системы слабы, продолжительность жизни невелика. Поэтому обеспечение старости не является важнейшим мотивом сбережений. Кроме того, формирование сбережений происходит в условиях неразвитости финансово-кредитной системы. Значительную роль в аккумуляции сбережений играют неофициальные институты (ростовщики, родственные сделки и т.д.). Так, в середине 70-х годов в Африке на долю ростовщиков приходилось более 70% сельскохозяй-

ственного кредита, в странах Латинской Америки — 52%, в Азии — 89%. В результате огромные средства «замораживаются», приобретая независимый от производства характер.

Сбережения общественного сектора в развивающихся странах также имеют свои особенности. Значительное место в формировании доходов государства занимают национализированные производственные предприятия. Однако часто низкая рентабельность этих предприятий снижала возможности роста государственных сбережений. На динамику сбережений государственного сектора влияют также неразвитость административной системы и финансовой инфраструктуры. В большинстве развивающихся стран государственный сектор является дебитором, что обеспечивает высокую долю государственных инвестиций в общем объеме капиталовложений.

Существенное влияние на развитие этих стран оказывают внешние факторы. Так, в 90-е годы роль накопленного иностранного капитала увеличилась до 6% общего объема накоплений против 3,2% в первой половине 70-х годов. Иностранный капитал в развивающихся странах выполнял функцию замещения дефицита внутренних сбережений. Однако не всегда приток иностранного капитала в страны третьего мира способствовал увеличению производительных капиталовложений. Иногда таким путем финансировалось внутреннее потребление. Долгосрочным эффектом подобной политики в области привлечения иностранных займов всегда является отвлечение значительной доли экспортных поступлений на обслуживание внешнего долга наряду с оттоком из страны прибыли и дивидендов на вложенный капитал.

Темпы и пропорции мирового экономического роста

Накопление капитала выражается в темпах и пропорциях экономического роста. Однако в мировом хозяйстве экономический рост характеризуется как результат взаимодействия многих факторов — экономических, социальных, политических. В разные периоды в различных подсистемах мирового хозяйства импульсом для ускорения экономического роста могут служить сырьевые ресурсы или международная торговля. Позднее для экономического развития будут необходимы новые технологии и новации в производстве. Элементы экономического роста взаимосвязаны. Успех в одном из них может способствовать развитию других. Однако без сбережений накопленного капитала в рамках всего мирового хозяйства экономический рост невозможен.

В последние десятилетия произошли серьезные изменения в экономической динамике. В 70-х годах наблюдалось резкое ухудшение условий воспроизводства: сократились прибыли, капиталовложения, упала загрузка производственных мощностей. Негативное воздействие на экономическую динамику оказали резкий рост цен на энергоносители и структурный кризис середины 70-х годов. Поэтому экономический рост приобрел вялый или скачкообразный характер. Повышение цен на сырье способствовало ускорению процессов накопления и экономического роста в странах—экспортерах минерального сырья. Для других стран удорожание импорта нефти оказало тормозящее влияние на формирование внутренних сбережений и индустриализацию экономики. В этих условиях страны, обладающие определенным экономическим потенциалом, использовали внешние займы, чему способствовала благоприятная ситуация на международных рынках ссудного капитала. В гораздо худшем положении оказались наименее развитые страны. Единственным выходом для них было снижение уровня импорта и уменьшение темпов экономического роста.

В 80-е годы промышленно развитые страны приступили к структурной перестройке экономики, что также отразилось на темпах экономического роста. Среднегодовые темпы совокупного ВВП ОЭСР оказались на 0,3 процентного пункта ниже показателей 70-х годов. В развивающихся странах среднегодовые темпы прироста ВВП сократились почти в 2 раза. В целом по мировому хозяйству по сравнению с 70-ми годами они сократились на треть, а с 60-ми — почти вдвое. Примерно в таких же пропорциях сократились приросты промышленного производства и физического объема внешней торговли. Важную роль сыграла и цикличность экономического роста. Накладываясь друг на друга, общехозяйственные циклы Кондратьева, Жугляра и циклы отдельных сфер экономики (Китчена, Кузнеца и др.) дают общую картину экономической динамики.

В последние два десятилетия мировая экономика пережила три крупнейших циклического спада (циклы Жугляра). В 1974–1975 гг. физический объем промышленного производства индустриальных стран снизился на 5%. Экономический кризис носил всеобщий характер и охватил практически все промышленно развитые страны.

После кратковременного оживления и устойчивого подъема 1976–1979 гг. мировое хозяйство оказалось на этапе самого длительного в послевоенный период экономического спада. Ми-

ровой экономический кризис начала 80-х годов протекал неравномерно. Начало его было положено спадом американской экономики. В 1981 г. в фазу кризиса вошло уже большинство западных стран. В 1982 г. спад достиг критической отметки, когда совокупный выпуск промышленной продукции сократился более чем на 6% по отношению к уровню 1979 г. В развитых странах этот спад составил 4%, в развивающихся — 13%. В то же время сравнительно высокий уровень накопления способствовал поддержанию высокого спроса на заемные средства. Мировая ставка процента резко возросла. В этот же период проявился кризис взаимоотношений между кредиторами и заемщиками в мировом хозяйстве, известный как международный долговой кризис. Экономический рост развивающихся стран был отягощен огромным внешним долгом. В 1987 г. задолженность увеличилась до 1150 млрд долл., что составляло почти 40% их совокупного ВВП и почти на треть превышало объем экспорта. У большинства стран-должников выплаты за иностранные кредиты и займы превышали поступления от экспорта, что создало чрезвычайные трудности для них и затронуло интересы всех остальных государств в мировом хозяйстве. Перевод реального дохода из стран Латинской Америки, Африки, Азии в промышленно развитые страны достиг огромных размеров, когда 1 доллар, вложенный в экономику этих стран, оборачивался экспортом 4 долларов в страны базирования ТНК.

Только после 1982 г. в мировом хозяйстве началось оживление. Раньше других оно наступило в США и Японии; в западноевропейских странах уровень промышленного производства конца 70-х годов был превзойден в середине 80-х. С этого времени начался подъем и в большинстве развивающихся стран. Однако в период экономического подъема произошло не повышение, а снижение цен мирового рынка на минеральное сырье, что послужило причиной структурного перенакопления капитала в сырьевых отраслях. Подъем мирового хозяйства продолжался до конца 80-х годов. Новый спад произошел в 1990–1991 гг. В континентальной Европе отмечалось замедление экономического роста. Главной причиной этого послужило резкое падение производства в Восточной Европе и бывшем СССР. В этот же период в результате перехода к ресурсосберегающим технологиям и гибким системам производства и управления в мировом хозяйстве произошли изменения и в структуре экономического роста. Замедление динамики по-разному сказывалось на отдельных отраслях и сферах мирового хозяйства. Замедление темпов на-

копления и экономического роста главным образом отмечалось в добывающей промышленности (где темпы роста в 80-е годы сократились в 4 раза). Наименее пострадала сфера услуг и кредитно-финансовая сфера, где даже в эти годы наблюдался экономический рост.

В результате хозяйственной деятельности окружающей среде наносится значительный ущерб, оцениваемый, например, в европейских странах до 3–5% ВВП. В последние десятилетия во многих странах мира были приняты комплексные программы охраны окружающей среды. Это поставило задачу мобилизации крупных финансовых, научно-технических и других ресурсов. На осуществление современных природоохранных мероприятий потребуется 0,1–2% ВВП. Вопросы экологии затрагивают многие воспроизводственные процессы: накопление капитала и сбережений, темпы роста и уровень занятости, размещение производства и т.д.

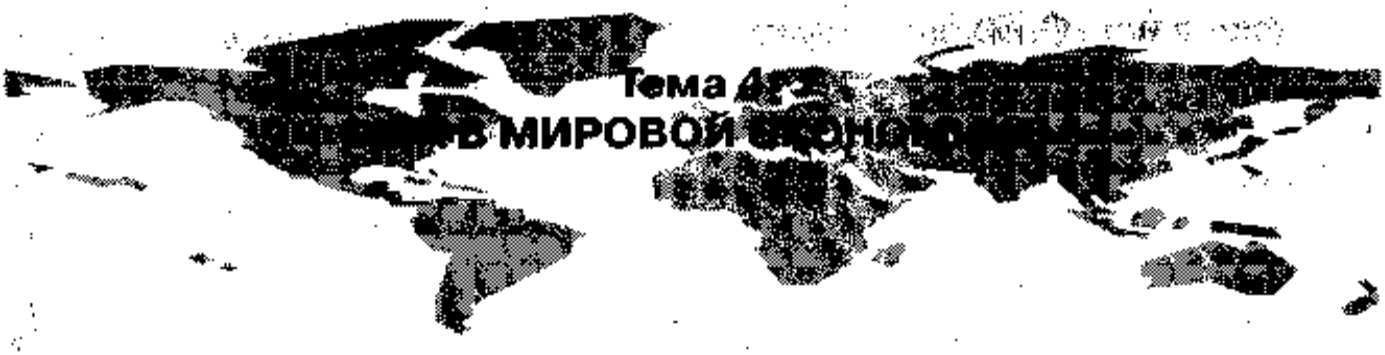
Однако расходы на охрану окружающей среды не дают значительного макроэкономического эффекта. Доходы от производства зачастую оказывались ниже, чем экологические затраты. Тем не менее охрана окружающей среды гарантирует будущее человечества. В 1987 г. Международная комиссия по окружающей среде и развитию в качестве основы для разработки экономической политики на 90-е годы выдвинула концепцию устойчивого развития на базе экологически чистого производства. В последние годы содержание концепции устойчивого развития значительно расширилась, включив финансовые, социальные, демографические проблемы. Устойчивое развитие предполагает удовлетворение потребностей общества без ущерба для будущих поколений, без увеличения долгов, которые оно не может оплатить. Для этого необходимы крупные капиталовложения (не менее 145 млрд долл. в год) и продуманные политические меры.

Контрольные вопросы

1. Что является материальной основой экономического развития в мировом хозяйстве?
2. Как формируются ресурсы для накопления капитала?
3. Какова отдача (экономический эффект) от инвестиций?
4. Охарактеризуйте динамику мировых сбережений и накопления в послевоенном мировом хозяйстве.
5. Как взаимосвязаны темпы и пропорции накопления и экономического роста?
6. Что такое инвестиционная квота?

Список рекомендуемой литературы

1. **Друзик Я.С.** *Мировая экономика на финише века.* **Минск: Эконом-Пресс, 1997.**
2. **Линдерт П.Х.** Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1992. Гл. 5, 24, 25.
3. **Мировая** экономика/Под ред. В.К.Ломакина. М.: АНКИЛ, 1995. Гл. 4, 8, 9.
4. **Основы** внешнеэкономических знаний/Под ред. И.П.Фаминского. М.: Международные отношения, 1994. Гл. 6.
5. **Фальцман В.** Комплексная программа НТП: достижения, уроки и перспективы//Вопросы экономики. 1997. № 5.
6. **Чебанов С.** Иностранные инвестиции: тенденции 90-х годов//МЭ и МО. 1997. № 3.



Тема 4. США В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Исторические особенности формирования американского капитализма

В мире нет ни одной другой страны, которая имела бы такое мощное многоотраслевое хозяйство и оказывало такое сильное воздействие на мировую экономику, как США. Вместе с тем экономика США также испытывает на себе значительное влияние других стран мирового хозяйства. Особая роль США в мировой экономике обусловлена спецификой истории формирования американского капитализма. США расположены на огромной территории общей площадью 9,4 млн км^2, и по этому показателю занимают четвертое место в мире (после России, Канады, КНР). Территория США богата природными ресурсами и имеет благоприятные климатические условия. На территории США насчитывается более 100 видов полезных ископаемых, в том числе 20% мировых запасов минерального сырья: нефти, природного газа, угля и т.д. Климат основных сельскохозяйственных районов сравним с Кубанью, югом Украины и весьма благоприятствует продуктивному ведению сельского хозяйства.

В США не было докапиталистических отношений (за исключением рабства на юге страны), пережитки которых мешали бы развитию производительных сил. В начале формирования страны было много свободных земель; относительно высокий уровень заработной платы и других доходов привлекал раньше и привлекает в настоящее время многих переселенцев из других стран. По психологическому типу эти люди в подавляющем большинстве отличаются социальной активностью, твердым духом, готовностью к труду и лишениям. Расширяющийся потребительский рынок стимулировал развитие массового производства, которое довольно быстро стало основой экономического роста, развития базовых отраслей. В ряде отраслей массовое производство было создано в конце XIX — начале XX века. Так, еще в годы первой мировой войны США перешагнули миллионную отметку в производстве легковых автомобилей (в 1916 г. — 1,5 млн единиц).

Уже в начале XX века по многим экономическим показателям США выдвинулись на первое место в мире, а после первой и, особенно, второй мировой войны они заняли в мировой системе лидирующие позиции. И хотя США участвовали в этих войнах, их территория практически не была затронута. Последняя война на территории США (между Севером и Югом) закончилась в 1865 г., т.е. 135 лет назад. Во второй мировой войне США потеряли немногим более 300 тыс. человек. Для сравнения Германия потеряла около 13 млн человек, СССР — более 20 млн. В течение 1939–1944 гг. ВНП США возрос на 43%, а промышленное производство — в 2,4 раза, тогда как экономика стран Европы и СССР, на территории которых проходили военные действия, была полностью разрушена. В первые годы после второй мировой войны ни одна держава не могла противостоять США как серьезный экономический соперник. Превосходство США было настолько значительным, что даже крупные развитые страны оказались в прямой экономической и финансовой зависимости от американского капитала. США существенно опередили все страны по объему национального богатства и уровню промышленного производства, размеру внутреннего рынка, научно-техническому прогрессу и производительности труда, объему международной торговли и вывозу капитала.

В историческом плане достаточно быстрому развитию экономики в США способствовали изначально установившиеся в стране принципы свободы экономической деятельности, защиты и поддержки конкуренции. Еще в 1890 г. было положено начало антитрестовскому законодательству, которое запрещало сговоры о разделе рынков и искусственном поддержании цен, монополизацию рынка крупными компаниями, а также слияние компаний, что вело к подрыву конкуренции. Важнейшими чертами американской экономики являются также особый культ предпринимательства; укоренившийся в общественном сознании соревновательный дух общества; высокие профессиональные требования; стремление к успеху, благополучию, обеспечивающее высокую мотивацию людей к труду, а предпринимателей — к инвестициям. В известной мере это предопределено господством протестантского религиозного сознания.

Роль США в послевоенном переустройстве мира

Изменения в экономике США, стран Западной Европы, Японии и СССР в годы войны и в первые послевоенные годы отражают данные, приведенные в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Индекс ВНП стран Западной Европы, США, Японии и СССР после второй мировой войны (1938 г. – 100%)

Страна	1948	1950	Страна	1948	1950
Бельгия	115	124	Швейцария	125	131
Франция	100	121	Великобритания	106	114
Западная Германия	45	64	Западная Европа	87	102
Италия	92	104	США	164	170
Нидерланды	114	127	Япония	63	72
Норвегия	122	131	СССР	105	123
Швеция	133	143			

Источник: Ван дер Вее Г. История мировой экономики 1945–1990. М.: Наука, 1994. С. 16.

Став единоличным лидером капиталистического мира, США начали претендовать на роль лидера в послевоенном переустройстве мира. Как уже отмечалось, к концу XIX — началу XX века США вышли на первое место по основным экономическим показателям и после подписания Версальского мирного договора должны были занять место Великобритании как главы мира. К этому времени доллар стал самой устойчивой валютой, а Нью-Йорк — самым большим денежным и финансовым рынком мира. Но тогда им помешала традиционная политика изоляционизма, проводимая Штатами в течение всего времени с момента их образования. Переход к политике активного вмешательства в мировые дела произошел в период второй мировой войны и особенно после ее окончания. Американцы решительно взяли на себя руководство миром и, используя свое экономическое превосходство, попытались реализовать свою мечту — «Пакс Американа» — либеральное устройство мира под американским покровительством.

Как показывают данные таблицы, после войны несколько затормозилось экономическое развитие США. В течение 1948–1950 гг. индекс ВНП США увеличился всего лишь на 6 процентных пунктов, тогда как в Западной Европе — на 15, Японии — на 9, а Советского Союза — на 18 процентных пунктов.

Соединенные Штаты Америки предприняли меры, чтобы укрепить экономическое превосходство, достигнутое в период второй мировой войны, и усилить свои позиции не только по объемным экономическим показателям, но и по качественным показателям — производительности труда и издержкам производства. Этим целям, в частности, служил закон Тафта—Хартли (1947), согласно которому ослаблялись позиции профсоюзов при приеме на работу: стали принимать на работу всех рабочих

независимо от того, являются они членами профсоюза или нет. Согласно новому закону, устанавливался 80-дневный «охладительный» период перед тем, как начать забастовку. Новое законодательство способствовало повышению производительности труда и снижению издержек производства.

Одновременно США проводили мероприятия по укреплению своего экономического превосходства и во внешнеэкономической деятельности. Они выдвинули план Маршалла, который впоследствии стали называть планом послевоенного переустройства Западной Европы. План Маршалла предусматривал интенсивное инвестирование американского капитала в страны Западной Европы, особенно в Западную Германию, и активный импорт западноевропейских товаров на американский рынок. Такая политика США имела цель — усилить позиции западных стран в начавшейся холодной войне с восточноевропейским блоком, как называли тогда СЭВ и Варшавский договор, где верховенствующая роль принадлежала Советскому Союзу.

В результате реализации плана Маршалла и программ Л.Эрхарда, министра экономики ФРГ того времени, стал быстро восстанавливаться экономический потенциал Западной Германии на новой технической основе. В 1949 г. по инициативе США была создана организация Североатлантического договора (НАТО). Вначале соглашение о вступлении в НАТО 4 апреля 1949 г. в Вашингтоне подписали 12 стран, а затем к ним присоединились Греция и Турция (1952). В рамках НАТО было создано объединенное военное командование. В 1966 г. из военной организации НАТО вышла Франция, а в 1974 г.— Греция. В настоящее время эта организация не только продолжает существовать, несмотря на распад СЭВ и Варшавского пакта, но даже расширяется на Восток, принимая в свои ряды бывших членов Варшавского пакта — Польшу, Венгрию и Чехию, а в перспективе — Румынию, Болгарию, бывшие прибалтийские республики.

В 1955 г. по инициативе США и Великобритании была создана организация Центрального договора (СЕНТО) — военно-политическая группировка на Ближнем и Среднем Востоке. После выхода из этой организации Ирака, Ирана и Пакистана в конце 70-х годов она распалась.

В экономическом плане вторую половину XX века экономисты с известной долей условности делят на три периода по следующим критериям: цели государственного регулирования экономики; положение США в мировой экономике; характер применяемых технологий.

Первый период хронологически длился 13 лет: 1946 г.— начало мирового кризиса 1957–1958 гг. Этот период характеризуется перестройкой экономики на гражданский лад, изменением структуры общественного производства, использованием в качестве двигателя научно-технического прогресса и экономического роста повышения потребительского спроса на товары и услуги.

Второй период также имел продолжительность примерно 15 лет: с 1959 по 1974 г., когда разразился новый экономический кризис в сочетании со структурным (нефтяным) кризисом. В этот период значительно расширяется государственное регулирование, правительство США стремится к достижению полной занятости и стабилизации цен. На данный период приходится «деловой цикл», характеризующийся длительным подъемом с 1961 по 1969 г. Затем положение США в мировой экономике хотя и несколько ослабляется из-за повышения конкуренции со стороны стран Западной Европы и Японии, но все еще прочно.

Начало *третьего периода* — середина 70-х годов. В США он характеризуется заметным снижением темпов роста производительности труда и повышением издержек, доля США в совокупном ВНП стран — членов ОЭСР упала с 42,3% в 1961 г. до 37,5% в 1975 г., доля Японии увеличилась с 7,0 до 12,3%, доля стран — членов ЕЭС (Великобритания, Бельгия, Греция, Дания, Ирландия, Италия, Люксембург, Франция, ФРГ) вплотную приблизились к уровню Соединенных Штатов: ВНП этих стран уже в 1975 г. составил 90% уровня США. К числу основных факторов, обусловивших относительное ослабление экономических позиций США, следует отнести низкий уровень накопления капитала внутри страны по сравнению с их конкурентами. Например, за период 1960–1970 гг. норма накопления основного капитала в процентах к ВНП в США в среднем за год составляла 15,2, во Франции — 23,6, в ФРГ — 24,8, в Японии — 39,1; за период 1970–1980 гг. соответственно 18,3; 22,5; 22,8; 32,61%.

На третьем этапе рост цен на нефть вынудил США прочно встать на путь энергосбережения, внедрения энергосберегающих технологий, изменения структуры общественного производства. Кейнсианское направление в государственном регулировании уступило место монетаризму, где на первый план выдвигается денежно-кредитное регулирование, приобретает особо важное значение теория экономики предложения. Обратила на себя внимание новая волна участия наемных работников в предпринимательской деятельности, в прибылях, в собственности ком-

паний. Оценка некоторых аналитических агентств в США показала, что у фирм, использующих участие в прибылях, производительность труда была на 32% выше, чем у фирм, не применяющих эту систему. Там, где мнения работников учитывались при принятии решений, производительность труда была выше на 46%. Экономическая эффективность работы предприятий возрастает и там, где рабочие становятся владельцами акций и облигаций компании. Это обстоятельство также способствовало улучшению в 80-х годах по сравнению с 70-ми годами как объемных, так и качественных показателей, и удержанию США занимаемых позиций в мировом хозяйстве.

Современное состояние США в мировом хозяйстве

Современное лидирующее положение США в экономике обеспечивается в основном тремя позициями: огромными масштабами внутреннего рынка; высоким уровнем научно-технического потенциала; мощной и разветвленной системой мирохозяйственных связей с другими странами.

Об огромных масштабах внутреннего рынка свидетельствуют многочисленные факты: самый большой в мире объем ВНП (в 1997 г. он составил более 7 трлн долл.); самые крупные средства, направляемые на текущее потребление и инвестиции; самый многочисленный средний класс с высокими доходами. Ежегодно вводится в среднем 1,5 млн новых домов, продается более 10 млн автомобилей и множество других товаров длительного пользования. США обладают самым крупным в мире научно-техническим потенциалом. Ни одна страна не может сравниться с США по объему выпускаемых машин и приборов; 40% мирового объема рынка машинно-технических изделий производится в США. Ежегодные ассигнования на НИОКР превышают аналогичные расходы Великобритании, Германии и Франции вместе взятых. В 1992 г. общие расходы на НИОКР в США превысили 160 млрд долл. На долю США приходится свыше 50% крупных нововведений и 75% банков данных, имеющихся в развитых странах. Ученые других стран практически пользуются информацией, предоставляемой США, черпают знания в основном из американских источников. По степени подготовки кадров рабочих, ИТР, менеджеров США продолжают лидировать. Общая численность научных сотрудников в США в начале 90-х годов превышала 3 млн человек, удельный вес ученых и инженеров в составе рабочей силы самый высокий мире: на 10 тыс. занятых

приходится 280 ученых и инженеров (в Японии — 240, в Германии — 210, во Франции — 165). Средняя продолжительность образования работающих составляет 14 лет.

Мощная разветвленная система мирохозяйственных связей характеризуется широкими потоками экспорта и импорта товаров и услуг, потоками капитала из США и в США. Правда, абсолютное преобладание США уступило место более или менее равноправному конкурентному партнерству, из которого США извлекают выгоду. В конкурентном партнерстве США вынуждены частично уступать свою долю влияния соперникам, перемещая при этом функции лидера на самый высокий технический и технологический уровень производства материальных благ и услуг.

Характеризуя сегодняшнее положение США в системе мирохозяйственных связей, следует отметить и перемены, происшедшие в последнее время во внешней торговле и инвестициях. Значительное влияние США на мирохозяйственные связи в настоящее время определяется возрастающей ролью в структуре экономики ресурсосберегающих технологий и стремлением других стран получить их от США взамен на поставки сырья с целью создания «ниш» на рынке США для своих товаров. В свою очередь США, не испытывая трудностей в получении сырья, направляют свои усилия на дальнейшее совершенствование ресурсосберегающих технологий. Об этом свидетельствуют следующие факты: в структуре американского экспорта почти половину составляет продукция обрабатывающей промышленности; в то же время доля всего экспорта в ВНП составляет лишь 8—9%.

На экспорт идет четвертая часть производимой сельскохозяйственной продукции. Однако внешнеторговый баланс, начиная с 1971 г., сводится с дефицитом, что объясняется все возрастающей ролью импорта в экономике США. Причем импорт возрастает по товарам, которые масштабно производятся в стране, например по автомобилям он составляет 30% объема продаж, по нефти — более 50% потребности в ней. Вместе с тем экспорт новых технологий растет. Растут доходы за регистрацию патентов, за приобретение лицензий, торговых марок, авторских прав, промышленных прав и образцов know-how, за разработку дизайна, за услуги в области менеджмента, обслуживание американских машин и приборов за рубежом. В 80-х годах активное сальдо США по технологическому балансу составляло 7—8 млрд долл. в год, что значительно больше, чем у идущих вслед за США по этому показателю Великобритании и Швейцарии. С другой стороны, доля наукоемкой продукции в импорте США составляет

14%; США принадлежит 70% мирового экспорта программного обеспечения компьютеров. Таковы перемены в области экспортно-импортной деятельности США в современных условиях.

Заметные перемены во внешнеэкономической деятельности наблюдаются и в движении капитала, особенно в виде прямых капиталовложений. Транснациональные корпорации вкладывают огромные средства в зарубежные филиалы. Общий объем продаж предприятий и фирм этой «второй экономики», как ее называют на Западе, составляет 32% ВНП США. В нефтяной промышленности США в 1994–1995 гг. больше 50% капиталовложений крупных фирм направлялось за рубеж. В машиностроении сборка готовой продукции зарубежными филиалами из деталей, производимых материнскими компаниями в США и поступающих на американский рынок, обеспечивает огромные прибыли за счет относительной дешевизны рабочей силы на заграничных предприятиях.

Наряду с этим США стали крупнейшим реципиентом прямых иностранных капиталовложений. На начало 1997 г. стоимость принадлежащих США прямых инвестиций за границей по рыночной оценке составляла более 870 млрд долл., а стоимость иностранных прямых инвестиций в США — более 740 млрд долл. По оценке специалистов, интенсивное иностранное инвестирование в американскую экономику служит важным признаком ее силы. Как правило, эти иностранные вложения находят применение в менее технологичных секторах хозяйства США, что позволяет американскому капиталу перемещаться в более современные сектора, поддерживая тем самым устойчивость общей хозяйственной системы страны.

Руководитель группы экономистов при президенте Б. Клинтоне Йозеф Стиглиц очень высоко оценивает нынешнее состояние экономики США. По его мнению, американская экономика находится в идеальном состоянии. Она «чувствует себя» лучше, чем когда бы то ни было за последние три десятилетия. Ее отличают высокие и стабильные темпы роста, отсутствие инфляции. В стране растут производительность труда и рентабельность предприятий, играющих роль мотора национальной экономики. Эти оценки совпадают с оценками МВФ. По данным этой весьма авторитетной организации, средний темп роста экономики стран «большой семерки» в 1998 г. по сравнению с 1996 г. увеличился с 2,2 до 2,6%. По мнению МВФ, причинами, стимулирующими рост, стали структурная реформа и жесткая финансовая политика. В отчете МВФ утверждается, что

курсы мировых валют в целом соответствуют требованиям национальной политики стран их происхождения, однако недавний резкий рост курса доллара относительно иены может вызвать большой дисбаланс в торговле между США и Японией. Уровень инфляции, упавший до рекордно низкого за последние 30 лет показателя, в ближайшие два года сохранится на этой отметке. В США и других развитых странах инфляция по-прежнему будет под неустанным контролем, и угрозу инфляционного давления по-прежнему будут снимать увеличением краткосрочных процентных ставок до 5,5—6%.

Некоторые особенности американской модели

Общеизвестно, что модель современной смешанной экономики развитых стран Запада имеет свои разновидности. Например, модель японской экономики характеризуется выдвижением на первый план общенациональных интересов, готовностью населения идти на определенные материальные жертвы ради процветания страны. В рамках этой модели широко применяется индикативное планирование; допускается определенное отставание уровня жизни (в том числе уровня заработной платы) от роста производительности труда, за счет чего достигается снижение издержек и повышение конкурентоспособности отечественной продукции.

Американская модель построена на основе системы всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Она основана на высоком уровне производительности труда и ориентации на достижение личного успеха.

В настоящее время наблюдается существенное сближение американской, европейской и японской моделей управления. Развитие научно-технической революции и конкуренция ведут к нивелировке их различий. Вместе с тем определенные различия все же сохраняются. В американской модели управления лучше, чем в других странах, поставлена работа по подготовке управленческих кадров, накоплен богатый опыт управленческой деятельности. В связи с тем, что в затратах на производство примерно 70% приходится на труд, американские управляющие ориентируются на применение трудосберегающих методов производства из-за ограниченности и дороговизны людских ресурсов. Для стран Западной Европы характерно использование материалосберегающих методов из-за ограниченности источников сы-

рья и материалов. Для японской модели типична ориентация на экспортно-импортные операции. Важной особенностью американской модели управления является комплексное использование сильных сторон на микроуровне (фирма) и макроуровне (государственное регулирование).

Во внешней торговле и движении капитала доминирующие позиции занимают крупные фирмы. Они учитывают воздействие отдельных предприятий на международную специализацию страны, их способность адаптироваться к макроэкономическим условиям производства, их приоритетное положение в разработке и создании новых товаров, кооперирование производства и сбыта с фирмами других стран для взаимной передачи технологии.

Огромную роль в обеспечении результативности НИОКР в США играет опять-таки накопленный опыт организации и управления НИОКР, позитивное отношение предпринимателей к активному использованию передовых достижений науки и техники в качестве главных конкурентных преимуществ в стране и за рубежом.

Американские корпорации прочно удерживают первенство в мире по таким направлениям НТП, как производство самолетов и космических аппаратов, сверхмощных компьютеров и их программного обеспечения, полупроводников и новейших мощных интегральных схем, лазерной техники, средств связи, разработка биотехнологий. В 90-е годы США продолжают опережать страны Западной Европы и Японию в самой главной для завтрашнего дня сфере в области использования компьютеров — проблеме подключения ПК (персонального компьютера) к Интернету. Так, согласно некоторым данным, во Франции только 15% семей имеют ПК, тогда как в США эта цифра составляет 35%. Более того, 3% американских домов подключены к Интернету, что в 2 раза больше, чем в Германии и Великобритании, и в 10 раз — чем во Франции.

Американские фирмы отличаются гибкой и эффективной организацией производства и труда, высокой специализацией производства и управления. Основной задачей совета директоров является изучение перспектив развития предприятия: среднего звена — маркетинг, низшего звена (мастеров) — совершенствование трудовых отношений в коллективе (бригадах), создание здоровой рабочей обстановки. Разумеется, каждое звено управления учитывает все основные аспекты управления фирмы. Такой подход обеспечивает высокую производительность труда, повышение качества продукции и снижение издержек производства на

единицу производимой продукции, успехи в конкурентной борьбе и достаточную прибыль не только для сохранения фирмы в отрасли, но и для дальнейшего успешного развития, что положительно отражается на мирохозяйственных связях.

На уровне макроэкономики управление совершенствуется в первую очередь в области финансов и денежно-кредитной политики. В зависимости от ситуации по-разному расставляются акценты в государственном регулировании. Динамичный экономический подъем 1983—1990 гг. проходил в обстановке острой конкуренции между США, государствами Западной Европы, Японией и новыми индустриальными странами.

В 80-х годах, особенно при администрации Р. Рейгана, приоритетным направлением в макроэкономике становится создание наиболее благоприятных условий для работы фирм («рейганомика»), а фундаментальной теоретической основой этого направления — теория предложения в концепции М. Фридмена. Сторонники теории *экономики предложения* полагали, что в этот период главным стимулом развития производства является прибыль. Если ее очистить от некоторых налогов и социальных выплат, сократить предельную норму налогов, усилится внутренний импульс развития производства и его влияния на мирохозяйственные связи. Они также считали, что социальные выплаты (пособие по безработице, пособия многодетным семьям) за определенными пределами ослабляют трудолюбие, делают невыгодным поиск рабочего места. Эти положения нашли отражение в программе Рейгана.

В 1981 г. Р. Рейган представил программу экономического восстановления, выполнение которой предполагало три этапа. Первый этап ставил задачу установления контроля над денежной массой и приостановки инфляции (последняя достигла в 1980 г. уровня 13,5%); на втором этапе намечалось придать новый импульс развитию предприятий путем сокращения налогов и осуществления мер дерегламентации. Третий этап предусматривал оздоровление государственных финансов за счет режима экономии, который должен был устранить дефицит бюджета, обусловленный ростом расходов. Реализация этой программы сыграла заметную позитивную роль в развитии экономики США в 80-х годах.

Одновременно активизируется деятельность администрации в формировании внутреннего кредитного рынка. Масштабы внутреннего кредитного рынка активно формируются не только за счет внутренних ресурсов, но и за счет привлечения капитала из других стран. В 80-х годах рост внутреннего курса доллара и вы-

сокие процентные ставки сделали США очень привлекательной страной для иностранного капитала (поступления из-за рубежа — 100—150 млрд долл. в год).

Масштабы внутреннего кредитного рынка стали мощным фактором влияния США на мировое движение денежных ресурсов. В начале 90-х годов объем кредитных ресурсов, распределяемых этим рынком, превысил 1000 млрд долл. ежегодно, что значительно больше, чем в любой другой развитой стране. Доллар США остается главным резервом и расчетным средством в мировой валютно-финансовой системе. Инвалютные резервы центральных банков западных стран на две трети состояли из долларов. В долларах осуществляется более 50% расчетов в мировой торговле. Естественно, в 80-е годы это сыграло положительную роль в экономическом росте США и других развитых стран, мирового хозяйства в целом.

В 90-х годах, после выхода из кризиса, все ведущие страны, участники научно-технической гонки, оказались перед необходимостью сделать передышку и сосредоточиться на проблемах «подтягивания тылов». Администрация президента Б. Клинтона посчитала необходимым пересмотреть приоритеты хозяйственного развития национальной экономики. В этом проявилось тяготение демократов к усилению государственного вмешательства в экономику (усиление государственных и частных вложений в ведущие отрасли экономики, сокращение бюджетного дефицита, программа некоторого повышения налогов на состоятельный слой общества, ликвидация чрезмерной дифференциации доходов и т.д.).

В системе мирохозяйственных связей США усиливают внимание к интеграционным процессам и их использованию для упрочения своей роли в мировой экономике. В связи с этим следует отметить, что наряду с участием в традиционных интеграционных процессах большое значение придается Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), выводу в Мексику таких производств, которые благодаря применению дешевой рабочей силы позволяют США успешно конкурировать с другими развитыми странами и обеспечивать продолжение экономического роста и укрепление своих позиций на международной арене.

Итак, суммируя вышеизложенное, можно сделать следующий вывод: лидирующая роль США в мировой экономике опирается на исторические особенности формирования американского капитализма, на богатые природные ресурсы страны, на мощный производственный потенциал, созданный руками и умом квали-

фицированных рабочих, ИТР, ученых, на исключительную предприимчивость и трудолюбие американскую народа, его стремление к активной творческой деятельности, к количественному и качественному конечному результату.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные исторические особенности формирования американского капитализма.
2. В чем проявилась роль США в послевоенном переустройстве мира?
3. Чем характеризуется современное состояние экономики США?
4. Выделите основные черты американской модели управления экономикой.
5. Каковы основные особенности в формировании внешнеэкономического курса США на современном этапе?
6. Какие современные тенденции мировых интеграционных процессов непосредственно касаются США?

Список рекомендуемой литературы

1. **Ван дер Вее Г.** История мировой экономики 1945–1990. М.: Наука, 1994. Гл.13. § 2, 4.
2. **Заварухин В., Сидорович В.** Администрация Клинтона: научно-техническая политика и глобальная конкуренция//США: экономика, политика, идеология. 1997. № 7–9.
3. **Кириченко Э., Марцинкевич В.** США: наивысшая точка подъема?//МЭ и МО. 1999. № 8.
4. **Королькова Е.** «Новый курс» Рузвельта: предпосылка, логика, результаты//Вопросы экономики. 1992. № 11.
5. **Коржубаев А.Г.** Государственное регулирование по-американски//ЭКО. 1998. № 2.
6. **Ломакин В.К.** Мировая экономика. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.
7. **Портной М.Н.** Современная тенденция мировых интеграционных процессов//США: экономика, политика, идеология. 1997. № 8.
8. **Сажин Д.** Формирование внешнеэкономического курса США//МЭ и МО. 1997. № 4.



Тема 5. ЗАПАДНАЯ ЕВРОПА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Исходные позиции послевоенной экономической реконструкции Европы

После второй мировой войны ведущее место в мировой экономике занимают США, которые за годы войны значительно усилили свои производственные мощности и финансовые ресурсы. Экономика стран Европы была разрушена. В соответствии со статусом мировой державы США в эти годы приступают к разработке всеобщей системы нового мирового порядка, опирающегося на традиционные либеральные принципы.

В экономическом плане основу нового мирового порядка составили соглашения в области финансов и торговли. В области финансов основы новой послевоенной мировой валютной системы были заложены в 1944 г. на международной конференции в Бреттон-Вудсе. Принципы этой системы заключались в следующем:

1. Созданный механизм международных валютных отношений представлял золотовалютный стандарт, но в своеобразной форме. Наряду с золотом право выполнять функцию международной валюты было присвоено доллару США и фунту стерлингов. Кроме золота и двух валют в состав официальных валютных резервов стали включать так называемую «золотую долю» стран-членов МВФ, или, иначе, резервную долю в МВФ.

2. Связь национальных валют с золотом устанавливалась на базе фиксированных золотых паритетов. Это служило основой и для соизмерения соотношения между валютами. Связь золота с миром валют осуществлялась с помощью доллара, который фактически был основной мировой валютой.

3. Планировалось поддержание достаточно низкой долларовой цены золота (35 долл. за одну тройскую унцию).

Что касается торговли, то после второй мировой войны США предложили созвать международную конференцию в целях создания Международной торговой организации (МТО) и разработки принципов нового либерального мирового экономического по-

рядка. Конференция начала работу в 1947 г. Здесь столкнулись взгляды сторонников свободной торговли и протекционизма. Первые требовали закрепления и применения на практике фундаментальных принципов свободной торговли, в частности расширения понятия *наиболее благоприятствующей нации*, сокращения, а затем полной отмены импортных пошлин, ликвидации других ограничений торговли. Данные предложения вызвали отрицательную реакцию у представителей европейских государств, так как экономика этих стран была крайне ослаблена катастрофическими последствиями мировой войны и они не могли сразу отказаться от протекционистских мер. Из-за глубоких противоречий стороны не смогли прийти к единству взглядов, что поставило под удар создание МТО.

Одновременно, но с большим успехом велись переговоры по *таможенным тарифам*. В 1946 г. в Женеве проходили переговоры по сокращению таможенных пошлин, в которых приняли участие 23 страны. В результате данной встречи было подписано 123 двусторонних торговых соглашения, которые предусматривали значительное сокращение таможенных пошлин и имели пункты о наиболее благоприятствующей нации. Эти торговые договоры заинтересовали многие государства в мире. Экономический и Социальный совет ООН предложил объединить результаты Женевской встречи в едином документе. Так возникло ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле).

Если МТО оказалось мертворожденным ребенком, то ГАТТ продолжило свою деятельность. В процессе этой деятельности составлялись списки многосторонних тарифных соглашений между странами, основной свод этических норм по международной торговле, правила, регулирующие порядок проведения будущих встреч и разбора жалоб.

За период с 1947 по 1962 г. состоялось пять серий встреч в рамках ГАТТ. Во время первой встречи США и Канада пошли на значительное сокращение своих таможенных тарифов, которое сразу сказалось на развитии европейской промышленности.

Говоря об исходных позициях послевоенной экономической реконструкции Европы, следует отметить, что большое значение в процессе возрождения Европы сыграл *план Маршалла*. Несколько слов о предыстории появления плана Маршалла. Поражение Германии и Японии во второй мировой войне привело к усилению Советского Союза в мире и Европе. Соединенные Штаты достаточно быстро осознали, что такое положение дел ставит под угрозу их собственные доминирующие позиции. Реакция по-

следовала незамедлительно в форме *доктрины Трумэна*, которая положила начало холодной войне.

Следует отметить, что не только противостояние США и СССР изменило американскую политику. Проблема экономического возрождения Европы также требовала новых подходов. Европейские страны нуждались в сырье, оборудовании и товарах из США, однако не имели ни экспортного потенциала, ни необходимых валютных резервов для финансирования этих закупок. Первоначально США пытались решить эту проблему, предоставляя европейским странам краткосрочные кредиты, но это привело к тому, что в скором времени их сумма достигла огромной величины. Возникла необходимость скорейшего восстановления хозяйственного потенциала стран Европы.

План Маршалла был рассчитан на четыре года. За этот период предполагалось осуществить увеличение объемов производства и в первую очередь в отраслях металлургии и энергетики; модернизировать инфраструктуру, сельское хозяйство и легкую промышленность; достичь денежной и финансовой стабилизации. К услугам европейских стран были американский экономический опыт, профессиональные эксперты и огромная финансовая помощь.

Экономическая помощь по плану Маршалла была предложена всем европейским странам, включая и Советский Союз. Однако СССР и государства Восточной Европы отказались от помощи. Шестнадцать государств Европы, давших положительный ответ, созвали в 1947 г. конференцию в Париже с целью организации Комитета экономического восстановления Европы и подготовки Парижской конвенции, которая была подписана в 1948 г. Так родилась Европейская организация экономического сотрудничества (ЕОЭС), которая выработала окончательную программу восстановления Европы и следила за ее реализацией.

Результаты первого этапа плана Маршалла (1947–1949 гг.) были значительными. Объемы промышленного производства выросли на 30%, производительность труда на 10% превзошла уровень, существовавший накануне войны. На втором этапе (1949–1951 гг.) большое внимание было уделено либерализации европейской торговли и усилению внутриевропейского сотрудничества. На второй стадии плана Маршалла предусматривалось постепенное сокращение американской помощи. Однако помощь продолжалась и дальше, так как состояние европейской экономики рассматривалось Госдепартаментом США как важнейший фактор американской политики в Европе. В ходе реализации пла-

на Маршалла противоречия между государствами Запада и Вос
тока усиливались. Страны, восстанавливающие экономику по пла
ну, постепенно формировали западный блок. В этих границах ус
танавливался новый либеральный мировой порядок.

Таким образом, в послевоенные годы в Европе были создани
все необходимые условия для формирования единой политиче
ски и экономически сильной Европы, которая смогла в достаточ
но сжатые сроки возродить свое могущество.

Экономическая интеграция и ее значение для развития Европы

Первые попытки воплощения в жизнь идеи европейско
экономической интеграции были предприняты еще до окончани
второй мировой войны. Так, в 1944 г. находившиеся в эмигра
ции правительства таких стран, как Бельгия, Голландия и Люк
сембург, заключили соглашение о создании таможенного союза
известного впоследствии под названием «Бенилюкс». Таможен
ный союз оказался успешным. Внешнеторговый оборот межд
тремя государствами развивался более быстрыми темпами, че
с третьими странами.

Еще более значительным событием для Европы стало образо
вание Европейского общества угля и стали (ЕОУС) в 1952 г. Со
глашение было подписано между Италией, Францией, ФРГ и стра
нами Бенилюкса. Великобритания не сумела добиться членств
в этой организации. В рамках ЕОУС ликвидировались различны
количественные ограничения, импортные и экспортные пошли
ны, субвенции и другие дискриминационные меры. Каменны
уголь и сталь должны были предоставляться в распоряжение все
членов сообщества без ограничений и по единым, установленны
соглашением ценам. Кроме того, был создан специальный Фон
перераспределения для структурной перестройки и модернизаци
тяжелой промышленности. В результате деятельности ЕУО
центр европейской тяжелой промышленности, сконцентрирова
ный в Рурском бассейне, Саарской области, Люксембурге и Ло
таринги, перестал быть постоянным источником конфликтов,
превратился в место, где развивалось сотрудничество. Данное об
стоятельство в свою очередь послужило основой для новых ини
циатив в области европейской экономической интеграции.

В 1957 г. в Риме был подписан договор о создании Европей
ского экономического сообщества (ЕЭС), первоначальной целы
которого являлось формирование общего рынка. В момент созда
ния в договоре участвовало шесть стран: Франция, ФРГ, Бель

гия, Нидерланды, Люксембург и Италия. Предусматривалось, что общий рынок должен быть создан в три этапа.

Первый этап — это организация общего таможенного союза, который ликвидировал бы таможенные пошлины и другие меры нетарифного ограничения между странами. Второй этап предполагал проведение общей экономической политики в области сельского хозяйства, транспорта с одновременной гармонизацией законодательства в других секторах экономики. Третий этап должен был обеспечить свободу передвижения рабочей силы, капитала, товаров и услуг.

В то же время Великобритания, которая не соглашалась с основными положениями ЕЭС, предложила создать в Европе зону свободной торговли. Усилия Великобритании завершились подписанием в 1960 г. Стокгольмской конвенции, учредившей Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ), куда вошли Норвегия, Швеция, Швейцария, Дания, Австрия, Португалия, Великобритания. Функции ЕАСТ касались только промышленной продукции и не затрагивали сельское хозяйство и другие сектора экономики. Однако, несмотря на сокращение тарифов, деятельность ЕАСТ не имела большого успеха.

По мере развития ЕЭС все большее число стран Европы обращало внимание на эту организацию, желая присоединиться к сообществу. В 1972 г. Великобритания, Ирландия, Дания и Норвегия стали членами ЕЭС. Норвегия, однако, покинула организацию после того, как большинство ее населения на референдуме высказалось против этой акции. В 1981 г. к ЕЭС присоединилась Греция, в 1986 г. — Испания и Португалия, а с 1994 по 1995 г.— Австрия, Финляндия и Швеция. Таким образом, «Европа шести» превратилась в «Европу пятнадцати» и стала называться Европейским союзом (ЕС). Следует отметить, что Римский договор 1957 г. представлял собой лишь каркас, который должен был наполняться практическими действиями.

В первые 10–15 лет своего существования экономическая интеграция развивалась успешно. К 1968 г. таможенный союз, который предусматривал полное устранение таможенных пошлин в рамках ЕС и установление общего внешнего тарифа, был создан. Более сложной задачей оказалось достижение экономического союза.

В плане реализации этой задачи сельскохозяйственная политика занимает особое место. Интеграция в аграрной сфере проходила с большими проблемами и крайне противоречиво. Лишь в 1967 г. после долгих переговоров была принята единая поли-

тика сообщества в области сельского хозяйства. Основное значение имело ценообразование. Каждый год ЕС определял ориентирующие цены, страхуя доходы крестьян. Помимо этого определялись пороговые цены на продукцию, импортируемую из третьих стран. Если реальные импортные цены по своему уровню были ниже пороговых, европейским производителям выплачивалась разница. Для регулирования этих вопросов был создан специальный Европейский фонд сельскохозяйственных гарантий и ориентации, средства которого формировались за счет бюджета Союза.

Ликвидация внешней конкуренции и высокие внутренние цены стимулировали рост сельскохозяйственного производства, а по ряду видов продукции (пиво, молоко, зерновые и сахар) привели к гигантскому перепроизводству. Фонд вынужден был скупать все излишки, продавая их в третьи страны и неся тем самым значительные убытки.

В рамках Европейского сообщества в 1968 г. был разработан десятилетний план по развитию сельского хозяйства, основная цель которого — сокращение числа занятых, рост производительности труда и увеличение размеров хозяйств. Представители ряда стран посчитали, что эти предложения носили слишком радикальный характер, поэтому они не были приняты как единая программа.

Перечисленные выше проблемы приобрели особую остроту за последние годы, поскольку предоставление гарантий аграриям требует постоянного увеличения расходов. В 1988 г. страны Союза перешли к новому механизму в области сельского хозяйства — *гарантированному максимальному количеству*, что предполагает утверждение максимального гарантированного объема производства многих продуктов ниже существующего и снижение цены за каждый процент повышения производства.

В период конца 70-х и 80-х годов были предприняты первые шаги по созданию единого валютного союза. В 1978 г. было подписано соглашение о введении Европейской валютной системы. Она включала создание и применение европейской валютной единицы (ЭКЮ) как расчетного средства, установление пределов колебаний курсов валют стран ЕС по отношению друг к другу. Однако это еще не ослабило зависимость европейских валют от американского доллара.

Одним из основных направлений интеграции стало сотрудничество в области науки и техники. В Западной Европе были созданы межгосударственные центры научных исследований и

проведения совместных научных программ. Финансирование этих центров шло в основном за счет бюджета ЕС. Исследования обычно проводились по тем направлениям науки и техники, в которых западноевропейские страны отстали от своих конкурентов, например микроэлектроника, телекоммуникации, информационная технология, биотехнология и др. Большое значение придается программе «Эврика», которая осуществляется на уровне компаний с 1985 г.

Новым этапом в развитии экономической интеграции стран Западной Европы стало подписание в 1992 г. Маастрихтского договора, провозгласившего учреждение экономического и валютного союза. В соответствии с этим договором началось формирование европейского валютного союза. Критерии отбора стран определены: дефицит госбюджета не должен превышать 3% ВВП, величина госдолга не может выходить за рамки 60% ВВП, темп инфляции должен оставаться на низком уровне, а курс национальной валюты — стабильным.

Чтобы соответствовать этим условиям, многие страны Европы (Франция, Германия, Италия) срочно принялись наводить порядок в своем финансовом хозяйстве, поправлять национальный бюджет. Хуже обстоит дело с государственным долгом. Так, именно по этому показателю в число избранных не сможет войти Италия, госдолг которой составляет 120% ВВП, что вдвое превышает допустимый уровень.

С 1 января 1999 г. денежные единицы стран — участниц Союза увязываются между собой с помощью фиксированного обменного курса, и Центральный банк Европы (ЦБЕ) с этого времени проводит единую для всех его членов денежную политику. Наконец, к 2002 г. на территории стран — членов Союза в обращение будет введена общая денежная единица — евро, которая заменит в розничном платежном обороте все европейские валюты.

Углубление интеграционных процессов предполагает выравнивание уровней социально-экономического развития стран-участниц. Маастрихтский договор, определивший создание экономического и валютного союза, рассматривает во 2-й статье решение этой задачи как путь к сплочению и солидарности стран ЕС. Он предусматривает бюджетное финансирование политики сплочения. С 1993 г. в рамках бюджета ЕС действует новый Фонд сплочения. Он создан для поддержки стран, в которых душевой ВВП составляет лишь 90% среднего по ЕС показателя. Получателями Фонда являются Испания, Португалия, Ирландия и Греция. Ресурсы Фонда, составлявшие изначально 1,5 млрд ЭКЮ, возросли до

2,6 млрд. Фонд также обеспечивает поддержку проектов, связанных с защитой окружающей среды и развитием трансъевропейских сетей. Последнее рассматривается государствами-участниками как важное средство улучшения функционирования единого внутреннего рынка, ускорения хозяйственного роста, экономического и социального сплочения, укрепления связей между центром и периферией.

В рамках ЕС существуют также структурные фонды — Европейский фонд ориентации и гарантий в области сельского хозяйства (ФЕОГА), Европейский фонд регионального развития (ЕФРР), Европейский социальный фонд (ЕСФ). Главными статьями этих фондов по-прежнему остаются ассигнования на проведение единой сельскохозяйственной политики (в 1995 г. 36,9 млрд ЭКЮ, или 46,2%) и на структурную перестройку слаборазвитых районов, душевой показатель ВВП которых меньше 75% среднего по ЕС (например, Корсика, Северная Ирландия, Абруцци и др.). Значительные средства выделяются этими фондами на преобразование экономики районов со старой промышленностью и на борьбу с хронической безработицей. В частности, были одобрены такие программы финансирования, как «Амплуа» (занятость и социальная справедливость), «Юсстарта» (интеграция молодежи в рынок труда), «Адапт» (адаптация трудящихся и систем производства к изменениям).

В заключение следует сделать вывод, что интеграционные процессы имеют большое значение для развития стран Западной Европы: во-первых, создание ЕС способствовало значительному развитию торговли между членами Союза; во-вторых, расширение рынков благоприятно сказалось на дальнейшем углублении международного разделения труда, развитии специализации и кооперации производства стран-участниц. Это стимулировало создание новых видов производств, совершенствование техники управления, способствовало привлечению иностранных инвестиций и в первую очередь из США; в-третьих, совместные научно-технические исследования открывали новые возможности для создания наукоемких производств, повышения качества и конкурентоспособности товаров стран Западной Европы.

Место и роль западноевропейских стран в мировом хозяйстве

Государства Западной Европы принадлежат к группе стран с развитой экономикой и занимают по уровню ВВП на душу населения места среди первых 50 стран мира (табл. 5.1).

Таблица 5.1

ВВП на душу населения

Страна	ВВП, долл.	Страна	ВВП, долл.
Люксембург	39 850	Исландия	24 950
Швейцария	37 180	Сингапур	24 000
Япония	34 630	Швеция	23 630
Дания	28 110	Гонконг	23 080
Норвегия	26 480	Франция	19 500
США	25 860	Объединенные Арабские Эмираты	18 000
Германия	25 580	Великобритания	17 465
Австрия	24 950		

Источник: Economic Outlook, 1996.

По уровню своего экономического развития западноевропейские государства неоднородны. Основная экономическая мощь региона приходится на четыре индустриально развитые страны (Франция, Германия, Великобритания и Италия), которые производят 70% ВВП. На другом полюсе находятся наименее развитые страны, такие как Ирландия, Греция, Португалия и Испания, в которых национальный доход на душу населения не превышает 60% среднего показателя для всех стран ЕС.

За последние десятилетия положение государств Западной Европы в мировом хозяйстве претерпело значительные изменения. Их доля в ВВП мира за 1970–1980 гг. увеличилась с 25 до 31%, а затем к 1990 г. сократилась до 28%. Это объясняется теми тенденциями, которые имели место в экономике западноевропейских стран.

После семилетнего экономического процветания Западная Европа в начале 90-х годов вошла в полосу кризиса, последствия которого не преодолены и поныне. Темпы роста производства в 1995–1998 гг. сохраняются на отметке 2,7%. Высок уровень безработицы, составляющий в среднем 10,7% рабочей силы в сравнении с 7,4% в США и 2,3% в Японии. Общей проблемой стран Западной Европы является дефицитность бюджетов и государственная задолженность. По этим показателям в самом тяжелом положении находится Бельгия, чей государственный долг составляет 132% ВВП, за ней идет Италия — 122%, а затем Швеция, Голландия, Ирландия и Португалия — свыше 70%.

Экономическая ситуация в Западной Европе за последние годы ухудшилась в значительно большей степени, чем ожидалось. Одной из главных причин является сокращение государ-

ственных расходов в соответствии с выполнением условий Маастрихтского договора для вступления в экономический и валютный союз.

Об экономической ситуации в странах Европейского Союза можно судить по данным табл. 5.2, в которой приведены основ-

Таблица 5.2

Характеристики развития стран ЕС за 1996 г.

Страна	Уровень инфляции, %	Государственный дефицит, % ВВП	Государственный долг, % ВВП
Германия	1,5	4,0	61,5
Франция	2,4	4,4	56,0
Италия	4,5	6,2	122,0
Великобритания	2,4	4,4	55,5
Бельгия	2,1	3,0	132,2
Дания	2,0	0,9	71,0
Греция	9,2	8,1	111,8
Ирландия	2,0	2,0	81,3
Люксембург	1,5	0,7	6,2
Нидерланды	2,0	3,5	79,4
Португалия	2,9	4,6	72,0
Испания	3,5	4,6	65,0
Австрия	1,8	4,6	65,0
Финляндия	0,7	3,3	62,5
Швеция	1,3	5,2	79,4
Маастрихтские критерии	2,7	3,0	60,0

ные показатели Маастрихтского договора — уровень инфляции, государственный дефицит и государственный долг.

Из табл. 5.2 видно, что большинство стран не соответствуют по своим показателям Маастрихтским критериям. Это предполагает большую работу государств ЕС по выходу из создавшейся ситуации. Однако, несмотря на все вышесказанное, роль Западной Европы в мировом хозяйстве остается значительной.

Изменения, происходящие в последние десятилетия в экономике западноевропейских государств, оказали существенное влияние на масштабы и характер их участия в международном разделении труда и внешней торговле. Еще в 70-е годы ЕС превратился в крупнейший торговый блок, экспорт которого составил в 1990 г. 41,8% мирового и в 3 раза превысил долю США. В последнее десятилетие экономическое развитие стран Западной Европы под воздействием современной НТР прошло под знаком *структурных изменений*.

Основные тенденции развития здесь те же, что и во всем мире: сокращение в ВВП удельного веса отраслей материального производства и увеличение доли услуг; перестройка промышленности на основе энерго- и материалосберегающих технологий; свертывание и модернизация традиционных отраслей, таких как сталелитейная, текстильная, металлургическая, судостроительная; освоение новейших достижений науки и техники.

Практика показала, что в последние годы произошло некоторое отставание Западной Европы от основных конкурентов в прогрессивности отраслевой структуры. Западноевропейские страны выступают ведущими экспортерами продукции машиностроения и химической промышленности. На них приходится свыше 50% мирового экспорта этих товаров. Однако в экспорте наиболее перспективных изделий появились опасные симптомы отставания. Например, в группу высокоспециализированных отраслей региона (коэффициент экспортной специализации свыше 1,3) входит только кожевенное, пищевое и текстильное машиностроение, а к группе с недостаточно выраженной экспортной специализацией (коэффициент ниже 0,9) относятся наукоемкие товары: средства связи, электронное оборудование и ЭВМ, конторское и телекоммуникационное оборудование. Если взять обмен только наукоемкой продукцией, то он имеет отрицательное сальдо за счет электронного оборудования и бытовой электроники в торговле с США и Японией. Это связано с тем, что хотя в Западной Европе весьма велик потенциал научно-технических исследований, расходы на НИОКР составляют 60% уровня США. В связи с этим Западная Европа имеет пассивное сальдо и в торговле патентами и лицензиями.

Больших успехов страны Западной Европы достигли в развитии *сельского хозяйства*. На них приходится около 20% мирового производства сельскохозяйственной продукции. Они более чем на 90% покрывают свои потребности в продуктах сельского хозяйства за счет собственного производства. Излишки продукции западноевропейские государства экспортируют, занимая второе место в мире после США по этому показателю (13% объема мирового экспорта). В то же время Западная Европа является крупнейшим импортером ряда сельскохозяйственных продуктов, таких как соя, кукуруза.

За последние годы произошли серьезные изменения в структуре *топливно-энергетического баланса* стран Западной Европы. Доля нефти в энергобалансе стран уменьшилась с 52 до 43%, в то же время значительно увеличился удельный вес атомной

энергии и доля газа. Поэтому важное место в импорте Западной Европы занимают нефть, газ и другие виды минерального сырья. Например, доля импорта в общем потреблении отдельных видов минерального сырья составляет по кобальту 95%, алюминию 75%, меди 82%, и т.п. Общая тенденция — снижение обеспеченности сырьем за счет собственного производства и возрастание зависимости от импорта.

Начиная с 80-х годов в странах Западной Европы осуществлялась структурная перестройка *крупного капитала*. Произошла целая серия слияний и поглощений. Результатом этого явилось укрепление позиций западноевропейских компаний в мировом хозяйстве. Из 500 крупнейших фирм мира США принадлежит 153, Японии — 141, Франции — 42, Германии — 40, Великобритании — 32, Швейцарии — 16, Италии — 16, Голландии — 8, Испании — 6. Практически все крупнейшие фирмы мира имеют десятки своих компаний за рубежом. Тем самым центр тяжести в мирохозяйственных связях все в большей степени перемещается с экспорта товаров на экспорт капиталов. Доля стран ЕС в экспорте капитала в форме прямых инвестиций выросла с 8,7% в 1960 г. до 59% в 1990 г. На первом месте по объему прямых капиталовложений среди европейских стран находится Великобритания (32,6% инвестиций Западной Европы). Однако в последние годы быстро укрепляют свои позиции Германия, а также малые страны, например Швейцария, на которую приходится около 17% западноевропейских активов за рубежом. Основные направления вывоза капитала — это североамериканские рынки. В то же время экспорт капитала в развивающиеся страны сокращается, его доля в общем экспорте капитала упала с 50% в 60-е годы до 28% в 80-е. В свою очередь страны Западной Европы являются привлекательным местом для инвестиций, прежде всего американских и японских.

Отмеченные выше явления оказывают большое влияние на *географическое направление внешнеэкономических связей*. Так, 75% внешнеторгового оборота стран Западной Европы приходится на развитые страны. В то же время страны Западной Европы, которые в большинстве своем в прошлом были метрополиями, уделяют особое внимание отношениям с развивающимися странами. ЕС выделяет этим странам финансовую и техническую помощь. Многие государства получают таможенные льготы при поставках сельскохозяйственной продукции в ЕС. Европейский Союз разработал и внедрил систему защиты и поощрения горнодобывающей промышленности («сис-мин»), систему по гаранти-

рованию доходов развивающихся стран от экспорта основных видов сырья («стабекс»), которые представляют собой разновидность страхования. Страны ЕС выделяют на помощь этим государствам 0,42–0,49% их совокупного ВВП, что значительно выше аналогичного показателя для США и Японии.

Государства Западной Европы поддерживают экономические отношения со странами Восточной Европы. Однако в последние годы произошло снижение роли восточноевропейских государств, что объясняется слабой конкурентоспособностью их товаров и низкой платежеспособностью. Таким образом, страны Западной Европы являются одним из основных центров мирового хозяйства, оказывающих огромное влияние на развитие мирохозяйственных связей.

Контрольные вопросы

1. Какие основные международные соглашения после второй мировой войны создали базу для нового мирового порядка?
2. Каковы основные положения плана Маршалла?
3. Когда было образовано Европейское экономическое сообщество?
4. Какие государства являлись странами — учредителями ЕЭС и сколько стран входит в ЕС в настоящее время?
5. Каковы основные экономические показатели, характеризующие место и роль западноевропейских стран в мировом хозяйстве?

Список рекомендуемой литературы

1. **Быков А.** Мировые интеграционные процессы и интересы России//Международный бизнес России. 1996. № 5.
2. **Воронов К.** Четвертое расширение ЕС: тормоз или стимул интеграции?// МЭ и МО. 1996. № 8.
3. **Гутник В.** Тревоги и надежды германской экономики//МЭ и МО. 1999. № 8.
4. **Иванов И.** Единая валюта для интегрирующейся Европы//МЭ и МО. 1997. № 4.
5. **Кумахов Р., Кузнецов В.** Франция: рывок вперед//МЭ и МО. 1999. № 8.
6. **Мировая** экономика: Учебник/Под ред. А.С.Булатова. М.: Юристъ, 1999. Гл. 16.
7. **Мирошниченко Н.** Политика экономического и социального сплочения в ЕС после Маастрихта//МЭ и МО. 1997. № 1.
8. **Шенаев В.** Экономика Западной Европы в 90-е годы//Экономист. 1996. № 10.



Тема 6.2
КИТАЙ И ЕГО РОЛЬ В МИРОВОМ [illegible]

Ресурсно-географические характеристики народного хозяйства

Китайская Народная Республика (КНР) занимает около 9,6 млн км², площадь, почти равную всей Европе. В настоящее время на КНР приходится 3% ВВП и 22% населения мира (1,2 млрд чел.). Начиная с конца 70-х годов развитие КНР связано с курсом на проведение широкомасштабной экономической реформы и открытой внешнеэкономической политики. Успехи, достигнутые экономикой за годы проведения реформ, позволяют говорить о «китайском экономическом чуде». Народное хозяйство КНР в этот период развивалось высокими темпами, в 2—4 раза превосходящими темпы промышленно развитых стран, что обеспечило ему мировое лидерство в темпах экономического роста. В течение десятилетия с 1981 по 1990 г. среднегодовой прирост ВВП в КНР составил 9% (в этот период в группе развитых держав прирост ВВП составил 2,8%, в европейских странах с развивающейся экономикой — 2%). За 1991—1997 гг. ВНП страны увеличился на 89% (5,7 трлн юаней, или 700 млрд долл. США). Среднегодовые темпы прироста составили 11,8%.

По ряду базовых показателей КНР приближается к уровню Японии и США, а в некоторых случаях превышает их. В настоящее время Китай входит в первую тройку мировых производителей электроэнергии и стали. Однако по душевым показателям положение Китая в мировом хозяйстве выглядит иначе — по размерам ВНП на душу населения в 1998 г. Китай занимал 100-е место в мире.

Экономику КНР оценивают сейчас как новый мощный «локомотив» мирового экономического развития, а накопленный в стране опыт изучают как прецедент успешного решения многих экономических проблем современности. Основными целями проводимых в экономике Китая преобразований, сроки и приоритеты которых неоднократно пересматривались, всегда оставались превращение Китая в «богатое и мощное демократическое государство» и увеличение объема ВНП на душу населения до уров-

ия среднеразвитых стран мира. В основе проводимого в КНР реформирования экономики, начало которому положил III Пленум ЦК КПК одиннадцатого созыва (1978), лежал длительный трехэтапный план, рассчитанный на период до середины XXI века.

Первый этап предполагал удвоение до 1990 г. валовой продукции промышленности и сельского хозяйства и решение проблемы обеспечения страны продовольствием и одеждой. На втором этапе (1991–2000 гг.) планировалось утроение ВНП, что должно было обеспечить создание общества среднего (или скромного) достатка. Третий этап (до 2050 г.) предусматривал достижение ВНП мирового уровня среднеразвитых стран и в основном завершение комплексной модернизации народного хозяйства. Досрочная реализация (уже к 1995 г.) первого и второго этапов позволила выдвинуть в 1996 г. новый план, предполагавший к 2000 г. учетверение показателя ВНП на душу населения по отношению к уровню 1980 г. и обеспечение среднезажиточного уровня жизни, а к 2010 г.— удвоение ВНП по отношению к уровню 2000 г.

Характеризуя современный уровень экономики Китая, следует отметить, что существование несовпадающих данных в различных статистических источниках позволяет предположить, что экономика КНР является намного более мощной, чем это выглядит. Однако, несмотря на успехи, достигнутые в ходе модернизации, в экономике Китая по-прежнему существует комплекс достаточно сложных проблем. В их числе: низкий уровень развития производительных сил, по-прежнему большое количество неразвитых и бедных районов, замкнутость ряда регионов, преобладание сельского крестьянского населения (800 млн чел.), высокий удельный вес мелкого производства, низкий жизненный уровень населения (65% живет в бедности). Особенно сильно отставание китайской экономики по уровню технического развития — промышленность КНР характеризуется частично или полностью механизированным производством (промышленно развитые страны стоят на две ступеньки выше — между автоматизированным и комплексно-автоматизированным производством).

Причину отставания специалисты объясняют субъективными и объективными факторами, обусловливающими специфический характер развития. В их числе низкий уровень развития старого Китая, полуфеодальной и полуколониальной страны с крайне отсталой и закрытой экономикой и огромным, практически неграмотным населением, а также разрушительная экономическая политика 50-х годов, последствия которой ощутимы до

сих пор. Кроме того, чрезвычайно высокие темпы роста создают проблемы для дальнейшего развития. С 1994 г. главной задачей экономической политики стала борьба с «перегревом экономики» (так называемая мягкая посадка).

Структурные сдвиги в экономике страны в последние годы

Структурные преобразования в экономике Китая последних лет явились непосредственным следствием проводимых с конца 70-х годов реформ. Важным фактором этих преобразований и одной из составляющих реформы явилось восстановление многоукладной экономики, основу которой представляют в настоящее время четыре вида собственности: государственная, коллективная, частная и индивидуальная.

Государственная собственность продолжает занимать лидирующее положение по таким показателям, как доля в валовой продукции промышленности, розничный товарооборот, численность занятых. В государственном секторе сконцентрированы важнейшие средства производства ведущих отраслей (промышленность, транспорт и связь, финансовые учреждения, госхозы в сельском хозяйстве). Вместе с тем их доля в валовой промышленной продукции страны за годы реформ сократилась с 78,9% в 1979 г. до 48,3% в 1986 г. Государственные предприятия (крупные и средние), которых насчитывается 14 тыс., почти в половине случаев убыточны, а 1/3 их фактически банкроты. Только за первое полугодие 1996 г. доходы госпредприятий упали на 85%, а потери убыточных выросли почти на 50%. Около половины госпредприятий удерживаются на плаву лишь благодаря кредитам государственных банков: до 80% их оборотного капитала формируется непосредственно за счет банковских кредитов. Реформа государственных предприятий остается крайне важным блоком экономической политики.

Предприятия, находящиеся в *коллективной собственности*, доля которых в валовой промышленной продукции выросла к 1996 г. до 38,2%, приобретают все большую самостоятельность. В настоящее время коллективным сектором охвачена почти вся сельская местность и большая часть городов. К концу 90-х годов коллективные предприятия во всех отраслях составили 75% общего числа предприятий, обеспечивая 29% промышленной продукции и более 36% розничного товарооборота и услуг. В ходе реформ сформировано три основные категории коллективных предприятий: мелкие коллективные предприятия;

крупные коллективные предприятия с высокой степенью обобществления и численностью занятых более 1 тыс. чел.; производственно-кооперативные группы.

К *частным предприятиям*, согласно действующему законодательству, относятся хозяйства с числом наемных работников более 7–8 чел. К концу 80-х годов их насчитывалось около 280 тыс., что обеспечивало 35% доходной части государственного бюджета. Однако юридическая основа деятельности предприятий данного вида еще недостаточно развита.

Сфера *индивидуального предпринимательства*, основанного на труде собственника и членов его семьи, распространена преимущественно в таких областях, как бытовое обслуживание населения; строительство; культура; операции с недвижимостью; розничная торговля. Количество индивидуальных предприятий к концу 80-х годов составило 13,7 млн, в том числе более 70% — в сельской местности, примерно 16% — в розничной торговле, 87% — в сфере услуг. Удельный вес индивидуальных и частных предприятий и предприятий с участием иностранного капитала в 1997 г. составил 13,5%.

Особо значительны процессы, происходившие в коллективном секторе китайской деревни. В основу сельскохозяйственной реформы, наиболее динамичной и начавшейся сразу после пленума 1978 г., была положена система подворного подряда, прямо увязывающая доходы крестьянского двора с объемом произведенной им продукции. Уже к концу 1984 г. 99% производственных бригад, сформированных на основе дореформенных коммун и выступающих прежде всего в роли посредника между государством и крестьянским двором, и 99,6% крестьянских дворов использовали систему полной ответственности за производство. Производительность труда в крестьянских хозяйствах резко выросла прежде всего за счет усиления частной заинтересованности крестьян в результатах производственной деятельности.

Переход к системе подворного подряда и прямым рыночным закупкам кардинально изменил ситуацию в деревне и способствовал быстрому росту производства сельскохозяйственной продукции. Современная ситуация в сельском хозяйстве КНР была охарактеризована как «аграрное чудо». В преддверии Всемирной конференции Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН в ноябре 1996 г. КНР добилась решения в основном продовольственной проблемы, причем в весьма неблагоприятной природной и демографической обстановке: при со-

средоточении на территории Китая $^1/_5$ населения мира там используется лишь 7% пахотных земель планеты.

Физический объем национального дохода, созданного в сельском хозяйстве КНР (без учета промышленности в деревне), за период 1971–1980 гг. вырос на 24%, а в 1981–1990 гг. почти на 55% (при соответствующем росте численности занятых на 9% и 6%). Уже за первые 5 лет реформы на треть вырос сбор продовольственных культур и более чем вдвое доходы крестьян. Тем не менее проблема обеспечения населения продовольствием существует и сейчас. Даже при рекордном для Китая производстве зерна в 1996 г. (480 млн т, что больше уровня 1995 г. на 15 млн т) страна нуждается в импорте 7 млн т этой культуры. Серьезной проблемой остается и слабая материально-техническая база сельского хозяйства. Показатели производительности труда в сельском хозяйстве в 12 раз ниже аналогичных показателей в США. Кроме того, качественных преобразований требует структура сельского хозяйства. Оптимизация внутренней структуры агропромышленного комплекса предполагает повышение доли продукции животноводства, технических культур в его совокупном продукте, а также развитие перерабатывающих отраслей инфраструктуры. Сохраняющееся нерациональное соотношение между различными отраслями сельскохозяйственного комплекса, в котором 47% составляет растениеводство, 17,4% — животноводство, 29,8% — подсобные промыслы, 3,1% — рыбное хозяйство, 2,5% — лесное хозяйство, требует перехода к интенсивным методам производства.

Реформа промышленности, которая почти полностью сосредоточена в КНР в крупных городах, была начата значительно позднее (фактически после завершения реформы в деревне). Вообще в соответствии с принятой в КНР классификацией отраслей приложения труда промышленность относится к вторичному сектору экономики. Важнейшим толчком для городской реформы послужила необходимость удовлетворения насущных потребностей аграрной реформы. Город должен был обеспечить создание условий для свободной реализации сельскими производителями излишков продукции и формирования промышленного сектора по производству продукции для товарообмена с сельским населением. Система управления промышленностью, подлежащая реформированию, сложилась в начале 50-х годов и имела своим прототипом соответствующую советскую систему.

В период 1979–1983 гг. в КНР был проведен большой эксперимент по проверке жизнеспособности и эффективности но-

ных методов управления промышленностью. В результате проведения эксперимента, направленного прежде всего на расширение хозяйственной самостоятельности промышленных предприятий, и последующего закрепления его результатов была создана благоприятная почва для формирования в промышленности многообразной системы экономической ответственности. В результате повысилась степень самостоятельности предприятий государственного сектора, дальнейшее развитие и укрепление получили новые формы промышленных предприятий. Большое значение для успешного реформирования промышленности имело создание новой налоговой системы для промышленных предприятий и ее дальнейшее совершенствование. Таким образом, к середине 80-х годов китайским реформаторам удалось создать из сельского хозяйства и национальной промышленности цельный экономический механизм с чрезвычайно сложной и запутанной структурой.

В промышленном производстве возросла роль легкой промышленности. За десятилетие 1981—1991 гг. ее доля в приросте валовой продукции промышленности составила 55—57%, в то время как доля тяжелой промышленности — 43—45%.

Главными отраслями обрабатывающего комплекса тяжелой промышленности КНР являются машиностроение и металлообработка. В машиностроении, одной из наиболее динамично развивающихся отраслей, прирост в 80 — начале 90-х годов составлял 10%. Однако ассортимент продукции данной отрасли не достигает мирового уровня и достаточно ограничен по сравнению с развитыми странами.

На втором месте по объему производства стоит текстильная промышленность, дающая 15,5% объема промышленного производства. В 1997 г. выпуск тканей составил более 23 млрд м^2. Быстрыми темпами развивается электронная промышленность. Выпуск продукции в этой отрасли за период 1982—1990 гг. увеличился в 6 раз, и доля электроники составила 5%, что не намного ниже аналогичного показателя Японии — прежде всего за счет увеличения производства бытовой техники.

Существенные изменения произошли и в уровне развития химической промышленности, среднегодовой темп роста которой в начале 90-х годов составлял 10,5%, а доля в промышленном производстве — 14%.

В 1979 г. был узаконен термин «промышленная компания типа предприятия, или трест»; в 1982 г. законодательно закреплена непринадлежность этого типа предприятий Госсовету КНР.

Важные изменения к середине 80-х годах произошли в структуре топливно-энергетического баланса в пользу таких компонентов, как нефть, природный газ, гидроэнергетика. Тем не менее для экономики Китая к настоящему времени остается актуальной проблема структурных перекосов. В частности, не удалось преодолеть характерное для КНР хроническое отставание энергетики и транспорта. Из-за нехватки электроэнергии в начале 90-х годов простаивало 20% всех производственных мощностей, а имеющиеся мощности железнодорожного транспорта способны обслужить лишь 70% необходимого объема перевозок.

Остается нерешенной и в ходе реформ обостряется всегда характерная для КНР проблема несовершенства и неравномерности территориальной структуры производства. Наиболее экономически развитая прибрежная зона на востоке страны занимает 11% территории. При этом численность населения, сосредоточенного в этой зоне, составляет 37% общей численности населения. К концу 80 — началу 90-х годов здесь производилось 56% ВНП, обеспечивая объем производства на душу населения на 70% выше, чем в центральном, и в 1,2 раза выше, чем в западном регионах. Производство в центральном регионе давало 30% ВНП, а на западе страны производилось около 14% ВНП.

Экономический рост ускорил расслоение между приморскими и внутренними провинциями. В 1995 г. ВНП западного региона вырос менее, чем на 8%, в то время как в центральных провинциях был зафиксирован рост 9,5%, а в приморских — 15%. В зоне Пудун (Шанхай) в 1995 г. прирост составил 20%. Большой разрыв существует и в уровнях дохода на душу населения в регионах. В 1996 г. показатель среднедушевого дохода во Внутренней Монголии составлял 3 тыс. юаней в год (362 долл.), в то время как в экономической зоне Шэньчжэнь — 11,7 тыс. юаней. Растущий разрыв в уровнях развития и все большая региональная обособленность привели к тому, что в стране фактически существует несколько региональных экономик.

Усиление позиций Китая в мирохозяйственных связях

Переход экономики Китая к открытой политике в области внешнеэкономических связей предполагает решение выдвинутых задач за счет расширения внешней торговли, привлечения иностранного капитала в производительной форме и использования иностранных кредитов.

Основным направлением демонополизации и децентрализации внешнеэкономической деятельности КНР стал постепенный переход от прямого административно-директивного управления к регулированию внешних хозяйственных связей преимущественно экономическими методами.

Наиболее развитой формой международных связей в настоящее время является внешняя торговля. За годы реформ внешнеторговый оборот Китая вырос с 10 млрд долл. в 1978 г. до 325 млрд долл. в 1997 г. (положительное сальдо при этом составляет более 40 млрд). По объему экспорта КНР находится на шестом месте в мире.

Существенно усилилась зависимость экономики Китая от внешней торговли, доля экспорта в ВНП возросла с 10% в 1978 г. до 40% в 1996 г., что свидетельствует о достаточно глубокой вовлеченности экономики КНР в мирохозяйственные связи. Однако доля страны в мировой торговле за период с 1979 по 1998 г., выросшая почти в четыре раза, по-прежнему остается низкой, составляя около 2%. Низкий удельный вес в мировой торговле объясняется прежде всего невысоким качеством большинства товаров обрабатывающей промышленности КНР, не выдерживающих конкуренции на мировом рынке, а также отсутствием возможности увеличить экспорт сырьевых товаров.

Экспортная политика КНР, главной задачей которой является обеспечение валютного финансирования импорта, строится с учетом мировой конъюнктуры. Усилия направляются на стимулирование преимущественного роста вывоза готовой продукции при повышении в ее общем объеме доли фондо- и наукоемких товаров, а также достижение соответствующего мировым стандартам качества экспортируемых изделий. В течение 80-х годов был достигнут значительный рост в общем объеме экспорта доли готовой промышленной продукции, составившей в начале 90-х годов $^2/_3$ экспорта Китая. При этом первое место в нем (около 50%) принадлежит товарам народного потребления, в числе которых ткани, обувь, игрушки и т.п. Видное место во внешней торговле Китая в настоящее время занимает переработка сырья с последующим экспортом готовой продукции, на нее приходится около 50% общего товарооборота страны. По экспорту хлопчатобумажных тканей и натурального шелка Китаю принадлежит мировое первенство. Текстильная промышленность является важнейшим источником инвалютных доходов.

На машиностроительную и электротехническую продукцию приходится менее 20% экспорта. Рост удельного веса этой про-

дукции в мировом экспорте сдерживается тем, что она пока не в состоянии конкурировать с продукцией других поставщиков. Доля продукции машиностроения Китая в мировом экспорте не превышает 0,3%. В период 80-х годов неуклонно снижалась доля сырья и полуфабрикатов в китайском экспорте: с 49% в 1980 г. до 25–30% в 1990 г. Экспортная квота в наименее зависимой от экспорта отрасли — химической промышленности — составляет 5%.

Главной задачей в области импортной политики в настоящее время является получение новых техники и технологии для модернизации народного хозяйства. В период 1981–1996 гг. количество импортируемого оборудования и его стоимость по лицензионным соглашениям увеличилась в 18 раз. При этом основная часть прироста пришлась на Японию (около 50% закупок). Соединенные Штаты лидируют в поставках высокотехнической продукции, самолетов и электронно-вычислительной техники. По мере роста импорта машин и оборудования снизилась доля закупок сырья и полуфабрикатов, составляя около 20% импорта. Тем не менее сохраняется довольно высокая импортная зависимость по таким сырьевым товарам, как лес и лесоматериалы, каучук, металлы, целлюлоза, химические товары.

Во внешней торговле Китая в настоящее время преобладает доля промышленно развитых стран. В 1997 г. на них приходилось 64% внешнеторгового оборота страны, 42% составляет доля основных партнеров — США, Японии и Гонконга. Во внешней торговле сокращается удельный вес государственных компаний КНР. Их место занимают предприятия с участием иностранного капитала, на долю которых в 1997 г. приходилось 46% всей внешней торговли Китая.

Китай продолжает привлекать иностранный капитал, общий объем которого неуклонно растет. За 1979–1992 гг. он составил более 90 млрд долл., или 10% общих капиталовложений. При этом более 70% реализованных инвестиций составили кредиты и займы, до 50% — кредиты иностранных правительств и международных финансовых организаций, предоставляемых, как правило, на льготных условиях. В период 1991–1996 гг. объем иностранных инвестиций вырос в 8 раз и к концу 1996 г. достиг 164,2 млрд долл. Ежегодный объем иностранного капитала, поступающего в страну в виде кредитов и займов, вырос с 9 млрд долл. в 1993 г. до 17,5 млрд долл. в 1995 г. За 1996–1997 гг. было получено 15 млрд долл. При этом показатели долгового положения КНР не вызывают опасения. *Коэффициент долговой от-*

ветственности (отношение величины внешнего долга к ВВП) не превышает 15% при опасном пределе 20%. *Коэффициент задолженности* (отношение внешнего долга к годовому объему экспорта) не превышает 80% при опасной отметке 100%.

Прямые иностранные инвестиции, под которыми, согласно существующей в Китае классификации, подразумеваются вложения в совместные предприятия, чисто иностранные предприятия, совместные проекты, компенсационные сделки и различные формы промышленной кооперации, к 1997 г. составили 42,5 млрд долл. В роли основных инвесторов выступают США, Япония и Гонконг. На долю последнего приходится до 60% зарубежных капиталовложений в континентальном Китае и около 80% — в южных приморских районах. Совместные предприятия в промышленности позволяют только за счет улучшения организации труда повышать его производительность в 5—6 раз и приблизиться к мировым показателям. Доля совместных предприятий в общем объеме экспорта КНР выросла с 15% в 1989 г. до 24,8% в 1996 г.

Такой рост объясняется сложившимся в КНР довольно благоприятным инвестиционным климатом, которому способствует ряд факторов. Среди них — относительная политическая стабильность; существенная разница между уровнем оплаты национального труда и уровнем оплаты труда в развитых странах; особенности китайской рабочей силы (дисциплинированность, исполнительность, стремление перенимать опыт); размеры и возможности китайской экономики; удачное использование в ряде случаев разницы в стоимости земли в стране и близлежащих районах. Кроме того, в Китае проводится своеобразная национально ориентированная политика в области привлечения иностранных инвестиций: Китай широко использует традиционные хозяйственные связи с зарубежными китайскими общинами, земляческие и родственные связи с китайской диаспорой.

Однако инвестиционной политике Китая свойственны и существенные недостатки: значительная степень государственного вмешательства в предпринимательскую деятельность; увлечение всякого рода приоритетами; отсутствие конвертируемости национальной валюты; отсутствие права продажи земли. Еще одной проблемой, связанной с неравномерным развитием экономики Китая, является сосредоточение иностранного капитала в первую очередь в прибрежных районах. В целях смягчения этой проблемы правительство рассчитывает направить инвестиции в более бедные внутренние районы.

В любом случае достигнутое КНР в ходе реформ усиление позиций в мирохозяйственных связях (по мнению многих специалистов, возрождение Китая в качестве влиятельной мировой силы является главным событием десятилетия для мировой экономики) сделает КНР серьезным конкурентом на международных рынках, и его шансы потеснить многие страны достаточно велики. По мнению специалистов ООН, в XXI веке (к 2015–2020 гг.) Китай будет иметь самый большой в мире ВНП по стоимости. В это время объем экспорта будет также самым большим в мире. Резко возросшая роль внешнеэкономического фактора будет основываться на ярко выраженной экспортной ориентации многих отраслей хозяйства, привлечении иностранного капитала, где ведущую роль играют и будут играть капиталы хуацяо (китайской диаспоры). Существенной прибавкой является воссоединение Гонконга с Китаем, что еще более усилит внешнеэкономический потенциал Китая.

Некоторые черты модели управления

Реформа хозяйственного управления в Китае привлекает внимание многих людей в нашей стране и во всем мире. Особенно завидуют результатам реформы китайской экономики в России. Этот интерес не случаен, так как речь идет о положительном примере осуществления рыночной реформы в стране с такой же большой территорией, как и Россия, с огромным и пестрым по национальному составу населением. Безусловно, результаты таких преобразований заставляют задуматься о путях более безболезненного перехода к рынку. Вместе с тем в китайской реформе не все так хорошо, как иногда у нас пишут. Необходимо видеть здесь немалые трудности и препятствия, которые есть и еще ожидают китайскую экономику.

Стратегия проведения реформы в КНР отличается продуманностью очередности осуществления мероприятий и постепенностью. Реформа стартовала в 1978 г. и сначала затронула лишь отдельные пласты экономической системы. Начальный вектор ее развития касался преобразований в деревне и ее взаимоотношений с городом. Это и понятно, ибо Китай — страна преимущественно аграрная. Такое направление напоминало осуществление НЭП в нашей стране. Крестьяне получили некоторую свободу в экономических решениях. Им существенно уменьшили обязательные госпоставки сельскохозяйственной продукции. Это дало возможность продавать излишки продукции на

свободном рынке. Объединение крестьян в кооперативы отныне не рассматривается как единственно возможная форма организации. Широкое распространение получило единоличное семейное хозяйство.

Постепенно развивались различные формы собственности, включая государственную и частную, хотя государство оставалось главным хозяйствующим агентом и собственником. Важная особенность китайской реформы состоит в том, что перемены в экономике практически не затрагивают политическую структуру общества. Китайское руководство твердо отстаивало линию строительства социализма в стране и сохраняло приверженность марксизму-ленинизму. Незыблемой остается политическая власть КПК и партийных функционеров на местах. Это наглядно подтвердили события июня 1989 г., когда тоталитарная верхушка КПК жестоко подавила демократические выступления молодежи в Пекине. В этом заключено серьезное противоречие реформы: рыночные преобразования не сочетаются с демократизацией политической власти.

По мере продвижения реформы ее рыночный потенциал все более раскрывался. Это прослеживается в смене лозунгов и теоретических установок КПК. В 1979 г. лозунг, определяющий стратегию экономического развития, звучал так: «План — главное, рынок — вспомогательное». В 1984 г. был выдвинут лозунг создания «плановой рыночной экономики». На XIV съезде КПК в 1992 г. был провозглашен курс на создание «социалистической рыночной экономики». Во все времена, вплоть до середины 90-х годов, жесткий государственный контроль над всеми рыночными процессами сохранялся. Лишь постепенно свобода действий предоставлялась хозяйствующим субъектам.

Основными путями реализации выдвинутой XIV съездом КПК концепции были:

- расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, находящихся в госсобственности, сохранение форм жесткого госконтроля за частным сектором;
- осуществление государственного регулирования рыночных процессов больше административными, чем экономическими мерами, хотя роль последних возрастает;
- постепенный перевод государственных предприятий на режим рыночного хозяйствования при сохранении жесткого государственного регулирования;
- государственный контроль над основными макроэкономическими пропорциями (темпы роста, соотношение накопления,

потребления, сбережения, распределение основных госинвестиций, регулирование процентной ставки и др.).

Безусловно, главный успех китайской реформы связан с развитием сельского хозяйства и решением в целом продовольственной проблемы. С 1992 г. КНР держит абсолютное первенство в мире по производству зерна (455 млн т), сбору хлопка, шелка-сырца. Эти показатели в переводе на душевые представляют страну в целом со средним (или даже ниже) уровнем благосостояния. За период 1978–1985 гг. душевые доходы крестьян (как самых бедных слоев населения) возросли в 2,5–3 раза. Это стало возможно в связи с развитием в деревне семейного подряда, постепенным упразднением централизованных закупок, развитием подсобных промыслов.

С 1994 г. реформа экономической системы в Китае вступила в новый этап своего развития. Больше внимания стали обращать на формирование рыночной инфраструктуры. На начальных этапах реформы перемены практически не коснулись механизма ценообразования, который в Китае пока не имеет рыночного характера. Сначала право на установление цен перешло от госорганов к местным властям. В конце 80-х годов цены стали постепенно освобождаться от госконтроля. К 1992 г. госконтроль охватывал около 40% номенклатуры потребительских цен и 30% цен на услуги. К 1996 г. госконтроль сохранялся лишь на 8–10% цен. Вместе с тем предстоит либерализация цен на товары производственно-технического назначения. Пока эта продукция реализуется в рамках так называемой двухколейной системы цен, от которой постепенно освобождаются.

Немало предстоит сделать в области денежно-кредитного регулирования. Речь идет о проведении налоговой реформы, которая соответствовала бы задачам рыночных преобразований. Пока что денежная масса и все денежно-кредитные формы регулирования направляются государством. Осуществляется переход банков от режима государственного хозяйствования к настоящему коммерческому режиму. В Китае созданы товарные и фондовые биржи, однако в стране не существует финансового рынка в его развитых формах. Юань — пока неконвертируемая валюта. Китайцам еще предстоит ввести конвертируемость денежной единицы и вступить в МВФ.

Существенный прорыв китайская экономика сделала в области внешнеэкономических связей. На протяжении всех лет реформы система управления внешнеэкономической деятельностью постоянно совершенствовалась и развивалась. Некогда испове-

довавшаяся политика «опоры на собственные силы» была заменена на политику «открытой экономики». За годы реформы отмечено устойчивое опережение темпов развития внешнеэкономических связей над ростом ВНП. В течение 1990–1996 гг. внешнеторговый оборот вырос более чем в 12 раз, а ВНП — только в 5 раз.

В начале 90-х годов в Китае сформировался вполне адекватный рыночным принципам механизм управления внешнеэкономической деятельностью. Как и во всем народном хозяйстве, его формирование шло постепенно: сначала ликвидация монополии министерства внешнеэкономических связей на осуществление экспортно-импортных операций, затем поэтапное делегирование этого права территориальным единицам, отраслевым и местным внешнеторговым компаниям. Далее произошла замена системы госзакупок экспорта на систему экономических договоров между предприятиями. Внешнеторговая деятельность интегрируется с производством на экспорт. В течение 1991–1993 гг. полностью прекращено государственное субсидирование экспорта, отменены регулирующие налоги на импорт и снижены таможенные тарифы.

Огромную роль в новом внешнеэкономическом механизме сыграли специальные экономические зоны (СЭЗ). В этом Китай дал миру немало интересных и поучительных примеров. Уже в 1980 г. в Китае было создано пять СЭЗ со специфическим режимом деятельности: Шэньчжэнь, Шаньтоу, Чжухай, Сямынь, Хайнань. В 1990–1995 гг. было создан еще ряд СЭЗ в приграничных зонах. Всего их стало 15. Кроме того, действуют несколько десятков зон технико-экономического освоения и зон освоения высоких технологий государственного значения. Общая сумма задействованного иностранного капитала в этих зонах превышает 5 млрд долл. Китайская модель внешнеэкономической открытости — характерный пример эффективной ориентации реформы на конечные результаты.

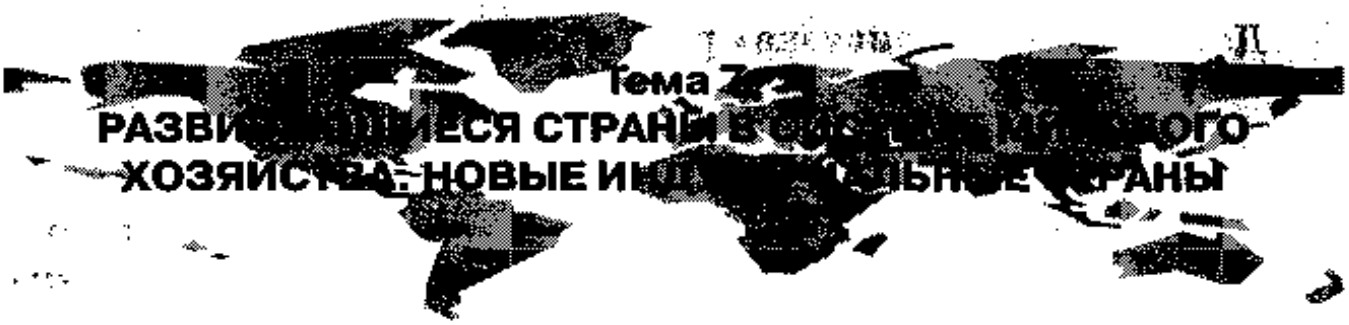
Контрольные вопросы

1. Как оценивается в современных условиях экономический потенциал Китая?
2. Какие структурные сдвиги произошли в экономике Китая в 70-е и 80-е годы?
3. В чем вы видите особенности развития сельского хозяйства Китая в современных условиях?

4. Отметьте специфические черты развития внешнеэкономических связей КНР.
5. В чем вы видите достоинства модели управления экономикой КНР?
6. Какие существенные недостатки можно выделить в экономической модели китайской экономики?

Список рекомендуемой литературы

1. **Гельбрас В.** Экономика КНР: успехи и проблемы развития//МЭ и МО. 1997. № 5.
2. **Илларионов А.** Секрет китайского экономического «чуда»//Вопросы экономики. 1998. № 4.
3. **Ломакин В.К.** Мировая экономика. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.
4. **Пивоварова Э.** Диалектика решения экономических и социальных задач в ходе китайской реформы//РЭЖ. 1998. № 2.
5. **Цыганов Ю.** Экономика КНР: успехи и проблемы развития//МЭ и МО. 1997. № 5.
6. **Экономика** зарубежных стран. Страны Центральной и Восточной Европы и Китай: Учебн. пособие/Под ред. М.Н.Осьмовой. М.: Диалог-МГУ, 1996.



Тема 2.2
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ. НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СТРАНЫ

Экономический потенциал развивающихся стран. Роль и позиции новых индустриальных стран

Понятие «развивающиеся страны» довольно условно и объединяет $^4/_5$ всех стран мира, в которых проживает более 80% населения планеты. При всем своем огромном многообразии существует ряд признаков, которые объединяют развивающиеся страны (РС) в особую группу государств: во-первых, все эти государства в недалеком прошлом были колониальными и зависимыми от Запада; во-вторых, экономическая система этих стран характеризуется крайней неустойчивостью; в-третьих, они существенно зависят от экономики развитых стран.

Для конкретного анализа развивающиеся страны можно разделить на следующие группы:

1. Страны с активным платежным балансом (экспортеры энергоресурсов): Бруней, Ирак, Иран, Катар, Кувейт, Ливия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия.

2. Чистые экспортеры энергоресурсов, но с постоянным пассивным платежным балансом: Алжир, Боливия, Венесуэла, Габон, Египет, Камерун, Конго, Нигерия, Перу, Сирийская Арабская Республика, Тринидад и Тобаго, Тунис, Эквадор и др.

3. Новые индустриальные страны (НИС). О них больше всего говорят и пишут. Это те развивающиеся страны, которые довольно быстро добились больших социально-экономических успехов и встали в ряд государств с высокими темпами экономического роста. Это прежде всего страны Юго-Восточной Азии: Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Тайвань, Малайзия, Таиланд, Индонезия, а также Аргентина, Бразилия.

4. Страны так называемого четвертого мира. Это наиболее экономически отсталые, социально неблагополучные государства (около 60). К ним относятся большинство стран Африки, некоторые страны Азии (Бангладеш, Шри-Ланка, Ньянма, Непал, Йемен), государства американского континента (Гаити, Гондурас, Никарагуа, Санто-Доминго и др.).

Долгосрочная «привязка» развивающихся стран к индустриально развитым странам обусловливает их крайне противоречивое участие в мировой хозяйственной жизни. Это связано с неравномерным развитием экономики отдельных развивающихся стран. Отмеченная неравномерность делит их на различные группы по характеру участия в международных экономических отношениях.

В последнее время довольно четко проявляются две тенденции. С одной стороны, развивающиеся страны требуют увеличения своей роли в мировой экономике. Большой разрыв в экономических потенциалах развитых и развивающихся стран — это реальность сегодняшнего дня. Однако без повышения роли развивающихся стран острые проблемы и противоречия мирового хозяйства не только не уменьшатся, а будут возрастать. С другой стороны, развитые промышленные страны обладают неоспоримым превосходством в уровне эффективности производства, научно-техническом оснащении, причем для большинства развивающихся стран этот уровень практически недостижим.

Значение развивающихся стран как самостоятельного фактора в мировой экономике и политике все более возрастает. В экономическом отношении развивающиеся страны в 90-е годы превратились во внушительную силу. На их долю приходится около 17% мирового валового продукта. В начале 90-х годов в этих странах наблюдается самый устойчивый рост промышленного производства (после Китая). Средние темпы роста во всех РС странах в 1996 г. увеличились до 6%. В целом в 80–90-е годы они развивались быстрее, чем развитые страны, оказывая тем самым позитивное влияние на общемировые показатели (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Показатели роста промышленного производства по всем отраслям (1980 г. – 100%), %

Сектор мировой экономики	1981	1985	1990	1996	1981–1995 ежегодный прирост
Все мировое хозяйство	99	108	127	135	2,4
Развитые страны	100	109	124	121	2,1
Развивающиеся страны	94	99	136	153	2,8

Источник: Financial Times. 1996. 21 September.

Данные таблицы показывают, что темпы роста развивающихся стран опережали темпы развития всего мирового хозяйства и индустриальных стран.

Самой динамичной частью мирового хозяйства является район Юго-Восточной Азии. Именно в этом районе после «экономического чуда» Японии появилось «чудо азиатских тигров», среди которых видное место занимают Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг, Малайзия. Основой данного чуда стали высокий стабильный рост ВНП (в среднем 8% в год за последние 20 лет) и возросшая конкурентоспособность продукции этих стран на мировом рынке.

Экономика Южной Кореи в течение 80 — начале 90-х годов выделялась высокими и устойчивыми темпами прироста ВВП. За 1985–1990 гг. среднегодовые темпы прироста ВВП составили около 9,5%. Если в 1970 г. по уровню ВВП на душу населения Южная Корея занимала место в шестом десятке мировой иерархии, то в 1985 г. — уже во втором десятке. Главный фактор быстрого экономического развития страны был связан с форсированным развитием автомобильной промышленности, производства полупроводников, вычислительной техники, бытовой электроники. Это направление специализации определялось ролью иностранного капитала, в частности американского и японского, в воссоздании южнокорейской экономики.

Другим фактором быстрого экономического развития страны были внешнеэкономические связи. Объем внешнеторгового товарооборота существенно увеличивался в 1990–1996 гг.: годовой прирост превышал 12–13%. В настоящее время все отрасли материального производства, определяющие «лицо» южно-корейской экономики, имеют четкий, ярко выраженный экспортно-ориентированный характер. Доходы от внешней торговли составляют основную часть бюджетных поступлений. Объем экспорта возрос с 69,6 млрд долл. в 1990 г. до 130 млрд долл. в 1996 г. Южнокорейские товары не только завоевали рынки азиатских стран, но и начали проникать в Европу, США, успешно конкурируя с продукцией самых мощных и конкурентоспособных фирм. Товары всемирно известных фирм Южной Кореи стали привлекательными во всем мире. Такие названия, как Daewoo Elektronics, Samsung, LG, знакомы многим.

Для поддержания необходимых темпов и масштабов экономического развития южнокорейская экономика нуждается в привлечении иностранного капитала. Несмотря на высокую норму накопления, в стране отсутствовали внутренние источники финансирования. Для усиления притока средств в страну правительство решило либерализовать условия функционирования фи-

нансового рынка через снижение процентных ставок и курса вона (южнокорейская денежная единица).

Экономика Тайваня, маленького островного государства, добилась довольно высоких показателей. Его история насчитывает всего 50 лет, и весь этот период характеризуется поступательным экономическим развитием. В 50–60-е годы темпы прироста ВВП составляли 8,5–9% в год, а в 70–80-е годы они несколько снизились — до 7,5–8% в год. За 1950–1995 гг. объем ВВП на душу населения не превышал 3000 долл. Однако уже в 1996 г. этот показатель составил более 11 500 долл., что вывело Тайвань на 12–13-е место в мировой экономической иерархии. Единственное средство обеспечения экономических успехов Тайваня — акцент на внешнеэкономические связи. Страна практически не имеет никаких материальных ресурсов и многое вынуждена импортировать. В настоящее время более 56% ВНП страны экспортируется. Следует отметить не очень значительную роль иностранных инвестиций, хотя без них вряд ли экономические успехи Тайваня были бы столь ощутимы. За период 1950–1990 гг. страна получила более 24 млрд долл. иностранных вложений, главным образом американских. Вместе с тем эта сумма не может рассматриваться как основной источник финансирования социально-экономического развития. Более значительным фактором стремительного взлета тайваньской экономики является взвешенная и эффективная экономическая политика руководства страны.

Еще 10 лет назад Малайзию сотрясал экономический кризис. В последние 3–4 года страна имеет наиболее высокие темпы экономического роста в мире: 12–15% в год. ВВП на душу населения в 1970 г. составлял всего 350 долл., а в 1995 г. — более 4500 долл. Основу успехов малайзийской экономики определяют отрасли обрабатывающей промышленности (сборка телевизоров, видеотехники, компьютеров, различной оргтехники и т.д.). В 1986 г. они давали до 35% ВВП, хотя еще в 1980 г. эта доля была меньше 20%. Прогресс в промышленности достигнут за счет иностранных инвестиций. За последние 5–7 лет приток иностранных вложений составлял 4,5–5,5 млрд долл. в год. Иностранные инвестиции поступают в страну через «портфельные» вложения в ценные бумаги, а также через прямые вложения в производство. В 50–70-е годы за счет иностранных инвестиций финансировалось развитие добывающих и сырьевых отраслей экономики: нефтедобыча, добыча и переработка оловянных руд, производство природного каучука (гевеи) и пальмового масла. В

80–90-е годы иностранные инвестиции направлялись в радиотехнику, сборку и производство швейных машин, холодильников, телевизоров, средств связи и вычислительной техники. Огромно значение для экономики страны внешнеэкономических связей. Доля экспорта в ВНП за последние 15 лет резко возросла: с 28% в 1982 г. до 44% в 1997 г.

Особняком среди других новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии стоит Сингапур — маленькое островное государство площадью всего 640 км^2 и населением 3,1 млн чел. Оно давно принадлежит к группе высокоразвитых в экономическом отношении государств. Сначала (в 40–50-е годы) основой сингапурской экономики были посреднические (реэкспортные) операции в международной торговле, транзит различных внешнеторговых грузов, финансово-кредитное посредничество. Издавна Сингапур был знаменит как деловой, торговый и финансовый центр.

В 80–90-е годы на основе больших финансовых накоплений и привлекаемых иностранных инвестиций бурно развивается производство высокотехнологичной продукции (судостроение, нефтехимия, фармацевтика, электроника, производство средств связи и др.), причем значительная часть этой продукции предназначена на экспорт. Экспортная квота сингапурской экономики чрезвычайно высока — примерно 56% ВНП.

В отличие от других стран Юго-Восточной Азии экономика Сингапура гораздо в меньшей степени зависит от внешних источников финансирования. Мощные внутренние накопления обеспечиваются высокими доходами от финансового посредничества, транзита, фрахта, туризма. Эти источники составляют до 70% всех валютных поступлений. Сингапур — крупнейший мировой финансовый центр. Здесь представлены своими филиалами и отделениями практически все крупнейшие транснациональные банки (ТНБ) мира. Сальдо торгового баланса практически всегда положительное. С активом сводится и платежный баланс страны. Центробанк Сингапура имеет более 65 млрд долл. золотовалютных резервов, что обеспечивает твердость и авторитет сингапурского доллара, который считается одной из наиболее устойчивых валют мира.

К группе НИС относятся также Филиппины, Таиланд и отчасти Индонезия, а также Бразилия и Аргентина. Экономические успехи этих государств различны. Но их объединяет главное: они сумели существенно прибавить в экономическом развитии, показывая другим развивающимся странам путь

преодоления вековой социально-экономической отсталости. Достижения НИС — это и вызов развитым странам Запада. Тот факт, что за последние годы (1971—1999) удельный вес стран Юго-Восточной Азии в мировом ВНП вырос с 1,3 до 4,5%, характеризует новую расстановку сил в мировом хозяйстве.

Развивающиеся страны и их роль в международных экономических отношениях

В начальный период после обретения национальной независимости роль развивающихся стран была незаметна. В течение 50—60-х годов они находились на этапе формирования своего национального самосознания и выбора модели социально-экономического развития. За это время объем ВНП в расчете на душу населения увеличился в среднем не более чем на 3%. Отставание от развитых стран было огромным и казалось непреодолимым. За отмеченный период невыразительными были и результаты участия развивающихся стран в мировой торговле. Темпы прироста внешнеторгового оборота развивающихся стран были в 2,5 раза ниже, чем в развитых странах Запада.

Впервые развивающиеся страны серьезно заявили о себе в период 1973—1975 гг., когда резко усилились внешнеэкономические позиции стран-экспортеров нефтепродуктов (Иран, Саудовская Аравия, Кувейт, ОАЭ, Ливия, Нигерия, Венесуэла и др.). На короткое время экономика Запада в известной мере попала в зависимость от бывших аутсайдеров. Но это продолжалось недолго. Высокоразвитая экономика Запада достойно ответила на вызов, брошенный экспортерами нефтепродуктов. Внедрение передовых ресурсосберегающих технологий в конце 70 — начале 80-х годов оставил многих из них «не у дел». Попытки развивающихся стран выйти на мировые рынки с готовыми изделиями в 70-е годы оказались безуспешными. Именно тогда был поставлен вопрос о создании «нового международного экономического порядка». Один из идеологов этой концепции аргентинский ученый Р. Пребиш доказывал необходимость содействия и оказания реальной помощи развивающимся странам со стороны Запада для того, чтобы вывести их на дорогу равноправного международного сотрудничества. Это должно было бы проявиться в системе преференций для импорта промышленной продукции из развивающихся стран. Со своей стороны, развивающиеся страны должны были формировать открытую экономическую политику с ориентацией на экспорт.

рядиться внешними кредитами и использовать их себе во благо сумели все те же «азиатские тигры». Абсолютное же большинство стран являются хроническими должниками, размер долга которых растет из года в год.

Проблемы и будущее экономического развития новых индустриальных стран

Пожалуй, лидирующее положение в списке должников занимают страны Латинской Америки. На их долю приходится более 500 млрд долл. общей суммы долга. В расчете на душу населения это более 1200 долл. против 300 долл. в Азии. Самым крупным должником в мире является Мексика. В 1997 г. ее брутто внешний долг оценивался примерно в 170 млрд долл. Еще в 1994 г. Бразилия имела задолженность в размере 130 млрд долл. Но яростная экспортная экспансия дала свои плоды: за последние 3 года объем задолженности уменьшился на 20%.

Прежде всего, необходимо отметить наличие известных трудностей и проблем в экономическом развитии новых индустриальных стран. Наиболее важные и серьезные из них: во-первых, отсутствие у большинства этих государств устойчивых внутренних накоплений; во-вторых, связанная с этим немалая зависимость их развития от иностранного капитала; в-третьих, огромная внешняя задолженность. По объему внешнего долга на азиатском континенте лидирует Индонезия, брутто внешний долг которой составил в 1996 г. 107 млрд долл. Значительные объемы задолженности, которые сокращаются очень медленно, имеют Таиланд, Филиппины, Южная Корея. Особенно сильный рост задолженности наблюдался в 1997 г. после острого кризиса на финансовых рынках Юго-Восточной Азии. Для осуществления валютно-финансовой стабилизации этим странам были предоставлены большие кредиты. Только Южной Корее МВФ и «семерка» крупнейших стран Запада ассигновали более 57 млрд долл.

Теперь важно определиться с ответом на вопрос, каково будущее экономики НИС, насколько прочны их позиции в мировой экономике?

На первый взгляд, ответ на этот вопрос однозначен. Эти страны на протяжении последних 15 лет неуклонно укрепляли свои позиции в мировой экономике, демонстрируя высокие и устойчивые темпы экономического роста, проводя наступательную тактику на внешних рынках. Они составили настоящую, серьезную конкуренцию развитым странам Запада, потеснив многих

Таблица 7.2

Динамика ВВП в странах Азиатско-Тихоокеанского региона

Страна	1995	1997	2010 (прогноз)
Китай	10,4	10,7	9,5
Гонконг	5	5,5	–
Индонезия	7,5	7	5,5
Южная Корея	9,2	7,2	7,5
Малайзия	8,8	8,4	9
Сингапур	8,1	7,8	7
Тайвань	6,8	6,5	7
Таиланд	8,6	8,2	9
Филиппины	8.9	8,1	8
Страны ЕС	2,7	3,2	2,5

Источник: Financial Times. 1998. 24 march.

из них с вершин мировой экономической иерархии. Поэтому многие специалисты весьма уверенно предсказывали им хорошее будущее. Данные, приведенные в табл. 7.2, красноречиво подтверждают это.

Вероятно, прогнозы составлялись без учета воздействия острого финансового кризиса, который поразил рынки стран Юго-Восточной Азии и оказал негативное влияние на все мировое хозяйство в 1997–1998 гг.

Таким образом, 1997 г. для стран Юго-Восточной Азии неожиданно оказался самым трудным за последние 20–25 лет. В чем причина этого кризиса? Поколебал ли он уверенность в стабильном будущем развитии этих стран? Видимо, поколебал, так как резкий уход иностранных инвестиций с рынков азиатских стран финансово обескровил их экономику. Недостаток финансовых средств привел к политике форсированного экспорта, что в свою очередь вызвало резкое сокращение курсов национальных валют. Данный факт и обусловил отток средств, прежде всего с рынков Южной Кореи, Индонезии, Малайзии, Таиланда. В связи с этим в 1998 г. снизились темпы экономического роста, что подтверждает мысль о возможных рецидивах кризиса 1997 г. Так, по некоторым оценкам западных специалистов, темпы роста экономики Южной Кореи в 1997 г. составили 6,9%, а в 1998 г. прирост упал до 1,8%; для Таиланда — соответственно 7,1 и 1,3%; для Малайзии — 8,3 и 3,9%; для Индонезии — 7,5 и 3%. Снижение темпов роста не обошло и Японию: в 1997 г. данный показатель составил 2,3%, в 1998 г. — примерно 1,5%.

Кризисная ситуация была спровоцирована резкой девальвацией таиландского бата на 30%, индонезийской рупии — на 24%, малайзийского ринггита — на 20%, филиппинского песо — на 22%. Это вызвало одномоментный отток краткосрочного капитала и вслед за этим обвал курсов акций на фондовых биржах стран Юго-Восточной Азии. В итоге упали фондовые индексы всех мировых финансовых центров (Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майне, Амстердам, Токио, Москва, Прага и др.). В начале 1998 г.

кризисные всплески на финансовых рынках были подавлены. Этому способствовала помощь МВФ и развитых стран Запада. Однако дальнейшее развитие ситуации прогнозировать трудно. Насколько значительны будут эти последствия?

Финансовый кризис серьезно ударил и по финансовым рынкам Запада, заставив развитые страны срочно прийти на помощь Южной Корее и другим государствам Азии. В декабре 1997 г. страны «семерки» перечислили Южной Корее 10 млрд долл. из 57 млрд, обещанных во избежание краха ее экономики. Такая беспрецедентная помощь была предоставлена на жестких условиях проведения в стране глубоких экономических реформ. Схема «массированная помощь в обмен на реформы» уже себя оправдала в отношении Мексики, когда в декабре 1994 г. произошел обвал мексиканского песо. В 1995 г. США и МВФ предоставили пакет чрезвычайной помощи Мексике объемом в 18 млрд долл. Осуществив либеральные реформы в экономике, Мексика вернула себе доверие со стороны международного финансового рынка. Если в 1993 г. ее торговый баланс с США сводился с пассивом 1,7 млрд долл., то в 1996 г. он имел положительное сальдо 16 млрд долл. Существенно возросли доходы от внешней торговли, что позволило в течение 2 лет вернуть более 12 млрд долл. долга. Прирост ВНП в 1996 г. составил более 4%, в 1997 — почти 5%. Уровень инфляции был снижен с 80% до 16% в год.

Если подобные меры будут осуществлены южнокорейским правительством, то это сохранит высокий потенциал и высокую инвестиционную привлекательность региона Юго-Восточной Азии.

Контрольные вопросы

1. Назовите признаки, объединяющие развивающиеся страны в особую группу государств.
2. Каковы тенденции в поведении развивающихся стран в процессе реализации внешнеэкономических связей?
3. Каковы конкретные проявления экономической зависимости развивающихся стран?
4. В чем проявляется противоречивое и неравномерное развитие развивающихся стран?
5. Назовите пути развития рыночных отношений в развивающихся странах.
6. Какова роль иностранного капитала в экономике новых индустриальных стран?
7. Какова роль новых индустриальных стран в системе международных экономических отношений?

8. Выделите характерные тенденции и перспективы развития новых индустриальных стран.

Список рекомендуемой литературы

1. **Ван дер Вее Г.** История мировой экономики 1945–1990. М.: Наука, 1994.
2. **Динкевич А., Игницкая М.** Восточная и Юго-Восточная Азия: финансово-экономический кризис и его последствия//Деньги и кредит. 1999. № 3.
3. **Мировая** экономика: Учебник/Под ред. А.С.Булатова. М.: Юристъ, 1999. Гл. 19, 20, 24.
4. **Монтес М.Ф., Попов В.В.** «Азиатский вирус» или «голландская болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах: Пер. с англ. М.: Дело, 1999.
5. **Попов В.** Уроки валютного и биржевого кризиса в странах Юго-Восточной Азии//Вопросы экономики. 1997. № 12.
6. **Сумский В.** Кризис в Индонезии: экономика в интерьере межэтнических отношений//МЭ и МО. 1999. № 7.
7. **Эльянов А.** Индустриализация развивающихся стран в интерьере мирохозяйственных связей и Россия//МЭ и МО. 1999. № 1.
8. **Яковенко М.** Мировой финансовый кризис//Банковское дело. 1998. № 6.



Тема 2. АЗИАТСКИЕ [illegible] В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Общая характеристика экономики слаборазвитых стран

Африка является последним континентом, втянутым в орбиту мирового хозяйства. В начале XX века свыше 60% ее территории входило в состав европейских колоний и фактически весь континент находился под влиянием европейского капитала. При этом наибольшую его часть составляли французские и английские владения.

Благодаря приобретению независимости были созданы благоприятные условия для экономического развития стран Африки. В настоящее время Африка представляет собой конгломерат независимых государств с разными формами государственной власти и разным уровнем экономики. К странам Тропической Африки относятся все африканские государства, расположенные южнее пустыни Сахара, за исключением ЮАР. Общая площадь территории региона чуть больше 17% земной поверхности, население составляет около 9% населения мира.

Страны Тропической Африки — это в основном небольшие по территории и населению государства. Лишь шесть стран имеют территорию свыше 1 млн км² (Заир, Чад, Нигер, Мали, Ангола, Эфиопия), и только в двенадцати странах численность населения превышает 10 млн чел., в том числе в Нигерии, Эфиопии, Заире, Танзании, Кении и Судане, где она составляет 20 млн чел.

Пеструю картину демонстрируют ископаемые богатства, географическое распределение которых крайне неравномерно. Недостаточны запасы черных металлов, энергии (топлива) — нефть имеется только в Египте, Ливии, Алжире, Нигерии, Камеруне, Конго, Анголе. Существуют богатые запасы гидроэнергии (примерно 44% мировых запасов), а также цветных металлов — цинка, олова, кобальта и особенно меди, кроме того, золота, серебра, алмазов. Так, добыча золота составляет примерно 55% мировой добычи, добыча алмазов — свыше 95%. Рынки минерального сырья азиатских и африканских стран (медь, кобальт, алмазы, уран, олово, каучук и др.) находятся в состоянии депрес-

сии из-за большого колебания цен, когда спрос неожиданно повышается или падает. В результате нестабильность этих рынков создает неустойчивость источников получения конвертируемой валюты.

Экономическая *зависимость* развивающихся стран, как и экономическая отсталость, имеет свои конкретные проявления. Во-первых, молодые освободившиеся страны находятся в непосредственной зависимости от реализации своей сырьевой продукции на мировых рынках, а значит, от спроса на эти товары со стороны их основных потребителей — промышленно развитых государств Запада. Во-вторых, в экономике большинства этих стран ключевые позиции занимает иностранный капитал. Экономическая отсталость и экономическая зависимость — следствие сложившихся в постколониальный период условий включения развивающихся стран в систему мирохозяйственного разделения труда. Возникнув в предыдущие десятилетия, постколониальное разделение труда стало в определенной мере автономным, самостоятельным фактором развития мирового хозяйства. Сама по себе экономическая отсталость препятствует преодолению экономической зависимости не просто от Запада, а от цивилизованного гражданского общества и современного предпринимательства. Более того, зависимость закрепляет отсталость, позволяет преуспевающим крупным международным корпорациям ежегодно получать колоссальные прибыли через механизм мирового рынка, различные формы «помощи», втягивание в политику гонки вооружений и т.п.

Неоднозначное воздействие на экономическую политику развивающихся стран оказывают теоретические концепции, взятые на вооружение у западных стран, в частности неолиберальные (неоклассические) консервативные идеи, широко распространившиеся в этих регионах. В соответствии с их рекомендациями большинство африканских и азиатских стран встало на путь сокращения государственного сектора и поощрения развития частного предпринимательства (денационализации). Но и этот путь пока что не дает особого эффекта, в то время как долги растут, а западные банки неоправданно богатеют. Необходимо отметить, что для стран Африки характерна такая особенность, как наличие большого числа совместных фирм, которые принадлежат нескольким африканским странам. Они создаются на субрегиональной или двухсторонней основе. Чаще всего такие фирмы можно обнаружить в финансово-банковской системе, в отраслях транспорта и связи и в ряде отраслей промышленности.

Воспроизводственн ый процесс в слаборазвитых странах происходит главным образом за счет внешних источников в виде кредитов, займов и различных субсидий. Это влияние также проявляется в импорте иностранной техники и технологии, что естественно ставит эти страны в технологическую зависимость от развитых стран. Тип расширенного воспроизводства, свойственный слаборазвитым странам, во многом основан на потребительских нуждах традиционной технологии, являясь преимущественно экстенсивным. Причем государство в слаборазвитых странах вынуждено расширять производственный аппарат, состоящий из мелких, кустарных предприятий, для обеспечения роста занятости в связи со стремительным ростом резерва рабочей силы.

В то же время слаборазвитые страны все в большей мере становятся важнейшим резервом трудовых ресурсов для мировых экономических центров. Выходцы из этих стран используются, как правило, в качестве неквалифицированных рабочих. Одновременно Запад осуществляет политику интенсивного привлечения из слаборазвитых стран работников высокой квалификации. Это помимо того, что значительная часть «интеллектуалов» в слаборазвитых странах работает на предприятиях ТНК в самих слаборазвитых странах, т.е. в секторах экономики, практически «выключенных» из сферы национального контроля. Намечилась явная тенденция переносить на развивающиеся страны тяжесть решения углубляющихся проблем и противоречий развитых стран: в области сырья, энергетики, охраны окружающей среды, занятости, валютных отношений и др.

Неравномерно развивается промышленное производство. В добывающих отраслях темпы роста более стабильны; эти отрасли занимают большое место в общем объеме промышленного производства, а их развитие ориентировано в основном на экспорт. Обрабатывающая промышленность наиболее успешно развивается в относительно передовых странах (Алжир, Египет, Марокко, Тунис и др.). В других же странах этот процесс происходит медленнее. На передний план выдвигаются отрасли, которые отражают передовые рубежи производства, например автомобильная промышленность. Особенно важно, что обрабатывающая промышленность в большинстве стран является импортозамещающей. Для характеристики развития промышленности афро-азиатских стран надо отметить также то, что на все влияет узость внутреннего рынка, а также отсутствие координации между странами в области промышленной стратегии.

В большинстве слаборазвитых стран главной отраслью является сельское хозяйство, но до последнего времени на мировом рынке эти страны выступают как потребители, а не поставщики соответствующей продукции, На хроническое отставание сельскохозяйственного производства от роста внутреннего спроса на его продукцию оказывают влияние многие факторы, прежде всего отставание по главиым направлениям научно-технического прогресса: использование примитивных средств производства, низкая энерговооруженность, недостаточное удобрение почвы и т.п. Слаборазвитые страны постоянно испытывают дефицит продовольствия, что естественно приводит к его импорту. Наблюдается потребность в чае, сахаре и других продуктах питания, которые также ввозятся из-за рубежа. Хлопок в Египте, ранние овощи и фрукты в Северной Африке, рис и чай на острове Маврикий с давних пор имеют важное экспортное значение. Скотоводство имело в основном местное значение, а продуктивное местное овцеводство и производство шерсти стало активно развиваться только в XX веке.

Об экономической усталости стран региона свидетельствует и структура их ВВП. В среднем по региону лишь 27% ВВП создается в промышленности, тогда как на долю сельского хозяйства приходится 32% ВВП. Доля обрабатывающей промышленности в производстве ВВП составляет всего 11%. Причем в большой группе стран этот показатель намного меньше. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП в 1995 г. составила в Джибути 1,8%, Анголе — 2,1%, Сьерра-Леоне — 2,7%, Танзании — 3,5%, Гамбии и Бенине — 4,5%, Уганде — 4,6%, Сомали — 5,2%. Большое место в регионе занимает сфера услуг (38% ВВП). Однако в ее рамках роль науки, образования, здравоохранения остается незначительной.

Низкий уровень благосостояния и социальной сферы — характерная черта экономики слаборазвитых стран. Большинство из государств данной категории относится к «странам с низким доходом» (ВНП на душу населения не более 600 долл.). В 1995 г. таких государств насчитывалось более 30. В отдельных государствах среднедушевой ВНП намного ниже указанного уровня: в Сомали и Эфиопии — 120 долл., в Гвинее-Бисау — 180 долл., в Чаде — 190 долл. Наиболее высокий уровень ВНП на душу населения отмечается в Зимбабве, Кот Д'Ивуаре, Камеруне, Конго, Ботсване, Кении. Вследствие низкого уровня ВНП на душу

населения, отсталой структуры производства и неразвитой социальной сферы 26 государств Тропической Африки классифицируются по методологии ООН как «наименее развитые страны». К категории бедных относятся 46,8% населения региона. Средняя продолжительность жизни в этих странах — самая низкая в группе развивающихся стран. Она составляет менее 50 лет (1995 г.).

С точки зрения структуры экономики для многих из них характерна значительная роль добывающих отраслей и сельского хозяйства. Некоторые, в силу недостатка природно-географических ресурсов, имеют монокультурный характер развития.

В докладе Всемирного банка «Африка южнее Сахары: от кризиса к устойчивому росту» отмечается, что в общем африканцы в 1996 г. почти так же бедны, как и 30 лет назад. Для того чтобы достигнуть скромного повышения уровня жизни, экономика стран южнее Сахары должна расти по крайней мере на 4–5% ежегодно. В 1993–1995 гг. общий объем ВВП этих стран возрос примерно до 2,1%. Это недостаточно с учетом высокой рождаемости в Африке (3,2%), чтобы предотвратить падение душевого дохода, темпы которого сокращаются ежегодно на 0,5%. Поэтому специалисты утверждают, что к 2000 г. прирост реального дохода на душу населения будет минимальным во всем регионе в целом. Хотя можно ожидать помощи в виде реальных повышений цен на экспортную продукцию и мер по сокращению внешнего долга и его обслуживанию. Недостаток капиталовложений в оборудование, инфраструктуру и человеческие ресурсы исключает резкое улучшение уровня жизни,— говорится в докладе Всемирного банка.

В целом в регионах развивающегося мира картина неоднозначна. С позиции оказания помощи со стороны индустриальных стран, в 90-е годы их положение даже несколько осложнилось: здесь сказывается элемент конкуренции. Развитые страны были вынуждены оказывать большую помощь некоторым странам бывшего СССР,— а эта «конкуренция», несомненно, осложнит положение многих слаборазвитых стран, особенно наиболее отсталых из них. Серьезно стоит проблема продовольственного обеспечения и накопления, что постоянно ставит эти государства в большую зависимость от экономически развитых стран.

О зависимом положении слаборазвитых стран в мировом хозяйстве свидетельствуют размеры их внешней задолженности. Например, по странам Тропической Африки общий долг составлял в 1990 г. 96,9% их совокупного ВНП, или 362% стои-

мости их совокупного экспорта при коэффициенте обслуживания долга 22,1%, при этом в большой группе стран эти показатели намного выше приведенных. Структура внешнеторгового оборота свидетельствует о том, что в экспорте преобладают, притом значительно, сырьевые товары, хотя некоторые страны стали экспортировать и продукты перерабатывающих производств. Основными товарами являются нефть, газ, кофе и какао-бобы, т.е. продукция, наиболее зависимая от конъюнктуры мирового рынка, что обусловливает незащищенность экономики афро-азиатских стран от сложившихся условий во внешнеэкономической области. Доля стран Африки в мировой торговле незначительна. Она составляет около 5%. Это касается и внутриафриканской торговли, которая также развита весьма слабо, что свидетельствует о неразвитисти процессов интеграции на континенте.

Роль слаборазвитых стран в мировом хозяйстве

В развитии указанных стран преобладает, несомненно, поступательная тенденция, меняющая характер отношений в системе «развитые государства — развивающиеся страны». Главное изменение в экономическом развитии, которое происходит в настоящее время — это возрастание уровня целостности воспроизводственного процесса и постепенный перевод его на национальную экономическую базу. Укрепляется контроль над своими ресурсами в отличие от недавнего прошлого, когда он принадлежал Западу.

Существенной чертой экономического развития слаборазвитых стран является то, что оно перекрывается устойчивой тенденцией роста населения. Демографический фактор — по сути главный внутренний фактор, влияющий на специфику экономического роста этой группы стран в последние десятилетия. Он оказывает сильное давление на структуру рынка, занятость, производство.

Технологический прогресс значительно расширил возможности хозяйственного подъема слаборазвитых стран. Однако он одновременно углубил разрыв между состоянием «периферийных» и общемировых производительных сил, осложнив индустриализацию первых. Индустриализация периферии была слабо подготовлена предшествующим развитием, не носила целостный характер, поэтому не привела к формированию интегрированных национально-хозяйственных комплексов. Более того, она способ-

ствовала закреплению отраслевых диспропорций, свойственных вообще монокультурным, слабо взаимосвязанным в хозяйственном отношении регионам развивающихся стран.

Отставание ряда развивающихся стран серьезно беспокоит мировое сообщество. Ведь в определенной мере от этого страдают и развитые государства, ибо узость рынка слаборазвитых стран сокращает возможности их экспорта. Однако сегодня богатые промышленные страны озабочены собственными проблемами и не желают давать больших финансовых обязательств или делать крупные финансовые уступки, чтобы уменьшить имеющийся разрыв.

Концепция «замещения импорта» местным производством в слаборазвитых странах не оправдала себя. Дело в том, что, во-первых, рынки для продукции отраслей, заменяющих импорт, имеют ограниченный характер в силу недостаточной развитости производства в самих развивающихся странах. К примеру, имеется около 30 экономически слаборазвитых стран с численностью населения менее 6 млн чел. в каждой. Эти государства не в состоянии обеспечить нуждающихся работой — отсюда и крайне мала емкость рынка, условия для организации нормального воспроизводственного процесса недостаточны и их невозможно представить вне опоры на «внешний фактор». Во-вторых, политика протекционизма, осуществляемая на первых этапах, обеспечивала устранение конкуренции со стороны дешевых заграничных товаров. Однако не опасающиеся конкурентов из западных стран производители не имели стимулов к понижению издержек производства и к повышению качества своих изделий. В результате их товары оказались неконкурентоспособными на экспортных рынках. В-третьих, издержки на рабочую силу были относительно высокими во многих странах Азии, Африки и Латинской Америки в силу того, что производительность труда здесь чрезвычайно низка как следствие низкой квалификации рабочей силы. В-четвертых, выяснилось, что проникновение на иностранные рынки товаров из слаборазвитых стран вызывает серьезные препятствия даже в тех случаях, когда их товары вполне конкурентоспособны, поскольку западные страны блокируют их доступ на свои рынки путем всевозможных барьеров, включая «добровольное квотирование». Развитые страны рыночной экономики, в частности, установили протекционистские барьеры на многие виды продукции машиностроения, легкой промышленности, такой как текстильная и обувная, в которых страны Азии и Африки вполне конкурентоспособны.

Не оправдала себя и политика в области сельского хозяйства. Акцент на индустриализацию, сделанный во многих афро-азиатских странах, как это не парадоксально, привел к упадку их аграрный сектор экономики. В этот сектор были сделаны относительно небольшие вложения, хотя большинство населения азиатских и африканских стран получали и получают средства для своего существования благодаря сельскому хозяйству. То есть индустриализация в том виде, в каком она проводилась, привела к определенному блокированию роста сельскохозяйственного производства, особенно на африканском континенте. Развивающиеся страны исходили из необходимости сохранения низких цен на продукты питания, чтобы стабилизировать уровень жизни в городах и соответственно сохранить заработную плату на низком уровне. Однако низкие цены на продукты питания препятствовали сельскохозяйственным производителям расширять свое производство, а это неизбежно вело к импорту продуктов питания в увеличивающихся масштабах. А между тем вплоть до 50-х годов и азиатские, и африканские страны на 80–90% обеспечивали себя зерном. Однако к 1995 г. это положение коренным образом изменилось, импорт зерна повысился почти до 42 млн т и по всей вероятности будет увеличиваться и далее. В то же время цены на такие товары, как кофе и какао, находятся на самом низком уровне со времен второй мировой войны и не ожидается, что они сколько-нибудь возрастут. Спрос на многие из этих товаров является «неэластичным», он не растет пропорционально падению цен. При этом развитие собственной промышленной базы сопровождается нарастанием валютных проблем, повышением зависимости от производственно-технологической базы капиталистических центров.

Отдельные афро-азиатские страны являются крупными производителями сырья, однако это производство характеризуется, как правило, узкой специализацией. Обработка сырья до фазы полуфабрикатов остается в этих странах пока на низком уровне. Основные обрабатывающие отрасли находятся на территории развитых стран. Именно частично обработанное сырье представляет собой большую часть неэнергетического сырьевого импорта.

Все более насущной становится либерализация международной торговли сельскохозяйственными товарами и тропическими продуктами. Отмена или ограничение правительственных мер по поддержке и защите сельского хозяйства в промышленно развитых странах имели бы большое значение для улучшения перспектив роста доли афро-азиатских стран в мировой торговле сельско-

хозяйственными товарами. Неуклонно растет зависимость слаборазвитых стран от импорта энергии в связи с нехваткой энергоносителей. Растущее значение импорта в слаборазвитых странах выдвигает важную задачу покрытия импортных потребностей ростом экспорта. На фоне динамичного развития международной торговли в послевоенный период экспортный потенциал слаборазвитых стран рос относительно медленными темпами. Под глобальными результатами развивающегося мира в целом скрываются различные экспортные результаты отдельных групп стран, причем менее развитые страны показали в среднем более низкие темпы роста вывоза, чем страны более развитые. По существу только экспортеры нефти и страны, экспортирующие промышленную продукцию, добились более благоприятного развития своего экспорта.

Усилилась зависимость слаборазвитых стран от внешних рынков практически по всем жизненно важным товарным группам. По-видимому, проблема заключается не только в том, что слаборазвитые страны в большинстве случаев поставляют на мировой рынок сырьевые товары, на которые относительно низкий спрос, тогда как развитые страны экспортируют динамичную промышленную продукцию. Суть в том, что в самих сырьевых и продовольственных группах в послевоенный период развивающиеся страны уступали свои позиции экспорту развитых стран. Если в 1970 г. доля развивающихся стран в мировом экспорте продовольствия составляла 26,3%, то в 1998 г.— 10,8%. Экспорт сырья в 1970 г. составлял 9,9%, а в 1998 г.— только 4%.

Отсюда вытекают важные задачи по активизации участия слаборазвитых стран в мировой торговле прежде всего по таким направлениям: диверсификация структуры торговли путем повышения доли экспорта продукции обрабатывающей промышленности; интенсификация мероприятий по реализации перестройки международных экономических отношений, осуществления положений концепции «Нового международного экономического порядка»; диверсификация территориальной структуры производства в слаборазвитых странах; интенсификация связей между самими странами, прежде всего на региональной основе. Мировое сообщество стремится через деятельность организаций системы ООН (ЮНИДО, МАР и др.), через систему ВТО создать преференциальные условия для создания слаборазвитым странам в мировой торговле режима наибольшего благоприятствования.

Контрольные вопросы

1. Перечислите конкретные проявления экономической независимости слаборазвитых стран.
2. Каково влияние неолиберального направления на экономическую политику слаборазвитых стран?
3. Каковы особенности воспроизводственного процесса в слаборазвитых странах?
4. В чем специфика отраслевой структуры в слаборазвитых странах?
5. По каким признакам страны Тропической Африки классифицируются как «наименее развитые страны», «страны с низшими доходами»?
6. В чем проявляется активизация слаборазвитых стран в мировой торговле?

Список рекомендуемой литературы

1. **Брагина Е.** Индия — постепенность экономических реформ//МЭ и МО. 1999. № 7.
2. **Ван дер Вее Г.** История мировой экономики 1945–1990 гг. М.: Наука, 1994.
3. **Ломакин В.К.** Мировая экономика. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998. Гл. 32.
4. **Лопатов В.** Африка в тисках «структурной перестройки» экономики//МЭ и МО. 1997. № 5.
5. **Малый** бизнес в развивающихся странах на фоне глобализации//МЭ и МО. 1998. № 6.
6. **Мировая** экономика: Учебник/Под ред. А.С.Булатова. М.: Юристъ, 1999. Гл. 19, 21–23.
7. **Осьмова М.Н.** Экономика зарубежных стран. М.: Изд-во МГУ, 1996.



Тема 8. РОССИЯ И ЕЕ РОЛЬ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Оценка роли внешнеэкономического фактора в социально-экономическом развитии

В современном мире России приходится как бы заново утверждать свои позиции. Чисто формально, например с точки зрения решения проблем внешнего долга, Россия является правопреемницей СССР. Но фактически прежние позиции утрачены. Вместе с тем, создавая рыночную экономику, Россия стремится войти в мировое хозяйство как равноправный партнер, намеревающийся соблюдать и уважать международно-правовые основы мирового сообщества. Нынешний старт России в мирохозяйственные отношения осуществлен с позиции не совсем благоприятной, так как ее социально-экономическое развитие характеризуется кризисом. Главное, что стоит выделить в современной позиции России,— существенное повышение роли внешнеэкономического фактора.

Наша страна является самой крупной по территории — 17,4 млн км^2, с населением примерно 148 млн чел. (6-е место в мире). Общеизвестно, что в наших недрах находятся огромные природные ресурсы. Особенно велики запасы угля и углеводородного сырья (до 20% объема мировых запасов). Развал СССР и серьезный спад, которым характеризуется нынешняя экономическая ситуация в России, предопределили иные позиции в мировом хозяйстве. В течение 1990–1998 гг. объем ВВП сократился примерно на 40%, составив в 1999 г. около 0,8 трлн долл. Россия по этому показателю занимает 8-е место в мире. В пересчете на душу населения по уровню ВВП Россия находится на уровне среднеразвитых государств (примерно 6220 долл.), располагаясь в пятом десятке мировой экономической иерархии.

Следует отметить, что структура производства в целом — индустриальная (доля промышленности в ВВП — 64%), но основное место принадлежит топливно-энергетическим отраслям (64% в структуре промышленного производства). Такой расклад предопределял прежде и предопределяет в настоящее время струк-

туру российского экспорта. С точки зрения уровня эффективности российское производство существенно уступает уровню развитых стран. Объем условно чистой продукции в расчете на одного занятого в России составляет около 20% уровня США, 24% уровня Японии, 27% уровня Германии.

В силу обильного ресурсного обеспечения, больших масштабов хозяйствования, а также особой внешнеполитической линии СССР занимал весьма скромные позиции в мировой торговле. Они были несопоставимы с тем, какой вес имел СССР по абсолютным экономическим показателям и роли во внешнеполитических делах. Доля СССР в мировой торговле в 80-е годы едва превышала 1%. В середине 80-х годов доля экспорта в объеме ВВП составляла примерно 7–9%. Это положение характеризовало автаркический характер советской экономики, где внешнеэкономические связи играли исключительно подчиненную роль. В этом отношении СССР серьезно проигрывал царской России, доля которой в мировой торговле начала XX века была заметно выше — около 4,5%.

В процессе перехода к рынку роль внешнеэкономического фактора существенно возросла, хотя, как было отмечено, экономическое развитие страны характеризовалось существенным спадом. Однако новые цели, новые задачи, наконец, иной характер экономической системы заставил рассматривать внешнеэкономические связи как существенный фактор экономического роста.

Формирование основ рыночной экономики объективно потребовало реализации открытой внешнеэкономической политики. Без внешнего рынка России было бы очень сложно разрешить проблему товарного дефицита, ненаполненность внутреннего рынка. Обращение к импорту позволило существенно смягчить остроту первых месяцев переходного периода.

В современных условиях внешнюю экономику следует рассматривать в качестве важного системно- и структурообразующего фактора развития российской экономики. В 1997 г. экспортная квота (с учетом внешних связей с ближним зарубежьем) составляла 16,5%. Особенность нынешних внешнеэкономических связей в том, что в их структуре имеется весьма крупная зона развития — отношения со странами ближнего зарубежья. На нее приходится около 60% объема внешнеэкономической деятельности. Объем внешнеторгового товарооборота Российской Федерации в 1998 г. превысил 132,4 млрд долл. При этом экспорт составил 75 млрд долл., импорт — 57,4 млрд долл. Это выше уровня советской внешней торговли 1990 г. на 20% и на 40%

превышает уровень 1992 г. Рост объема внешнеэкономической деятельности за последние два—три года отражает серьезные изменения в экономической ситуации в стране.

Финансовый кризис, разразившийся в августе 1998 г., кардинально изменил экономическую обстановку в России. Период 1996–1997 гг. отмечен подавлением инфляции. Но снижение уровня инфляции в 1998 г. до 12% в год носило несколько искусственный характер, что было связано с поддержанием валютного курса на уровне 6 руб. за доллар. С помощью системы ГКО-ОФЗ это удавалось делать до весны 1998 г. Сокращение золотовалютных резервов и резкое падение мировых цен на нефть и нефтепродукты вынудили российское правительство объявить о замораживании выплат по внешним обязательствам и девальвации рубля. Это привело к сокращению импорта многих жизненно важных товаров. Вместе с тем девальвация рубля стимулирует рост экспорта. Однако сложная финансовая ситуация в стране не позволяет экспорту выйти на должный уровень развития и существенно потеснить импорт.

Проводимые правительством меры по финансовой стабилизации не создали необходимых предпосылок для движения финансовых средств в материальное производство. Пока не наблюдается стремление интенсифицировать инвестиционный процесс. Тем самым прирост объема промышленного производства в стране за 1998 г. едва превысил 0,3%. Это значит, что об экономическом росте серьезно нельзя говорить. Кроме того, в ряде отраслей продолжается падение объемов производства. Все это не может создавать нормальных условий для развития экспортного потенциала России. Структура внешнеэкономических связей по-прежнему неблагоприятна. Не менее 75% объема структуры экспорта составляет топливно-сырьевая продукция, в том числе нефть и природный газ, на цветные металлы приходится около 56% экспорта. В годы реформ доля природных ресурсов страны, направляемых на экспорт, возросла. При этом доля готовой продукции сократилась. Сегодня эта доля крайне мала, что объясняется кризисным характером отечественной экономики. Пока спад не преодолен, сложно говорить об эффективности и качественном преобразовании внешнеэкономических связей России.

Либерализация внешнеэкономической деятельности и создание нового механизма управления внешними экономическими связями

Либерализация внешнеэкономической деятельности в нашей стране не осуществлялась в рамках реализации первоочередных мер перехода к рынку. Начало этому процессу положил Указ Президента Российской Федерации от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности». На основе указа внешнеэкономическая деятельность могла осуществляться любыми организациями, фирмами и предприятиями свободно, в заявительной форме. Тем самым разрушились последние остатки государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность. Была сломлена и валютная монополия государства. В 1992 г. Россия вступила в МВФ и стала формировать внутренний валютный рынок. Субъекты внешнеэкономической деятельности получили право на осуществление операций с инвалютой. Следует отметить, что разом рухнувшие ограничения и запреты создали условия для бесконтрольного, неучтенного вывоза различной продукции за рубеж, включая ценное стратегическое сырье и материалы. Такая ситуация способствовала развитию внутренней конкуренции среди экспортеров и не содействовала повышению эффективности внешнеторгового обмена. Государство в одночасье перестало контролировать объемы и направления экспорта и импорта, за исключением тех направлений, которые были предопределены долгосрочными межгосударственными соглашениями.

В первые годы реформы государственный контроль за осуществлением внешнеэкономической деятельности был ослаблен. Экспортеры и импортеры принимали решения, исходя из своих частных интересов. Поэтому общегосударственные интересы, интересы внешнеэкономической безопасности России часто отступали на задний план. В 1992–1993 гг., когда еще внутренний рынок страны не был наполнен в достаточной мере, многие организации и фирмы ввозили в обмен на сырье и материалы продовольствие, одежду, товары культурно-бытового назначения зачастую не самого высокого качества. Такие операции давали огромные доходы (по 400–600% нормы прибыли), но оборачивались потерями прежних позиций на рынках машинотехнической и наукоемкой продукции. Ведь гораздо проще было экспортировать сырую нефть, бензин, цветные и редкоземельные металлы, чем торговать высокотехнологичным оборудованием.

В первые годы реформы, к сожалению, не была выработана единая концепция развития внешнеэкономических связей России. Она стала складываться несколько позже, когда правительство спохватилось и начало разработку перспективной концепции. Новый механизм управления внешними связями создавался постепенно. Его создание отличала крайняя непоследовательность мер, которые в целом не формировали единую систему и нередко противоречили друг другу. Меры по обвальному открытию внутреннего рынка чередовались с жесткими административными ограничениями.

Значительной вехой в выработке единой внешнеэкономической политики государства явился Закон Россиской Федерации «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 7 июля 1995 г. В нем четко обозначены определяющие контуры долговременной внешнеэкономической политики страны, ясно выражена цель — защита экономического суверенитета и обеспечение условий эффективной интеграции экономики России в мировое хозяйство. Кроме того, закон определил компетенцию различных субъектов Российской Федерации в осуществлении внешнеэкономической деятельности на определенном уровне. В законе ясно прописаны основополагающие меры, составляющие содержание систем государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

В сложившейся системе управления внешнеэкономическими связями первостепенное значение имеют решения Президента Российской Федерации, Государственной Думы, правительства. Конкретным органом, непосредственно управляющим внешними связями, является Министерство торговли, которое отвечает за разработку и реализацию внешнеэкономической политики, за осуществление мер по регулированию внешнеэкономических связей. Функции Министерства торговли на местах выполняют уполномоченные в республиках, краях и областях России, а также торговые представительства за рубежом.

Важную роль в структуре управления занимает Государственный таможенный комитет (ГТК), осуществляющий реализацию единой таможенной политики. Деятельность ГТК находится в рамках Таможенного кодекса, который действует в нашей стране с 1994 г. в соответствии с общими международными принципами, действующими в мировой торговле. Важную регулирующую роль выполняет Федеральная служба Российской Федерации по валютному и экспортному контролю, созданная в 1993 г. Эта служба осуществляет общегосударственную политику в области

организации контроля за соблюдением законов в сфере валютных и экспортно-импортных операций. За этой службой сохраняется задача препятствовать «бегству» капиталов из России. За 1992–1999 гг. из России ушло не менее 100 млрд долл.

Немалое значение в системе регулирования внешнеэкономических связей имеет Центральный банк Российской Федерации. Он осуществляет единую политику валютного курса рубля, поддерживая его уровень, представляет интересы страны в центробанках других стран, в международных финансово-кредитных организациях. Центробанк контролирует осуществление валютных операций коммерческими банками и другими организациями — агентами внешнеэкономической деятельности через выдачу лицензий на ведение валютных операций.

В системе управления внешнеэкономических связей вырабатывались соответствующие административные и экономические меры: во-первых, обеспечение отечественным фирмам доступа к рынкам зарубежных стран; во-вторых, создание благоприятного торгово-политического режима в отношениях с зарубежными контрагентами; в-третьих, формирование эффективной системы защиты интересов РФ на мировом рынке через валютный, таможенный и экспортно-импортный контроль; в-четвертых, защита экономических интересов страны на базе достижения договоренностей со странами — кредиторами России, с международными валютно-финансовыми организациями.

Постепенно в нашей стране формируется классический инструментарий внешнеторговой политики, свойственной экономике рыночного типа. Таможенные пошлины составляют основу внешнеторгового регулирования импорта. Однако существовали и экспортные пошлины, регулирующие вывоз продукции за рубеж. Однако постепенно этот рудимент несовершенных рыночных отношений преодолевался. Вместе с тем существуют нетарифные инструменты. Они действуют в качестве административных мер ограничения импорта (квоты, лицензии, компенсационные пошлины, технические и потребительские стандарты). Эти меры сочетаются с использованием экономических средств, направленных на стимулирование экспорта. К ним относятся целевые кредиты, государственные закупки, страхование экспортных кредитов и инвестиций, налоги и сборы.

Россия в международных экономических организациях

В современных условиях Россия как участник внешнеэкономической деятельности и активный функционер мирового хозяй-

ства как бы заново пересматривает свои позиции участия в мирохозяйственных отношениях. Россия вторично входит в систему мирового хозяйства, только на общих основаниях, признавая все существующие правила игры, полностью уважая все международно-правовые акты и договоренности. С уходом в прошлое конфронтационных отношений в мире повышается значение механизмов многосторонних взаимодействий. Участие России в международных организациях, присоединение к многочисленным многосторонним конвенциям и соглашениям позволят ей занять соответствующее место активного и равноправного участника мирового хозяйства.

Ныне Россия участвует в 300 международных организациях. Огромно значение ООН и системы международных экономических организаций, действующих под ее эгидой. Важнейшая роль в этой системе принадлежит Экономическому и социальному совету ООН (ЭКОСОС). Этот орган своей многогранной деятельностью охватывает все спектры социально-экономических проблем. В рамках ЭКОСОС существует множество комиссий и комитетов, занимающихся конкретными направлениями. В большинстве этих органов активно работают российские специалисты как на постоянной основе, так и в качестве приглашенных экспертов. Примерами таких органов являются: Комиссия по социальному развитию, Комитет по природным ресурсам, Комиссия по статистике, Комиссия по науке и технике, Комиссия экспертов по международным стандартам учета и отчетности и многие другие.

Подразделениями ЭКОСОС являются комиссии, осуществляющие функции координации действий в области социально-экономического развития отдельных континентов. Таких комиссий — пять: Европейская экономическая комиссия, в деятельности которой уже в течение 16 лет СССР, а затем Россия, принимает активное участие; Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО), членом которой является и Россия; Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК); Экономическая комиссия для Африки (ЭКА); Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (ЭСКЗА).

Российские организации и учреждения активно действуют в работе специализированных фондов и программ ООН: Программа экономического роста и развития, Детский фонд, Фонд по народонаселению, Всемирная продовольственная программа. Сотрудничество с этими фондами ООН открывает немалые потенциальные возможности для нашей страны в деле получения

технического и организационного содействия развитию российской экономики и регионов. Следует обратить внимание на характер и степень участия России в таких крупных и представительных международных организациях, как Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Международная организация труда (МОТ), Международная организация гражданской авиации (ИКАО), Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН. Старейшей из всех является МОТ, созданная еще в 1920 г. Ее деятельность касается борьбы против дискриминации в области труда и занятости, в области защиты прав, затрагивающих социально-трудовые вопросы. Наши специалисты были инициаторами многих элективных программ, предназначенных для условий стран Азии, Африки и Латинской Америки.

Весьма активно наши деятели здравоохранения участвовали в разнообразных международных программах ВОЗ. Это касается работы комиссий по борьбе с инфекционными заболеваниями, охране материнства и детства, охране здоровья и планированию семьи. Для интересов России непосредственно большое практическое значение имеет работа Международной программы по медицинским последствиям чернобыльской аварии, Программы действий по основным лекарственным средствам, Программы по гигиене окружающей среды и др.

Долгое время СССР игнорировал международные соглашения, которые регламентировали условия международной торговли. В частности, СССР не был участником Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., а также Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ). В первых двух Россия стала участвовать с 1992 г. Вступление нашей страны в ГАТТ (с 1995 г.— Всемирная торговая организация — ВТО) представляется делом весьма нелегким, хотя наша страна в принципе разделяет устав ВТО и готова его выполнять. Главное, что затрудняет возможность непосредственного участия России в ВТО,— это проведение в стране такой реформы внешнеэкономического механизма, которая существенно снижала бы уровень таможенного тарифа на импорт, создавала бы серьезные льготы для свободного импорта многих товаров. Средний уровень таможенного обложения в России оценивается примерно в 18% средней импортной цены. В то же время рекомендации ГАТТ–ВТО предписывают его участникам значительно либерализовать условия мировой торговли, обеспечив уровень таможенного обложе-

ния до 4–6%. Степень готовности вступить в ВТО затрудняется тем, что резкое снижение пошлин на импорт товаров в Россию противоречит мерам по развитию собственного производства. В сложных условиях переходного периода наше производство нуждается в защите от чрезмерной импортной конкуренции. Правительство нашей страны предлагает некие компромиссные варианты, которые обеспечивали бы некоторое снижение уровня тарифов, но при этом позволили бы сохранить приоритетное развитие внутреннего производства. Основной смысл вступления России в ВТО в том, чтобы получить доступ нашего экспорта к мировым товарным рынкам.

Огромно значение факта вступления России в международные валютно-кредитные организации, действующие под эгидой МВФ. Вхождение России в МВФ (1992 г.) открыло для нее новые, более эффективные возможности участия в мирохозяйственном процессе. Благодаря этому участию наша страна получила возможность пользоваться кредитами МВФ, а также кредитами МБРР.

В 1992 г. МВФ предоставил России резервный кредит на сумму 4,1 млрд долл., который был использован на нужды стабилизации курса рубля. В 1993 г. наша страна получила так называемый кредит системных преобразований в объеме 3 млрд долл., направленный на финансирование структурных преобразований. Наибольшее значение имел факт предоставления России расширенного кредита в 1996 г. на срок 7 лет в объеме 10,4 млрд долл. с целью проведения качественных структурных мероприятий. Три транша этого кредита были уже получены. Их предоставление непосредственно увязывалось с характером и целями действующей экономической политики правительства.

Весомое значение имеет сотрудничество России с МБРР и системой организаций Всемирного банка, обеспечившее возможности получения немалых кредитных сумм. Они направлялись на финансирование конкретных отраслевых программ развития российской экономики. В 1992 г. был получен реабилитационный кредит на сумму 600 млн долл. для поддержки машиностроительного комплекса. В 1993 и 1997 гг. были получены угольные займы для реструктуризации угольной промышленности. Всего подобных кредитов за период 1993–1997 гг., направленных на финансирование отдельных отраслей хозяйственной деятельности, наша страна получила в объеме около 9 млрд долл. Использование полученных средств даст возможность осущест-

вить меры по технической и организационной реконструкции ряда отраслей экономики, создать хороший задел для развития там экспортной базы.

Новая расстановка сил в мире и позиции России в мировом хозяйстве

В мировой политике и мировой экономике за последние 7–10 лет произошли существенные перемены. Они касаются расстановки основных сил. Изменения этой обстановки создали предпосылки для качественных преобразований в структуре мирохозяйственных отношений.

Распад мировой социалистической системы, ликвидация Совета Экономической Взаимопомощи в 1991 г., развал СССР и образование на его основе независимых государств существенно видоизменили геополитическую расстановку сил в современном мире. Главное изменение состоит в том, что завершилось конфронтационное противостояние «капитализм—социализм». Бывший социалистический лагерь теперь сближается с миром капитализма. Некогда господствующее деление мира на три основные части: Запад (развитые государства), Восток (социалистические страны), Юг (развивающиеся государства) утратило свое значение. Ныне можно говорить о биполярном мире. В нем противостоят богатые государства Запада и бедные государства стран Азии, Африки и Латинской Америки. Россия, страны СНГ, а также восточноевропейские государства в известной мере занимают промежуточную позицию.

Геополитическое положение России в современном мире двойственно. Она выступает правопреемницей Советского Союза на мировой арене. С точки зрения прошлого значения СССР, Россия должна занимать место великой державы, т.е. оказывать существенное воздействие на все важнейшие процессы, происходящие в мире. Вместе с тем военно-политическая и экономическая роль России в сравнении с СССР неизмеримо ниже. Раньше эта роль в гораздо меньшей степени определялась экономическим потенциалом и в гораздо большей — военным. Поскольку в новых условиях значение военно-политического потенциала существенно ослабло, Россия может занять позиции мировой державы, только завоевав авторитет проведением внешнеполитических акций с положительным общественным резонансом и достигнув высокого уровня экономического развития.

Размер территории и численность населения, огромный природно-хозяйственный потенциал, обладание современным ракетно-ядерным оружием создают принципиальные основы для развития России как великой державы. Выступая правопреемницей СССР в ООН и многих других международных организациях, Россия по праву претендует на высокое положение в мире. Не случайно ведущие государства мира признали ее в качестве равноправного участника мировой «восьмерки».

Сложнее обстоит дело с оценкой положения России как участницы мирохозяйственных отношений. Россия утратила значительную часть потенциала СССР: треть территории, более 40% населения, более 30% объема производственных фондов. Распад СССР и переход к рынку обусловил серьезный экономический кризис, который охватил все сферы российской экономики. Это непосредственно сказалось на утрате многих внешнеэкономических позиций в мировом хозяйстве, которые прежде контролировались советскими хозяйственными организациями и предприятиями.

Россия унаследовала 70% объема внешнеэкономических связей СССР. Причем в течение 1991–1993 гг. товарооборот сократился еще на 20%. Только с 1994 г. стал наблюдаться рост объема внешней торговли России. В структурном отношении наметилась неуклонная тенденция к росту топливно-сырьевой продукции в экспорте, доля которого продолжает увеличиваться: с 48% в 1991 г. до 56% в 1997 г. Вместе с тем резко сокращается доля машин и оборудования: с 9,3% в 1992 г. до 4,7% в 1997 г. Неблагоприятные перемены затронули и импорт. Здесь наметилось сокращение доли машин и оборудования и рост доли сельскохозяйственного сырья и продовольствия: с 26% в 1991 г. до 47% в 1996 г.

В последние годы резко сократилось присутствие России на многих важных товарных рынках. Утрачиваются некогда господствующие позиции на рынках стран Восточной Европы (бывших стран СЭВ), на многих рынках развивающихся и развитых стран. Если в середине 80-х годов СССР занимал ведущие позиции на 26 рынках готовых товаров, то в настоящее время затруднительно ответить, если ли сейчас таковые для России. Довольно твердо наши организации (еще советские) господствовали на рынках вооружения. В конце 80-х годов СССР принадлежали 38% этого рынка, а США — 20%. По оценке американских специалистов, доля США в 2000 г. составит 60%, а доля России — всего лишь 5–6%.

Тем не менее Россия обладает значительным потенциалом, позволяющим ей занять достойное место в системе мирового

хозяйства. Многое будет зависеть от того, насколько скоро и успешно нам удастся преодолеть экономический кризис. Пока можно говорить только об отсутствии падения темпов экономического развития, но не об экономическом росте. Многое будет зависеть от направленности и содержания структурных преобразований, от того, насколько удастся сохранить огромный научно-технический потенциал. Это обеспечит необходимый импульс развитию отраслей машиностроения, химии, производства наукоемких технологий. Приоритетное развитие этих отраслей позволит побороть неблагоприятные диспропорции в нашем народном хозяйстве, когда продукция добывающих отраслей превосходила объем производства обрабатывающих отраслей.

Другим важным фактором, способствующим укреплению позиций России на мировых рынках, является эффективная внешнеэкономическая политика. Ее содержание, как уже было отмечено, касается выработки действенных средств стимулирования внешнеэкономических связей. Здесь главное место должно принадлежать таможенным тарифам. Кроме того, внешнеэкономическая политика должна выработать четкие приоритеты своего воздействия. Среди этих приоритетов наиболее важными являются: существенное улучшение структуры внешнеэкономических связей в пользу продукции наукоемких отраслей, достижение равноправного уровня торговли с развитыми странами Запада, возвращение российских экспортеров на многие некогда утраченные позиции в мировой торговле.

Существенным элементом улучшения позиций России в мировом хозяйстве является решение проблем урегулирования внешней задолженности. Вступление России в Лондонский и Парижский клубы серьезно способствует решению этой сложной проблемы. Ведь объем дебиторской задолженности России на 1999 г. оценивается в 142 млрд долл. В то же время Россия имеет кредиторскую задолженность большого числа развивающихся стран, оцениваемую в 147 млрд долл. Урегулирование долговых вопросов делает нашу страну реально кредитоспособной и обеспечивает благоприятные условия для укрепления внешнеэкономического потенциала.

Контрольные вопросы

1. Как вы оцениваете потенциальные возможности России в развитии внешнеэкономических связей?

2. Чем обусловлены для России роль и значение внешнеэкономического фактора?
3. В чем вы видите преимущества и недостатки либерализации внешнеэкономической деятельности?
4. В чем заключаются трудности вступления России в ВТО?
5. В каких международных организациях наиболее успешно сотрудничает Россия?
6. Назовите важнейшие факторы, изменившие позиции России в мировом хозяйстве последних лет.

Список рекомендуемой литературы

1. **Андрианов В.Д.** Россия в мировой экономике: Учеб. пособие. М.: Владос, 1998.
2. **Глазьев С.** Российская реформа и новый мировой порядок//РЭЖ. 1997. № 7.
3. **Жуков С.** Россия: экономическое развитие и императивы глобализации// МЭ и МО. 1999. № 1.
4. **Курьеров В.** Внешнеэкономические связи//ЭКО. 1996. № 6.
5. **Савин В.** О таможенных пошлинах России//Внешняя торговля. 1994. № 6.
6. **Сергеев Л.** О месте России в глобальной экономической системе//Банковское дело. 1999. № 3.
7. **Спартак А.** Государственная поддержка экспорта в России//Внешняя торговля. 1996. № 4.
8. **Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А.** Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков: Учебн. пособие. М.: Фин. академия при Правительстве РФ, 1995.
9. Экономика внешних связей России/Под ред. А.С.Булатова. М.: БЕК, 1995.
10. Россия и международные экономические организации//Материалы «круглого стола», прошедшего на экономическом факультете Московского государственного университета им. М.В.Ломоносова. 24 ноября 1998 г. М.: ТЕИС, 1999.



Тема 10. МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Мировое производство и процесс интернационализации

Еще в середине XIX века во всем мире преобладало местное производство и локальные рынки. Около 90% всех товаров и услуг производилось в то время из сырья и материалов, которые предприятия приобрели в радиусе не более 200 км, и в таких же пределах продавалась большая часть их продукции. Сегодня в индустриально развитых странах мира в среднем половина продукции, сырья и материалов импортируется или производится заграничными филиалами и дочерними компаниями. Это является результатом интернационализации предпринимательской деятельности.

Исторически интернационализация производства началась со сферы обмена. Постепенно углубление внешнеэкономических связей превращало локальные местные рынки в глобальный мировой рынок. Основной базой развития международной торговли является разделение труда между отдельными странами, которое проявляется в устойчивом производстве товаров и услуг сверх своих внутренних потребностей. Интенсивность участия стран в международном разделении труда (МРТ) зависит от природно-географических факторов, различий в масштабах производства, уровня развития производительных сил. Основным показателем, характеризующим степень включения страны в МРТ, является доля экспорта в ВВП.

В настоящее время углубление международного разделения труда проявляется в переносе центра тяжести от межотраслевой к внутриотраслевой специализации производства. В каждой отрасли предприятия выбирают определенные виды изделий, узлов и деталей, на производстве которых они концентрируют свои усилия. Данные изделия экспортируются, а другие, необходимые им изделия той же отрасли, импортируются. Это способствует снижению издержек производства благодаря росту масштабности и серийности выпуска продукции, в результате чего компании по-

лучают все возрастающую массу прибыли. Внутриотраслевое разделение труда является необходимой предпосылкой развития международного кооперирования производства, когда страны занимаются совместным производством какого-либо вида продукции на базе поузловой, подетальней или технологической специализации.

В условиях кооперации международная торговля все более сводится к заранее согласованным поставкам товаров между кооперирующимися сторонами. В данном случае торговля является не самостоятельной сферой деятельности, а неотъемлемым элементом самого производственного процесса. В настоящее время международные кооперированные поставки достигают 50–60% стоимости продукции многих отраслей промышленности развитых стран Запада.

Таким образом, углубление международной специализации и кооперации производства приводит к тому, что кругооборот значительной части национальных капиталов в товарной и денежной форме осуществляется на международной основе, а это способствует переплетению кругооборота национальных капиталов в целом. В свою очередь, развитие МРТ неизбежно приводит к движению предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций на мировом уровне. Иностранные капиталовложения не только являются фактором экономического развития, но и способствуют дальнейшей интернационализации производства. Иностранный капитал, глубоко внедрившись в экономику большинства государств, стал составной частью их воспроизводственного процесса. Вместе с тем интенсивное взаимопроникновение предпринимательского капитала привело к концентрации транснационального предпринимательства, перекрещиванию структур международного производства отдельных стран, хозяйственной деятельности их компаний. Следует подчеркнуть, что развитие интернационализации производства связано не только с движением предпринимательского капитала, но и с рядом других форм внешнеэкономических связей. Это международные субконтрактации, при которых транснациональные корпорации заключают договоры с иностранными компаниями на выполнение работ или поставку отдельных товаров; лицензионные соглашения, которые позволяют ТНК участвовать в делах зарубежных компаний и получать доход за пользование патентом, и т.д.

Качественно новым этапом развития международной интернационализации производства является международная экономи-

ческая интеграция. Охватывая внешнеэкономический обмен и сферу производства, она ведет к тесной взаимосвязи и взаимозависимости национальных хозяйств отдельных стран, к созданию единых региональных хозяйственных комплексов. Интеграция обусловливается не только экономическими, но и политическими причинами, поэтому процесс ее развития сложен и противоречив. Вместе с тем основной причиной ее возникновения является высокий уровень развития производительных сил, переросших рамки национальных хозяйств.

Экономическая интеграция в настоящее время имеет региональный характер. Примером может служить объединение стран Западной Европы в Европейский союз (ЕС), Северной Америки — в Североамериканскую ассоциацию свободной торговли (НАФТА), Латинской Америки — в Латиноамериканскую ассоциацию свободной торговли (ЛАФТА), Андский пакт и др. Интеграционные региональные объединения содействуют развитию различных форм внешнеэкономических связей.

Таким образом, мировые экономические процессы, проявившиеся в международном переплетении капиталов, углублении разделения труда, развитии интеграционных процессов, привели к интернационализации хозяйственной жизни различных стран.

Международная специализация и кооперация в сфере материального производства

Основными формами международного разделения труда в сфере материального производства являются международная специализация и кооперация производства. Первая предполагает специализацию отдельных стран в выпуске определенного вида продукции, производство которой предназначено не только для удовлетворения внутренних потребностей, но и потребностей других государств.

Международная специализация производства (МСП) развивается по двум направлениям — территориальному и производственному.

В территориальном аспекте МСП означает специализацию отдельных стран и регионов в производстве таких видов продукции, для которых в этих частях света существуют наиболее благоприятные условия. Основными факторами, воздействующими на это направление специализации, являются природно-географические. Например, страны Ближнего Востока, обладая огром-

ными запасами нефти, специализируются на ее добыче и продаже на мировом рынке, страны Средиземноморья — на продаже оливок, винограда и т.п., Бразилия — на производстве кофе.

Производственное направление подразделяется на межотраслевую и внутриотраслевую специализацию. Последняя, в свою очередь, делится на предметную, технологическую и детальную.

Предметная специализация связана с производством готовых изделий. При такого рода специализации страны сосредоточивают усилия на производстве определенного типа продукции данной отрасли, а от всех других типов отказываются в пользу стран-партнеров. Например, тракторостроение Англии, Франции и Германии специализируется на выпуске колесных машин, а США и Италии, в основном, на производстве гусеничных тракторов ($^2/_3$ всех гусеничных тракторов, выпускаемых в мире).

Высшей разновидностью международной специализации по готовым изделиям является *специализация по производству комплектного оборудования* и систем машин, обеспечивающих полную автоматизацию и механизацию производственных процессов. В этом случае объектом специализации являются не отдельные виды машин или оборудования, а их полные комплексы для строительства промышленных предприятий «под ключ».

Другой вид внутриотраслевой специализации — *специализация по технологическим операциям*, которая предусматривает сосредоточение усилий стран на выполнении отдельных операций при изготовлении какого-то продукта. Примером международной технологической специализации может служить сотрудничество между Россией и Венгрией по производству алюминия. Венгрия поставляет в нашу страну глинозем, из которого производится выплавка алюминия. Производство алюминия требует больших затрат электроэнергии, запасы которой у Венгрии ограничены. Выплавленный алюминий возвращается в Венгрию. Иными словами, происходит специализация по отдельным технологическим процессам.

Более развитой формой международной внутриотраслевой специализации является *специализация по производству узлов и деталей*. При такого рода специализации фирмы разных стран производят отдельные узлы, детали или агрегаты, а затем поставляют их предприятию, которое осуществляет сборку готовой продукции. Следовательно, подобная специализация всегда сочетается с международной кооперацией производства. Так, воз-

никшая в 1966 г. в результате слияний компания «Борг—Уорнер» специализируется на выпуске трансмиссий, установок для кондиционирования воздуха. В настоящее время более 70 моделей иностранных легковых автомобилей оборудованы трансмиссиями этой компании.

Развитие международной подетальной и узловой специализации связано с современным этапом научно-технической революции. Появление качественно новых, технически сложных изделий привело к большому росту числа деталей и узлов, из которых они состоят. Например, в легковом автомобиле насчитывается до 20 тыс. компонентов, в прокатных станах — около 100 тыс., в электровозах — до 250 тыс. Сложность производимой продукции исключает осуществление массового или крупносерийного выпуска всех компонентов машин и оборудования на одном предприятии, так как такое производство будет неэффективным. Поэтому под воздействием закона экономии рабочего времени усилилась тенденция выделения из состава предприятий отдельных производств, специализирующихся на изготовлении определенных узлов и деталей или выполнении каких-либо стадий технологического процесса.

Углубление международной специализации производства неизбежно связано с возникновением и развитием международной кооперации производства. Под международной кооперацией производства (МКП) подразумевается формирование устойчивых и долговременных производственных связей встречного характера между отдельными фирмами различных стран. При международной кооперации производства отношения партнеров переносятся непосредственно на сам процесс производства. Действия сотрудничающих сторон носят взаимозависимый характер, они осуществляют совместную производственную деятельность, направленную на достижение определенной хозяйственной цели.

Особенность МКП состоит в том, что при ней производственные связи между предприятиями разных стран являются долгосрочными. В соответствии с этим договоры о поставках заключаются на продолжительный срок, а сами поставки носят стабильный и регулярный характер. В настоящее время МКП все чаще начинает приобретать комплексный характер, т.е. охватывает не только само производство, но и научно-исследовательскую работу и сбытовую деятельность. Так, например, сбыт совместно изготовляемой продукции может включать согласованные выступления партнеров на рынке, а также решение вопросов сер-

висного обслуживания реализованной продукции, ее последующей модернизации с учетом требований покупателя.

Международная специализация и кооперация производства сокращает время налаживания изготовления новых товаров и снижает их капиталоемкость. По данным ЕЭК ООН, международные соглашения о техническом сотрудничестве и обмене узлами и деталями в среднем примерно на 14—20 месяцев уменьшает сроки налаживания производства новых видов изделий по сравнению с организацией его исключительно собственными силами, а также на 50—70% снижает стоимость освоения производства. Кроме того, кооперирование дает возможность достигнуть свыше 90% уровня качества продукции иностранного партнера, тогда как освоение производства своими силами позволяет обеспечить лишь 70—80% данного показателя.

Международная кооперация производства помогает реализовать крупные экономические задачи, которые чрезвычайно трудно решить без объединения усилий предприятий нескольких стран. К числу таких задач относится сооружение крупных промышленных объектов. Например, прокладка железнодорожного тоннеля под Ла-Маншем осуществлялась совместно строительными фирмами Великобритании и Франции. Другим примером является специализация и кооперация в авиационной промышленности. Так, «Дженерал моторс» на базе международной кооперации поставляет подшипники, «Форд» — коленчатые валы, «Локхид» — электротехнические узлы и детали, а английская компания «Роллс-Ройс» — авиадвигатели, которыми оснащено свыше 50% парка гражданских самолетов, эксплуатирующихся авиакомпаниями капиталистических стран.

Существует два основных вида международного кооперирования: *двустороннее*, когда в связях участвуют два предприятия, и *многостороннее*, когда кооперируются несколько предприятий разных стран. Кроме того, международное кооперирование производства осуществляется в трех основных формах. Рассмотрим их.

Подрядное кооперирование. Сущность этой формы заключается в том, что одна из сторон (заказчик) поручает другой стороне (исполнителю) выполнение определенной работы в соответствии с заранее обусловленными требованиями.

Договорная специализация. Участники такого рода соглашения разграничивают между собой производственные программы. В результате этого уменьшается дублирование производств, а следовательно, и прямая конкуренция на рынке. Обычно в согла-

шении предусматриваются производственные связи встречного характера с целью совместного выпуска сложной продукции, взаимные субподрядные поставки, проведение совместных исследований и разработок и т.д.

Совместные предприятия. В этом случае под единой организационной формой объединяется капитал хозяйственных субъектов различных стран мира для осуществления совместной производственной деятельности.

Углубление и развитие международной специализации и кооперации в сфере материального производства усиливает интернационализацию хозяйственной жизни и глобализацию мирового хозяйства в целом.

ТНК как основная форма сотрудничества в области производства

Транснациональные корпорации, представляющие собой наиболее мощную и развитую часть международного кооперативного бизнеса, играют ведущую роль в формировании единой системы мирового хозяйства, поскольку именно их деятельность связывает национальные рынки и производственный процесс в единое целое.

Анализ деятельности ТНК позволяет выделить следующие их основные характеристики: достаточно крупный размер фирм, монопольное положение (хотя и не обязательно полная монополия), наличие международной производственной структуры, существенная доля зарубежных операций в общих оборотах и деятельности фирмы, наличие единой глобальной стратегии, подчиняющей деятельность зарубежных подразделений интересам фирмы.

Ведущую роль среди 40 тыс. ТНК играют 100 крупнейших, совокупные активы которых составляли в 1998 г. 4,6 трлн долл., в том числе 1,8 трлн размещались за пределами стран их происхождения. Но и среди первой сотни ТНК уровень концентрации капитала также высок. На первые десять ТНК приходится 25,8% общих активов, 33,5% зарубежных активов, 23,2% общих продаж, 29,4% зарубежных продаж.

Существуют различные виды ТНК, отличающиеся друг от друга не только отраслевой и страновой принадлежностью, но и типами организационных структур. К *традиционным* ТНК, включающим головную компанию с филиалами в нескольких странах, которые иерархически ей подчиняются, добавились различные типы: многострановые, интегрированные, компании-сети (сете-

вые), глобальные и т.д. *Многострановые* ТНК — это фирмы, которые представляют собой совокупность головной компании и относительно независимых зарубежных филиалов. *Интегрированные* ТНК — это компании, стремящиеся интернационализировать максимум сфер деятельности. *Сетевые* ТНК — это компании, которые предпочитают развивать отношения сотрудничества с другими компаниями, стремясь интернационализировать часть своих функций и сфер деятельности на основе межфирменных соглашений.

Современное международное производство представляет собой систему международной производственной кооперации, интегрированную в более широкую систему научно-технических, финансовых, информационно-управленческих, сбытовых и прочих международных связей. В настоящее время формирование системы международного интегрированного производства в значительной мере определяется использованием сравнительных преимуществ отдельных национальных экономик и специфическими преимуществами ТНК, которыми они обладают в результате организации своих функций на региональном или глобальном уровне.

Транснациональные корпорации стремятся получить экономию на масштабах, достичь максимально эффективных размеров, использовать сравнительные преимущества различных региональных зон, присутствовать на важнейших рынках, чтобы максимально быстро возместить растущие расходы на НИОКР. Кроме того, глобальная деятельность ТНК помогает им экономить время и ресурсы, а также продлевать жизненный цикл своей продукции и оборудования. Эти компании сначала организуют производство в развитых странах, а затем на более поздней стадии переносят его в развивающиеся страны. Аналогично поступают и с производственным оборудованием. Например, японская компания «Хитачи» оптимизирует распределение своей деятельности в международных масштабах в зависимости от особенностей регионов размещения ее филиалов: в новых индустриальных странах Азии размещается массовое производство уже известной продукции (магнитофонов, музыкальных центров и т.д.); в странах Западной Европы и Северной Америки — производство продукции с высокой долей добавленной стоимости (интегральных схем, оптических систем и т.д.). «Думай глобально, действуй локально» (т.е. в соответствии с местными условиями) — такой лозунг для международного бизнеса сформулировал американский экономист Т.Левитт.

Одним из основных направлений развития ТНК на современном этапе стало комбинирование различных организационных структурных деловых связей, что способствует формированию и расширению международного интегрированного производства. Так, автомобильные компании «Форд» (США) и «Фольксваген» (Германия), действующие в Латинской Америке, стали искать пути рационального производства в Бразилии и Аргентине. Они создали совместное предприятие «Аутола—тино», в результате чего число занятых сократилось на 35%, а число заводов — с 15 до 10. Цель такого сотрудничества — создать предприятия, которые снабжали бы региональный рынок, а не рынки отдельных стран. Тем самым ТНК играют роль главных организаторов широкомасштабной экономической деятельности, направленной на развитие международного сотрудничества в области производства.

Большое значение ТНК придают научно-исследовательской деятельности. Транснациональные компании контролируют основную часть научно-технического потенциала развитых стран мира, что позволяет им играть ведущую роль на мировых рынках технологий, где на долю ТНК приходится 80% обмена научно-техническими знаниями. Международные рынки технологий развиваются в последнее время более быстрыми темпами, чем национальные, при этом роль ТНК на международном рынке гораздо выше, чем на национальных, поскольку они всесторонне используют для передачи технологий преимущества своей диверсифицированной структуры.

В последнее время ТНК все чаще идут на заключение межфирменных соглашений о сотрудничестве в сфере НИОКР и освоении их результатов в производстве, получивших название стратегических альянсов или партнерств. Создание стратегических альянсов между фирмами широко распространено в производстве автомобилей, ЭВМ, авиакосмической, фармацевтической и оборонной промышленности. По данным Маастрихтского института экономических исследований в области нововведений и технологии, обследовавшего 4182 технологических союза, главными причинами их создания являются получение доступа к рынкам партнеров, использование новых технологий, сокращение времени для нововведений.

Процесс интернационализации НИОКР является производным от корпоративной стратегии ТНК, которые создают по всему миру не только производственные и сбытовые филиалы, но и сеть исследовательских организаций. Хотя некоторые ТНК придают

своей деятельности в области НИОКР глобальные масштабы, покупая или организуя лаборатории в разных странах, где для этого есть условия и главным образом специалисты, однако общим правилом для них является следующее: фирмы накапливают главные знания и проводят основные исследования в «своей» стране, чтобы лучше контролировать их распространение. Так, в начале 90-х годов американские ТНК осуществляли 91% научно-исследовательских разработок в США, 8% — в своих филиалах в промышленно развитых странах и только 1% — в развивающихся странах.

Транснациональные корпорации — самый мощный агент интернационализации общества. Примером может служить одна не самая большая транснациональная компания «Филипс», производственные филиалы которой созданы в 40 странах мира, а еще в 60 странах имеются ее фирмы по реализации продукции. Таким образом, ТНК делают мировую экономику интернациональной, а производственный процесс приобретает глобальный характер.

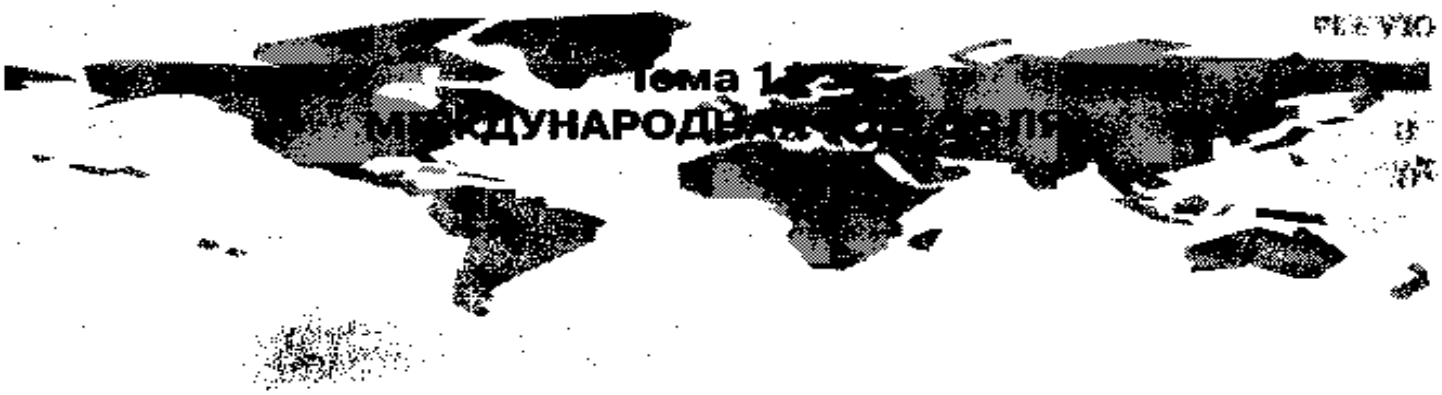
Контрольные вопросы

1. Какое значение имеет международное разделение труда в интернационализации производства?
2. Что является качественно новым этапом развития международной интернационализации производства?
3. По каким основным направлениям развивается международная специализация производства?
4. В чем сущность международной кооперации производства?
5. Каковы характерные черты различных видов транснациональных корпораций?
6. Какова роль ТНК в научно-исследовательской деятельности?

Список рекомендуемой литературы

1. **Брагина Е., Гулин Р.** Мировая промышленность: статистика и динамика// МЭ и МО. 1995. № 5.
2. **Глазьев С.** Российская реформа и новый мировой порядок//РЭЖ. 1997. № 7.
3. **Ломакин В.К.** Мировая экономика. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.
4. **Мировая экономика:** Учебник/Под ред. А.С.Булатова. М.: Юристъ, 1999. Гл. 11.
5. **Мовсесян А., Огнивцев С.** Транснациональный капитал и национальные государства//МЭ и МО. 1999. № 6.

6. **Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А.** Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков: Учебн. пособие. М.: Фин. академия при Правительстве РФ, 1995.
7. **Основы** внешнеэкономических знаний/Под ред. И.П.Фаминского. М.: Международные отношения, 1994.
8. **Семенов К.А.** Международные экономические отношения. М.: Гардарика, 1998.



Тема 1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Международная торговля как всеобщая форма осуществления международных экономических отношений

Основой экономических отношений в мировом хозяйстве является внешняя (международная) торговля. Материальной базой ее развития выступает все более углубляющееся международное разделение труда, которое объективно обусловливает связь отдельных территорий и стран, специализирующихся на производстве той или иной продукции. Взаимодействие товаропроизводителей различных стран в процессе купли-продажи товаров и услуг формирует отношения мирового рынка. Мировой рынок — закономерное продолжение национальных рынков и важный дополнительный фактор расширенного воспроизводства в национальном масштабе.

Развитие международной торговли отражает все процессы, происходящие в производстве материальных благ и услуг в мировом хозяйстве. Ее направленность и содержание непосредственно обусловлены современной НТР, процессами глобализации экономической жизни на Земле. Международная торговля, отражая целостный процесс интернационализации хозяйственной жизни, сближает народы и континенты, способствует развитию дружеских и деловых отношений между ними.

Международная торговля возникла в глубокой древности. Товарообмен между странами всегда являлся важной формой общения людей. Но устойчивый систематический характер международная торговля приобрела на рубеже XVI–XVII веков, в период становления рыночной (капиталистической) экономики. Товарно-денежные отношения постепенно формировали основы национального внутреннего рынка, объединявшего различные города, территории, области в единую экономическую систему. Это единство поддерживалось и развивалось устойчивым товарообменом, при котором производители отдельных областей и территорий не могли успешно хозяйствовать без продажи своей продукции другим областям и территориям.

Развитие товарообмена базировалось на глубокой специализации в производстве отдельных товаров и различиях в ресурсном обеспечении, для которого первоначально определяющее значение имели природно-географические факторы (залежи и разработка полезных ископаемых). Решающим фактором, способствующим развитию и углублению международной торговли, стало господство крупной машинной индустрии начиная с конца XVIII века. Внешняя торговля приобрела всеобщее распространение, сформировав мировой рынок как систему устойчивых товарно-денежных отношений между государствами. В XVII—XIX веках мировой рынок представлял собой форму интернационализации процесса производства.

В первой половине XX века в связи с качественными переменами в производительных силах в мире и переходом рыночной системы хозяйствования на этап зрелого развития формируется мировое хозяйство. Оно рассматривается как система взаимосвязей национальных хозяйств через внешнеторговые отношения, но также реализуется через другие формы международных экономических отношений в сфере производства, обмена, распределения. Кроме того, внешнеэкономическая деятельность любого государства предполагает движение факторов производства, в частности капитальных ресурсов и рабочей силы. Таким образом, в современных условиях внешнеэкономическая деятельность охватывает связи между государствами на всех фазах воспроизводства. И если до начала XX века внешняя торговля была единственной формой международных экономических отношений, то в настоящее время она потеряла свое исключительное значение. С формированием мирового хозяйства внешняя торговля становится лишь одной из форм международных экономических отношений наряду с производственными, научно-техническими, информационными, валютно-расчетными отношениями между странами.

В связи с этим правильно будет говорить о двойственной функции внешней торговли. С одной стороны, она выступает как форма международных экономических отношений наряду с отмеченными выше, с другой стороны, внешняя торговля является всеобщей формой реализации результатов других международных экономических отношений. Действительно, внешнеторговый обмен опосредует результаты сотрудничества в области материального производства, предоставления услуг, движения факторов производства между странами, науки и техники, в кредитной и денежно-финансовой сфере. Так или иначе все результаты

любых форм международного сотрудничества имеют денежную оценку и рассматриваются как товар.

В международной торговле четко отражены процессы, характеризующие развитие национальных экономик. Эти процессы показывают сложность взаимосвязей продавцов, покупателей, посредников и противоречия рыночных агентов.

Особенностями условий международной торговли по сравнению с условиями национального рынка являются следующие: 1) на мировом рынке конкурентная борьба имеет более жесткий характер, чем на внутреннем рынке. Причиной этого является участие в конкуренции большого числа крупных компаний, опирающихся на помощь своих государств; 2) мировой рынок, «сотканный» из многочисленных сегментных секторов, имеет более сложную структуру; 3) для условий международной торговли характерно наличие мировых цен, уровень и механизм которых существенно отличается от цен национальных рынков; 4) выше степень монополизации. При этом основной организационной формой мирового рынка являются олигополистические структуры.

Участие страны в международной торговле обусловлено уровнем ее экономического развития, размерами территории, численностью населения, степенью обеспеченности природными ресурсами, емкостью внутреннего рынка, задачами и целями экономической политики. Причем четко просматривается непосредственная зависимость между объемами хозяйствования и степенью включения страны в международную торговлю. Такая зависимость обычно выражается величиной *экспортной квоты* — отношением объема экспорта товаров и услуг к объему ВНП (ВВП), которое определяет долю национального производства, ориентированного на экспорт, и величиной *импортной квоты* — отношением объема импорта товаров и услуг к объему ВНП (ВВП).

Как показывает практика, отмеченные показатели гораздо выше у небольших государств, экономика которых всецело определяется степенью включенности в мировую торговлю. Экономические успехи таких стран, как Швейцария, Норвегия, Тайвань, подтверждают жизненно важную необходимость высокой экспортной квоты — на уровне 50% и выше. Крупные государства в известной мере обходятся собственными экономическими ресурсами, вследствие чего степень их включенности в международные экономические отношения не такая высокая. Например, в США, Индии, России, Китае экспортная квота не превышает, как правило, 20% объема ВНП.

Динамика и структура международной торговли

Объем и структура международной торговли определялись состоянием материального производства, его техническим базисом, степенью развитости общественного разделения труда. Как уже отмечалось, бурное развитие международной торговли связано с периодом становления капиталистических отношений прежде всего в таких странах, как Великобритания и Голландия. Огромное стимулирующее значение имел процесс Великих географических открытий и колониального захвата европейскими государствами территорий в Азии, Африке и Америке.

В развитии международной торговли проявилась важная качественная особенность: она стала стабильным и обособленным видом хозяйственной деятельности. По мере колониального освоения новых территорий сформировалось специфическое направление в развитии внешней торговли — колониальный обмен, в отличие от цивилизованного, характерного для европейских стран. Это придало внешней торговле мощный импульс для роста: объем товарооборота в XVII веке более чем в 30 раз превысил объем товарооборота в XVI веке.

Новый качественный рост международной торговли был связан с промышленной революцией второй половины XVIII века. Центром качественных преобразований этого периода была Англия, ставшая не только самой индустриальной страной мира, но и крупнейшей морской и колониальной державой. Все это превратило Англию в мощный центр мировой торговли: в начале XIX века не менее 25% всех операций на мировых товарных рынках заключалось английскими купцами. В 1825 г. удельный вес английской промышленности в мировом производстве превышал 50%. Быстрое индустриальное развитие других государств во второй половине XIX века (США, Германия, Россия, Франция) вызвало существенный рост объема международной торговли. По расчетам ВТО (в ценах 1913 г.), объем мирового внешнеторгового оборота в 1840 г. составил 3,7 млрд долл., в 1860 г. — 6,5 млрд долл., в 1900 г. — 39,8 млрд долл.

В начале XX века произошли качественные изменения в развитии ведущих стран мира. С ростом монополий интенсифицировалось мировое промышленное производство. Ведущие позиции в мировой экономической иерархии заняли США и Германия, Англия была оттеснена на 3–4-е место. Значительно повысилась роль внешней торговли как фактора интенсивного экономического роста. За 1900–1938 гг. мировой товарооборот

увеличился более чем в 2,5 раза. После второй мировой войны международная торговля вступила в новую фазу своего развития, во многом обусловленного современным этапом НТР, которая коренным образом преобразила содержание рыночной экономики, а соответственно и международной торговли.

Первые послевоенные годы (1945–1950 гг.) были периодом восстановления разрушенной войной экономики. В эти годы темпы прироста мировой торговли были на 4% ниже, чем в 1880–1913 гг. Вместе с тем это было время формирования целостной системы международной организации мировой торговли, эффективных институтов регулирования отношений мирового хозяйства. Во главе этой работы стояла ООН, формировавшая соответствующие институты управления мирохозяйственным процессом. Господствующая роль принадлежала США, с помощью которых осуществлялась экономическая реконструкция Европы. Для всемирного хозяйства этот этап стал знаменателен тем, что сформировалась обособленная структура социалистических стран во главе с СССР, которые установили свои принципы международных отношений. В результате весь мир и, в частности, мировое хозяйство раскололись на две неравные части: большая часть — капиталистическое мировое хозяйство, меньшая — социалистическое мировое хозяйство.

50-е годы были отмечены серьезным увеличением экономического потенциала европейских стран и США. Уровень их экономического развития превзошел довоенные показатели; темп прироста международной торговли вырос до 2,8–3% в год за период 1949–1960 гг. Успехи в восстановлении хозяйства опирались на тесное взаимодействие западноевропейского и американского капиталов. США по-прежнему занимали место абсолютного лидера, под «аккомпанемент» которого развивалось и совершенствовалось мировое хозяйство. Этот период характеризовался значительными инвестициями в науку и производство как основы предстоящей структурной перестройки экономики, обусловленной современной НТР.

60-е годы вошли в историю как «золотой век» мирового хозяйства. В это десятилетие темпы экономического роста постоянно повышались, наметилось существенное сокращение инфляции и рост занятости, не было разрушительных кризисов и экономических потрясений. Вследствие этого темпы роста мировой торговли составили в среднем 5,4–6,2% в год; объем мирового товарооборота увеличился почти в 3 раза по сравнению с 50-ми годами. Причем темпы прироста внешнеторгового оборо-

та превышали темпы прироста промышленного производства в 2,5 раза. Лидерство по-прежнему сохраняли США, к которым значительно приблизились страны Западной Европы.

70-е годы были отмечены серьезным мировым структурным кризисом 1973–1975 гг., что привело к резкому сокращению темпов международной торговли до 2,3–2,8% в год. Заметно поколебались лидирующие позиции США в мировой торговле. Жесткую конкуренцию им составили европейские страны—члены ЕЭС и Япония. Вместе с тем Запад быстро осваивал и практически использовал достижения НТР, что помогло развитым странам выйти из тупика энергетического кризиса и сделать мощный рывок в научно-техническом развитии.

80–90-е годы — это период качественного совершенствования мирохозяйственных связей. Для всех без исключения государств многократно возросла роль внешнеэкономического фактора. На фоне ярких технологических успехов США, Японии, стран Юго-Восточной Азии, Западной Европы особенно отчетливо проявились факторы неравномерного развития отдельных секторов мирового хозяйства. Большинство стран Азии, Африки и Латинской Америки, уровень развития которых безнадежно отстал от уровня развитых стран, в экономическом отношении были периферией мирового хозяйства. Эти серьезные противоречия выразились в кризисе внешней задолженности 80-х годов, который потряс все здание мировой экономики.

Современный период характеризуется утверждением новых лидеров мировой торговли: стран Юго-Восточной Азии и Китая. Еще более усилились позиции западноевропейских стран. На рубеже 80 и 90-х годов в связи с распадом мировой системы социализма прекратилось блоковое противостояние в мире. Мировое хозяйство функционирует ныне как единая система. Постсоциалистические страны активно включаются в мирохозяйственный процесс на равноправных и всеобщих принципах.

Середина и конец 80-х годов были отмечены некоторыми кризисными явлениями в развитии мировой экономики. В 1985–1990 гг. прирост товарооборота составлял 3–4,1% в год. В 90-е годы, особенно после некоторого спада в 1993 г., произошло резкое повышение темпов международной торговли с 4,8% в 1993 г. до 9,8% в 1996 г. (более 5 трлн долл.). Главными причинами высоких и устойчивых темпов стали прорыв в области информационных технологий и стабильность темпов экономического роста в США и странах ЕС.

По-прежнему США лидируют в международной торговле (12,5% объема мирового экспорта), но очень близко от них находятся Германия (10,4%), Япония (9,6%) и Китай (3,5%).

Качественные перемены происходили и в структуре международной торговли. Значительно выросла доля экспорта готовой продукции (более 50%); особенно высокими темпами развивалась торговля наукоемкой продукцией. За 1990–1996 гг. доля информационных технологий и оргтехники увеличилась с 6,5 до 12,5%, что является отражением кардинальных перемен в структуре ВНП и самом производственном процессе. Современная НТР сделала машиностроительную продукцию основной в структуре международной торговли: ее доля в мировом экспорте выросла с 22% в 1970 г. до 51% в 1997 г. В то же время наблюдалось сокращение экспорта энергоносителей и сырья. На середину 70-х годов приходился пик роста доли этой продукции в мировом экспорте. В 1975 г. она составляла 24,5%, а в 1996 г.— менее 13%.

Тенденция изменения доли продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья претерпела существенные метаморфозы. В 50–60-е годы эти товары занимали значительное место в структуре мирового экспорта (13–14,5%). В 70–80-е годы доля этих товаров сократилась до 12–11%, в 90-е годы имел место рост до 13–14%. Аналогичная тенденция характерна для экспорта товаров широкого потребления: сокращение доли с 14% в 1955 г. до 8,4% в 1975 г., а затем рост до 14% в 1996 г.

Внешнеторговая политика. Организация международной торговли

Внешнеторговая политика как система мер государства, направленная на регулирование внешнеэкономической деятельности, является отражением реальных процессов, происходящих в структуре материального производства, управлении экономикой. Вся история внешнеторговой политики по существу представляет собой борьбу двух основных течений: фритредерства (либерализации) и протекционизма.

В послевоенный период, когда шел процесс восстановления разрушенной экономики, преобладающей линией во внешнеторговой политике был протекционизм. Это полностью отвечало задачам того периода экономического развития мирового хозяйства. Указанная линия обосновывалась господствующей тогда кейнсианской теорией. По мере роста и укрепления экономического потенциала мирового хозяйства возрастала потребность в

широких, неограниченных внешнеторговых связях. Поэтому протекционизм постепенно сменялся либерализацией.

Экономическая послевоенная реконструкция коснулась и сферы международной торговли. Ее главными чертами были создание четкой организационной структуры мировой торговли и постепенное введение принципов либерализма. Характеризуя задачи в области организации международной торговли на рубеже 80–90-х годов, французский исследователь М. Пебро писал: «Должно быть найдено равновесие между наивной свободой торговли и изнеженным протекционизмом. Это равновесие тем более благоприятно для глобального прогресса мировой экономики, чем больше оно повернуто в сторону свободы торговли».

Реализацию этих черт взяло на себя ГАТТ (Генеральное соглашение по торговле и тарифам), созданное в 1947 г. под эгидой США. Тогда договор подписали 23 государства, впоследствии членами ГАТТ стали более 130 стран мира.

Деятельность ГАТТ была направлена на либерализацию условий международной торговли, устранение таможенных и других ограничений. Переговоры в рамках ГАТТ содействовали постепенному снижению импортных тарифов. Так, результатом переговоров в конце 50-х годов было соглашение о снижении тарифов в целом на 25–30%. Следующий раунд переговоров обеспечил снижение тарифов еще на 36% на период 1967–1972 гг. Принципиальное значение имели переговоры в рамках так называемого Уругвайского раунда (1985–1988 гг.). Их участниками были 107 государств. На этих переговорах были приняты принципы внешнеэкономического либерализма, создающие условия для более открытой и беспрепятственной внешней торговли. Среди этих принципов: создание условий для справедливой конкуренции; борьба с демпингом; устранение количественных ограничений; запрет на разного рода дискриминационные меры; формирование особого (преференционального) режима для экспорта промышленных товаров из развивающихся стран.

Уругвайский раунд подтвердил приверженность условиям и стандартам, провозглашенным Венской конвенцией (1980 г.). Были разработаны условия, согласно которым участникам, обеспечивающим снижение импортных пошлин до 6–8% внешнеторговой цены, предоставляется режим наибольшего благоприятствования в торговле. Кроме того, были приняты согласованные правила, защищающие права интеллектуальной собственности.

На уругвайских переговорах были в основном разрешены острые противоречия между США, Западной Европой и странами Юго-Восточной Азии об условиях торговли сельскохозяйственной продукцией. ГАТТ рекомендовало всем странам-участницам отказаться от прямого субсидирования сельскохозяйственного экспорта. Более того, было принято решение о согласованной регламентации торговли услугами.

СССР не принимал участия в деятельности ГАТТ, но в конце 80-х годов были предприняты шаги к сближению с ним и в 1990 г. получен статус наблюдателя в ГАТТ. В настоящее время Россия готовится стать членом ВТО. Присоединение к этой организации — важное условие вхождения в мировое хозяйство. Главным условием вступления в ВТО является существенное снижение уровня таможенных тарифов и отмена внешнеторговых субсидий. Членство в ВТО несет немалые выгоды. По оценкам российских специалистов, это обеспечит получение ежегодных прямых выгод в объеме до 400–480 млн долл., а с учетом косвенных и сопряженных выгод — 1,5 млрд долл.

В последние годы в результате использования согласованных принципов в международной торговле наметилась тенденция к увеличению доли продукции обрабатывающей промышленности в мировом экспорте до 60%, на услуги, в том числе информационные,— до 24%, одновременно доля экспорта топливно-сырьевых товаров упала до 10%. Мировая торговля развивается в направлении новых форм торговли и организации сбыта. Торговые контракты тесно связаны с соглашениями о производственном кооперировании, научно-техническом сотрудничестве. В целом они представляют собой вид компенсационных сделок, кредитных договоров с использованием форм финансового лизинга.

В настоящее время международная торговля функционирует на основе взаимодействия отдельных товарных рынков. Мировой рынок сегментирован по продуктовому (товарному) принципу. Каждый из товарных рынков сформирован как олигополистическая структура, где господствует несколько крупнейших фирм-производителей. Управление этими олигополистическими структурами осуществляется на основе международных товарных соглашений. Вместе с тем каждый рынок, взаимодействуя с другими рынками, создает общее мировое рыночное пространство, в основе своей имеющее конкурентные отношения. Мировое сообщество использует все возможные средства для сохранения конкурентного характера международной торговли, так

как это позволяет поддерживать положительную динамику торговли и непосредственно воздействовать на темпы экономического роста.

Особенности функционирования мировых товарных рынков

Как уже отмечалось, сложное структурное построение мирового рынка предполагает выделение в нем двух крупных структурных уровней. Первый уровень связан с институциональными принципами организации. Здесь формируется система институтов по управлению рыночными процессами, ведущая роль в которой принадлежит международным организациям. Второй уровень является важнейшим и одновременно исходным, так как определяется продуктовыми различиями рынков и потребительскими свойствами отдельных товаров. В соответствии с этим критерием введена классификация рынков по крупнейшим товарным группам, присутствующая в многочисленных статистических изданиях и отчетах: группа топливно-энергетических и сырьевых товаров; машины и оборудование; металлы, химическая продукция, лесоматериалы; сельскохозяйственное сырье и продовольствие; промышленные товары широкого потребления.

Указанные нетоварные группы существенно различаются как по технологии производства, так и по потребительскому назначению. Рынок топливно-энергетических и сырьевых товаров характеризуется рядом существенных особенностей: условия производства этих товаров ограничены и почти невоспроизводимы и имеют капиталоемкий характер; в потребительском отношении данная продукция имеет основополагающее значение для любого вида производственно-хозяйственной деятельности, так как топливо и первичное сырье составляют исходную материальную основу любого изделия. В международной торговле четко сформировались позиции, характеризующие основные группы поставщиков топливно-сырьевой продукции и ее потребителей. В группу поставщиков входят страны, имеющие крупные запасы энергетического и минерального сырья. Это главным образом страны с невысоким уровнем развития: Китай, Индия, Саудовская Аравия, ЮАР, Россия, Иран, Ирак и др. В группу потребителей входят наиболее развитые страны мира: США, Япония, Канада, Австралия, страны Западной Европы.

В данной товарной группе ведущую роль играют нефть, нефтепродукты, природный газ, каменный уголь. Они занимают до 75% всего ассортимента товарной группы. В послевоенный пе-

риод произошло довольно существенное повышение потребления нефти: за 1950–1960 гг. мировое нефтепотребление увеличилось в 7 раз, достигнув 3,4 млрд т в год. Важнейшей международной организацией, контролирующей мировую торговлю нефтью (78% всех достоверных запасов нефти), является ОПЕК. ОПЕК воздействует на мировые цены и условия торговли с помощью квот на годовую добычу. Не меньшее воздействие на мировой экспорт нефти оказывают страны, не входящие в ОПЕК: Россия, Норвегия, Голландия, Китай и др. На условия торговли нефтью в значительной степени влияют и страны—потребители нефти, причем с большей эффективностью, чем страны-производители. После энергетического кризиса 1973–1975 гг. страны Запада существенно сократили нефтепотребление в результате ускорения современного этапа НТР: за 1975–1995 гг. удельный вес нефти в мировом объеме энергопотребления снизился с 45 до 36%; снижение доли угля было незначительным — с 33 до 31%, а доля природного газа увеличилась с 20 до 25%. При этом сократился и удельный вес основных поставщиков нефтепродуктов: стран ОПЕК с 85 до 68%, России — с 22 до 18%. В перспективе к 2010 г. ожидается дальнейшее сокращение потребления и экспорта нефти и угля соответственно на 6 и 9%.

Совершенно иначе выглядит мировой рынок машин и оборудования. Прежде всего его характеризуют самые высокие темпы роста вследствие количественных изменений элементов машин и оборудования, их постоянного совершенствования и качественного усложнения. Второй особенностью данного сектора мирового рынка является тот факт, что торговля ведется значительным количеством фирм, остро конкурирующих между собой. В последние 20–30 лет торговля машинами и оборудованием происходит в рамках соглашений о производственной или научно-технической кооперации. Это предопределило соответствующую форму торговли машинами в виде поставок деталей и узлов, комплектов с обязательным послепродажным сервисным обслуживанием. В начале 90-х годов около 45% общего объема экспорта машин и оборудования осуществлялось в форме межотраслевых и внутриотраслевых поставок узлов и деталей.

Более 80% объема торговли машинами и оборудованием приходится на взаимный обмен стран ОЭСР. Причем представительство развивающихся стран в этом сообществе очень незначительно. Но такое положение объективно, так как основными агентами мирового рынка машин и оборудования выступают те страны, где максимально используются достижения современ-

ной НТР. Это фирмы США, Японии, Германии, Канады, Швейцарии, Голландии и др., которым все более серьезную конкуренцию создают фирмы стран Юго-Восточной Азии и Бразилии. За период 1990–1997 гг. экспорт машиностроительной продукции возрос в Южной Корее, Тайване и Сингапуре более чем в 2 раза. В основном это бытовая электроника и оргтехника, которая благодаря своей дешевизне все глубже проникает на рынки западных стран. За этот же период экспорт машин и оборудования из Бразилии увеличился почти в 3 раза, что позволило ей подняться с 28-го места в мировой иерархии экспортеров до 12-го.

Характерной чертой мирового рынка машин и оборудования является быстрая обновляемость ассортимента. Крупнейшие фирмы США, Японии и Западной Европы обновляют товарный ассортимент за 5–6 лет практически на 100%. Каждый год на мировом рынке появляются десятки принципиально новых видов машин и оборудования, что требует серьезной маркетинговой работы по продвижению, рекламе и распространению новой продукции. Все чаще и масштабней используются «системные продажи», при которых покупателям предлагают товары с комплектующими и сопутствующими изделиями, с сервисом наладки, пуска, ремонта, гарантийного обслуживания.

После машин и оборудования топливно-сырьевой продукции крупнейшей товарной группой является сельскохозяйственное сырье и продовольствие. Основные экспортеры продовольствия — развитые страны Запада. Они выступают главными поставщиками зерна (около 70% мирового экспорта), молочных продуктов (90%), переработанных фруктов и овощей (35%), переработанных мясопродуктов (40%). Итак, на мировом рынке развитые страны господствуют главным образом в качестве поставщиков переработанной продукции. Развивающиеся страны являются основными поставщиками сельскохозяйственного сырья и первичных продовольственных культур: экспорт тропических плодов составляет 90%, сахара-сырца — 53%, рыбы — 35%.

В свою очередь развитые государства в значительных объемах импортируют продовольствие и сельскохозяйственное сырье. По данным за 1996 г., только США покупают не менее 12% мирового экспорта продовольствия, Япония — около 8%, страны ЕС — не менее 13%. Заметной фигурой на мировом продовольственном рынке является Россия: около 20% объема российского импорта составляет продовольствие и сельскохозяйственное сырье. В прошлом СССР был крупнейшим импортером зерновых.

В начале 80-х годов годовые закупки зерна составляли не менее 40 млн т; основными поставщиками были США, Канада, Аргентина. Современная Россия постепенно избавляется от бремени «зерновой» зависимости, хотя еще в 1992 г. было импортировано 29,2 млн т зерна. В 1997 г. ситуация несколько улучшилась: Россия практически полностью отказалась от ввоза зерна, но неблагоприятные климатические условия 1999 г. заставили снова обратиться к его импорту.

Среди развивающихся стран немало тех, кто является постоянным нетто-импортером продовольствия, ощущая нехватку продуктов питания и находясь на грани голода. Это прежде всего большинство стран Африки, некоторые азиатские и латиноамериканские государства. Поэтому зачастую ведущие позиции в экспорте продовольствия рассматриваются как средство оказания политического давления на те или иные страны. В связи с этим на мировом рынке продовольствия отмечается серьезное соперничество. Поскольку все экономически развитые страны покрывают свои внутренние потребности в продовольствии за счет собственных ресурсов, постольку идет жесткая борьба за право быть главным поставщиком продовольствия тем, кто в нем особенно нуждается. Появляются новые фигуры экспортеров, составляя конкуренцию странам Запада: Китай, Бразилия, Аргентина, Таиланд. Россия также имеет хорошие потенциальные возможности превратиться в нетто-экспортера на мировом рынке продовольствия.

Контрольные вопросы

1. Каково содержание двойственной функции внешней торговли как формы международных экономических отношений?
2. Каковы принципиальные отличия условий международной торговли от условий реализации на внутреннем рынке?
3. Особенности динамики и характера международной торговли в 50–60-е и 80–90-е годы.
4. Охарактеризуйте главную цель и содержание деятельности ГАТТ (ВТО).
5. Основные черты и особенности мирового рынка топливно-сырьевой продукции.
6. Основные черты и особенности мирового рынка машин и оборудования.

Список рекомендуемой литературы

1. **Внешнеэкономическая деятельность предприятия/Под ред. Л.Е.Стровского. М.: Закон и право; ЮНИТИ, 1996.**
2. **Давыдов О. Присоединение России к ГАТТ/ВТО — новый этап в освоении мировых рынков//Внешняя торговля. 1996. № 1, 2.**
3. **Илларионов А. Основные тенденции развития мировой экономики во второй половине XX века//Вопросы экономики. 1997. № 10.**
4. **Киреев А. *Международная экономика*. М.: Международные отношения, 1997. Ч. 1.**
5. **Основы внешнеэкономических знаний. 2-е изд./Под ред. И.П. Фаминского. М.: Международные отношения, 1994.**
6. **Пахомов А. Всемирная торговая организация//МЭ и МО. 1997. № 7**
7. **Пебро М. Международные экономические, валютные, финансовые отношения: Пер. с франц. М.: Прогресс-Универс, 1994.**
8. **Фомичев В.И. Международная торговля. М.: ИНФРА-М, 1998.**



Тема 12. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Предпосылки и особенности формирования международного рынка услуг

В настоящее время в мировом хозяйстве наряду с рынками товаров, рабочей силы и капиталов быстрыми темпами развивается рынок услуг. Базой формирования последнего является сфера услуг, которая занимает значительное место в экономике государств мира. Так, доля услуг в ВВП развитых стран составляет сейчас примерно 70%, а развивающихся — 55%.

Особенно быстрый рост сферы услуг происходит во второй половине XX века. Это объясняется следующими факторами:

во-первых, производительность труда в материальном производстве в условиях НТП растет быстрыми темпами, что позволяет значительно сократить численность занятых в этой сфере;

во-вторых, дальнейшее углубление разделения труда ведет к образованию новых видов деятельности и прежде всего в сфере услуг;

в-третьих, в последние десятилетия во многих странах мира достигнута высокая степень зрелости экономики и высокий уровень жизни населения. Практика показывает, что в этих условиях спрос растет прежде всего на услуги.

Международная торговля услугами в отличие от торговли товарами имеет ряд особенностей. Рассмотрим их.

1. Особенностью услуги является то, что она производится и потребляется одновременно и не подлежит хранению.

2. Торговля услугами на мировом рынке тесно связана с торговлей товарами и оказывает на нее все возрастающее воздействие. Это объясняется тем, что для эффективного экспорта товаров необходимо привлекать большее количество услуг, начиная с анализа рынков и кончая транспортировкой и сервисным обслуживанием товаров.

3. Не все виды услуг, в отличие от товаров, пригодны для вовлечения в международную торговлю. Это в первую очередь касается таких видов услуг, как коммунальные и бытовые.

4. Международная торговля услугами в большей степени, чем торговля товарами, защищена государством от иностранной конкуренции.

Рынок услуг отличается большим разнообразием и в свою очередь распадается на более узкие рынки: технологий, туризма, транспортных, информационных и других услуг. Структура рынка изменяется быстрыми темпами. За последние годы снизилась доля транспорта в мировом экспорте: фрахта — с 15,9% в 1975 г. до 12% в 1990 г.; остальных транспортных услуг — с 18,9% в 1975 г. до 15,9% в 1990 г. В то же время повышается доля туризма и таких современных видов услуг, как обмен технологиями, знаниями, опытом, информацией. Они являются наиболее динамичными во всем экспорте услуг. Особенность современного рынка услуг заключается в их диверсификации. Предлагая целые пакеты услуг, компании повышают свою конкурентоспособность, снижают риски от совершаемых операций. Многие виды услуг имеют тенденцию к объединению. Например, биржевые, страховые, банковские и посреднические услуги сливаются в единый комплекс финансовых услуг.

В последние годы доля развитых стран в мировой торговле услугами снижается, однако в настоящее время они являются основными экспортерами и импортерами услуг на мировом рынке. В целом мировой товарооборот услагами за 1980–1997 гг. возрос в три раза, составив к 1998 г. 2605 млрд долл. На семь ведущих стран Запада приходится около 50% мирового оборота услуг. Доля развивающихся стран в международной торговле услугами постепенно растет, но большинство из них имеет отрицательное сальдо по этой позиции. Правда, некоторые из развивающихся стран являются не только крупными импортерами, но и экспортерами услуг. Например, Мексика предоставляет туристические услуги, Южная Корея — инжиниринговые и строительные услуги, Сингапур — финансовые услуги и т.д. Рассмотрим важнейшие виды услуг, представленные на мировом рынке.

Особенности международной торговли лицензиями, know-how и инжиниринговыми услугами

Международная торговля лицензиями и know-how неразрывно связана с рынком технологий. Технология становится товаром только при определенных условиях. Не всякая научно-техническая идея превращается в товар. Из каждых 100 идей разрабаты-

вается не больше одной, а из каждых 100 новых товаров, в которых воплощены новые идеи, рынок принимает не свыше 90.

Технология превращается в товар только тогда, когда создана реальная основа для коммерциализации идеи. Основными формами коммерческой передачи технологии является продажа лицензий и know-how. Кроме того, следует подчеркнуть, что практически весь объем коммерческой передачи технологии оформляется или сопровождается лицензионным договором, в котором помимо запатентованной информации может излагаться ряд других требований, таких как обязательство покупателя использовать полученную технологию только в определенных границах, приобретать в виде так называемых «связанных закупок» большой объем технологически простой продукции — комплектующих изделий, полуфабрикатов и т.д. Лицензия — это документ, удостоверяющий право на определенных условиях использовать какой-либо патент. Лицензии подразделяются на простые, исключительные и полные.

Простая лицензия дает право покупателю (лицензиату) на использование объекта лицензии в определенных пределах. Она допускает многоразовую продажу владельцем одной и той же лицензии на рынке. *Исключительная лицензия* предполагает передачу лицензиату исключительного (монопольного) права на использование объекта лицензии на определенном рынке. *Полная лицензия* предполагает передачу лицензиату всех прав на использование патента, т.е. фактически означает продажу патента. Однако существуют и другие разновидности лицензии. Зачастую при поставках комплектного оборудования для строительства эта сделка сопровождается продажей лицензии. Такая лицензия называется *сопутствующей*, так как она входит составной частью в общий контракт.

В практике торговли лицензиями существует еще понятие «перекрестное лицензирование», при котором участники договора обмениваются лицензиями на принадлежащие им объекты промышленной собственности с целью получения дополнительной прибыли. Государство тоже может вмешаться в процесс использования полученного в стране патента, т.е. принудить патентовладельца передать другим право на использование его патента. Такая лицензия называется *принудительной*.

Другим объектом коммерческих сделок на рынке технологий является *know-how* — незапатентованная технология, включающая научно-технические и экономические знания, производственный и хозяйственный опыт, совокупность навыков.

В настоящее время достаточно хорошо известно, что без знания know-how в большинстве случаев невозможно воспроизвести промышленно освоенную новую технологию. Не имея know-how, практически нельзя применять изобретения, права на которые приобретены у сторонних лиц, являющихся разработчиками. В силу этого know-how приобретает все большую ценность.

На современном этапе НТП, когда особенно быстрыми темпами развиваются высокие технологии, в таких отраслях, как вычислительная техника, электроника, средства связи, значение know-how существенно возросло. При этом современной тенденцией является максимально долгое сохранение секретности know-how. Так как патентное право легко обойти, владельцы новых технологических секретов предпочитают не патентовать свои изобретения, опасаясь их быстрого раскрытия. В связи с этим за последние годы объем международной торговли беспатентными лицензиями (know-how) резко увеличился.

Успеху сделки по продаже новых технологий содействуют такие факторы, как значимость изобретения, его правовая защита, эффективность и освоенность в производстве. Особенно важен последний фактор, так как изобретение, внедренное в производство, позволяет покупателю реально ощутить его технико-экономические преимущества. Однако не следует считать, что продажа лицензий на неосвоенное изобретение (т.е. на «голую идею») не сможет найти покупателя на мировом рынке. В мире существует достаточно много посреднических и внедренческих фирм, которые покупают такие разработки, беря на себя разного рода риски, и занимаются их последующей перепродажей или внедрением в производство.

Особенностью торговли лицензиями и know-how является то, что, с одной стороны, при рекламе необходимо дать техническое описание нововведения и технико-экономическое обоснование, а с другой — следует обеспечить баланс конфиденциальности, чтобы потенциальный покупатель не смог на основе имеющейся информации использовать их объект, не делая последующей покупки. Все это обусловливается еще и тем, что в последние годы помимо официальной большой размах приобрела нелегальная «передача» технологии в форме промышленного шпионажа и технологического пиратства — массового выпуска и продажи технологий-имитаций теневыми структурами.

По некоторым данным, до трети зарубежных служб маркетинга и исследовательских отделов крупных корпораций тем или

иным образом причастны к промышленному шпионажу. Последнее более всего развито в Юго-Восточной Азии.

Если невозможно заинтересовать покупателя в объекте лицензии и know-how, не раскрыв основных сторон изобретения, в мировой практике применяется форма опционного соглашения. Суть этого соглашения заключается в следующем: покупатель вносит предварительную плату (10–30% общей стоимости лицензии) и получает на условиях полной конфиденциальности доступ к информации. После ознакомления с этой информацией он либо покупает лицензию и оплаченная сумма входит в общую стоимость лицензии, либо отказывается от покупки, но при этом уплаченная сумма ему не возвращается.

Еще одним важным элементом рынка технологий является торговля инжиниринговыми услугами. Услуги типа «инжиниринг» возникли в развитых странах в 60-е годы и в настоящее время получили повсеместное распространение. Основной причиной этого называют рост инвестиций в основные фонды предприятий и необходимость повышения эффективности их освоения. *Международный инжиниринг* — это оказание услуг производственного, коммерческого, инженерно-проектного и научно-технического характера. Все виды инжиниринговых услуг можно разделить на две большие группы.

1. Услуги, связанные с подготовкой и налаживанием производственного процесса (предпроектные услуги: исследование почв, разведка ископаемых, топографические съемки и т.д.; проектные услуги: разработка инженерных проектов, оценка стоимости проекта, подготовка рабочих чертежей и т.д.; послепроектные услуги: ведение проекта, проведение приемных испытаний, подготовка инженерно-технического персонала и т.д.).

2. Услуги, целью которых является повышение рентабельности производства (услуги по осмотру и испытанию оборудования, эксплуатации объекта; помощь в финансовых вопросах, реализация продукции, внедрение систем информационного обеспечения и т.д.).

Международный инжиниринг может быть оказан либо генеральным подрядчиком, либо поставщиком технологии, либо инженерно-консультативной фирмой.

Генеральный подрядчик обычно предоставляет строительный инжиниринг, заключающийся, главным образом, в проектировании и поставках оборудования, а также его монтаже, приемном испытании и т.п., как правило, в рамках отдельного контракта. *Поставщик технологии* оказывает услуги техноло-

гического инжиниринга, суть которого заключается в продаже заказчику технологии, предполагающей одновременную передачу know-how, производственного опыта, патента. *Инженерно-консультативные фирмы* предоставляют услуги консультативного инжиниринга. Услуги подобного рода помогают сократить сроки осуществления проектов, быстро получить специальные знания, опыт в области техники и технологии, организации и управления производством и сбытом, повысить эффективность капиталовложений и т.д. Поскольку консультант независим от администрации заказчика, он способен объективно оценить сложившуюся ситуацию на фирме, выявить имеющиеся недостатки и упущения, поставив о них в известность заказчика.

В связи с тем, что услуги инжинирингового типа часто присутствуют в одном пакете с другими формами передачи технологии, создаются определенные трудности для предпринимателей, заключающих такого типа сделки. Например, бывает сложно определить стоимость услуг или их долю в общей сумме контракта, решить вопрос о распределении поступлений между промышленниками, научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими организациями и т.п.

Наибольшую сложность представляет вопрос разграничения инжиниринга и передачи know-how. Главное отличие состоит в том, что при оказании услуг типа «инжиниринг» обязательно проведение оговариваемого в контракте комплекса работ по заданию заказчика. При простой передаче know-how это вовсе не обязательно.

Говоря о современной тенденции развития международной торговли технологиями, следует отметить следующее.

1. Обмен технологиями все чаще рассматривается как равноправная часть деловой стратегии предприятия. Например, продажа лицензий способствует торговле товарами за счет поставок комплектующих изделий или сырья, что является, в свою очередь, средством для проникновения на рынок ряда стран.

2. Все чаще соглашения о передаче технологий включают комплексное предоставление услуг, в том числе передачу know-how, патентных прав, конструкторской и технологической документации, выполнение работ типа «инжиниринг» и т.д.

3. Темпы роста торговли технологиями значительно опережают темпы роста торговли другими товарами. Ожидается, что к 2000 г. мировой оборот торговли лицензиями составит свыше 500 млрд долл. Причина столь быстрого развития международного рынка технологий заключается в высокой рентабельности

торговли такими товарами. Так, при продаже технологий издержки обычно составляют не более 10–25% объемов реализации.

4. Все чаще на основе лицензионных соглашений возникают и развиваются кооперационные связи между фирмами.

5. Участие в международной торговле технологиями дает большие перспективы, но требует тщательной проработки соглашений и договоров. Квалификация специалистов при этом должна быть выше, чем при заключении сделок по экспорту-импорту традиционной продукции.

Состояние и факторы развития туризма

Значительную и все увеличивающуюся долю в международной торговле услугами составляет туризм.

Туристом, в соответствии с международной статистикой, является любой человек, посещающий другую страну с любой целью, кроме профессиональной деятельности, оплачиваемой в этой стране. Различают три основных вида международного туризма: рекреационный, научный и деловой.

Рекреационный туризм — это туризм, который связан с отдыхом в широком смысле слова. Сюда могут входить поездки с целью лечения, занятий спортом, посещения спортивных соревнований, встречи с друзьями и родственниками.

Научный туризм — это участие в научных симпозиумах, конгрессах, конференциях.

Деловой туризм — это встречи с деловыми людьми, посещение предприятий, международных выставок с ознакомительной целью и возможностью в последующем заключения контрактов.

В настоящее время индустрия туризма является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей сферы услуг мирового хозяйства. За последние годы темпы роста числа прибытий иностранных туристов в мире в среднем составляли 5,1% ежегодно, а валютных поступлений — 14%. Например, в 1992 г. было зарегистрировано 476 млн прибытий туристов, а доход составил 279 млрд долл. США.

Международный туризм является одной из трех крупнейших отраслей в мире, уступая лишь автомобилестроению и нефтедобывающей промышленности. В начале 90-х годов суммарный доход всех стран мира от международного туризма составил примерно 7% общего объема мирового экспорта и 30% мирового экспорта услуг. По прогнозам экономистов после 2000 г. туризм станет ведущей экспортной отраслью в мире. Для многих госу-

дарств иностранный туризм является важнейшим фактором роста национальной экономики и существенным источником поступлений от экспорта. Например, 50% ВВП Багамских островов образуется за счет иностранного туризма. Доходы Испании от туризма составляют около 19 млрд долл. (около 5% ВВП страны), США — 45,2 млрд долл. (свыше 5% стоимости экспорта), Турции — 2,7 млрд долл. (20% стоимости экспорта). Следует отметить, что международный туризм в мире распределяется крайне неравномерно вследствие различий в уровнях социально-экономического развития отдельных стран и регионов. На промышленно развитые страны приходится 70—75% всех совершаемых в мире зарубежных поездок, при этом на долю стран Европейского союза приходится около 40% прибытий туристов и валютных поступлений.

Мировой опыт показывает, что значение туризма для развития экономики страны велико. Во-первых, выездной туризм создает условия для расширения производства товаров и услуг в результате увеличения платежеспособного спроса за счет иностранных покупателей. Так, иностранные туристы покупают значительную часть некоторых товаров: во Франции — одежду и косметику, в Италии — обувь, в Швейцарии — часы. Во-вторых, туризм способствует созданию дополнительных рабочих мест в непроизводственной сфере. В-третьих, туризм способствует повышению деловой активности, обмену информацией, научными знаниями.

Индустрия туризма в целом отличается достаточно высокой капиталоемкостью. При этом в крупных туристических центрах в структуре затрат 50—60% составляют затраты на размещение и питание. Хотя инвестиции в индустрию туризма относятся к числу наиболее перспективных, но в связи с высокой капитало- и трудоемкостью, а также сезонностью отрасли капитал довольно избирательно относится к сфере туризма. В развитых странах часть затрат, связанная со строительством дорожной сети, оборудованием зон отдыха, организацией выставочных центров и т.п., обычно финансируется государством, а частный капитал финансирует строительство и эксплуатацию предприятий по обслуживанию туристов.

Для международного туристического рынка характерны качественные различия обслуживающих предприятий одного и того же класса, что предполагает высокую эластичность цен в зависимости от соотношения спроса и предложения. Цена на туристические услуги выступает не только как регулятор равно-

весия спроса и предложения, но и как активный рычаг воздействия на производство туристического продукта: повышение цен стимулирует строительство хорошо оборудованных туристических объектов и улучшение качества обслуживания.

В последние годы первостепенным фактором, влияющим на развитие туризма, стала индивидуальная туристическая активность. Так, в 90-х годах примерно 40% туристов из государств с развитой экономикой предпочли самостоятельно организовывать свои поездки, 60% частично или полностью пользовались услугами фирм. Отличительной чертой туризма является его сезонность, что приводит к периодическому простаиванию материальной базы и рабочей силы и при этом требует ресурсов для их поддержания. Кроме того, конъюнктура туристического бизнеса изменчива и находится под значительным влиянием стихийных бедствий, транспортных катастроф, террористических актов, войн и др. Система реализации туристического продукта включает сеть сбыта, состоящую из оптовых фирм (туроператоров) и различных фирм (турагентов), охватывающих все сегменты туристического рынка.

В туристической индустрии прослеживается процесс концентрации капитала, ведущий к образованию монополий. Например, в Великобритании процесс слияния значительного количества турагентств в крупные национальные туроператорские группировки начался более десяти лет назад и в настоящее время там наблюдается высокая степень концентрации туристического бизнеса (приблизительно $^3/_4$ проданных английских туристических поездок приходятся на пять туроператорских группировок).

Все большее распространение получают новые формы сбыта, что связано с внедрением в туристический бизнес организаций и предприятий из смежных секторов экономики. Продажей туристических услуг стали заниматься гостиничные и ресторанные объединения, торговые дома, универсальные магазины, издательства и другие предприятия, которые уже приобрели репутацию, имеют свою клиентуру и налаженную сбытовую сеть. Например, в 1990 г. на туристический рынок Дании вышла фирма с дешевыми чартерными поездками — «Ларсен-Райзер». Ее директор является владельцем магазинов по продаже постельного белья. В 73 магазинах фирмы предлагались 112 тыс. чартерных поездок в Испанию и Турцию. В последние годы усиливается тенденция к специализации фирм и интернационализации сбыта. Укрепившись на национальных рынках, туроператоры открывают

филиалы в других странах. Так, «Тьереборг» (Дания) имеет отделения в Великобритании и Германии, а «Отель-план» (Швейцария) — во Франции, Германии, Бельгии, Испании и других странах.

Мировой рынок информации

Современная научно-техническая революция коренным образом изменила значение информации в общественном производстве. По мнению многих специалистов, экономическая роль государства в мире определяется теперь не количеством производимых станков, оборудования, стали и т.п., а объемом используемой информации и знаний.

В настоящее время деятельность любой фирмы немыслима без широкого изучения и использования различного вида информации. Информация оказывает влияние на рост производительности труда, применение новейших техники и технологии производства, сроки проектирования и строительства, качество товаров и услуг.

Следует отметить, что темпы роста средств информатики в последние годы значительно превышают темпы роста таких основных экономических показателей, как ВВП, объем промышленного производства и внешней торговли. Особенно быстро развивается программное обеспечение, которое является базой новой технологии в информационных системах (табл. 12.1).

Мировой рынок информационных услуг стал создаваться быстрыми темпами в конце 80-х годов, что было связано с ухудшением экономической ситуации, обострением конкурентной борьбы, усложнением структуры управления компаниями и производством в целом. Из таблицы видно, что все структурные элементы рынка услуг развиваются высокими темпами, но особенно быстро растут услуги, связанные с программным обеспечением.

В информационный рынок входит экономическая, правовая, медицинская, научная и другая информация для специалистов и массового потребителя.

Владельцами информации являются научно-исследовательские организации и институты, издательские организации, обладающие мощной финансовой и технической базой. Они занимаются сбором, обработкой, хранением и передачей информации на коммерческой основе посредникам и пользователям. В этой связи наиболее сложным вопросом для владельцев является выбор техники и методики обработки, хранения и поиска данных.

Таблица 12.1

Объем производства средств информатики в мире

Средство информации	Объем производства, млрд долл.			Среднегодовые темпы прироста, %
	1986 г.	1990 г.	1995 г.	
Оборудование	224	353	621	12
Программное обеспечение	84	174	433	20
Телекоммуникационные и компьютерные услуги	85	107	143	6
Всего	393	634	1197	13

Источник: World Economic Survey. 1996.

Важную роль играет появление сетей ЭВМ, обеспечивающих сбор, хранение, обработку и передачу больших массивов информации. За последние 25 лет произошло повышение эффективности микросхем и снижение их себестоимости. Так, цена одного бита — самой мелкой единицы количества информации — в 1970 г. была равна 1 центу США, в 1980 — 0,1, а сегодня — 0,001 цента. За это время микросхемы в расчете на один бит стали в 1000 раз дешевле и во столько же раз эффективнее.

Примерно 75% современного мирового рынка информационных услуг приходится на пять экономически наиболее развитых стран. При этом доля США составляет свыше 50%, что значительно больше их доли в мировой торговле традиционными товарами (12%). На втором месте стоит Япония, доля которой равна 10%.

Наиболее динамичной частью мирового информационного рынка является сектор деловой информации. Возрастанию роли обмена информацией способствовало решение ВТО о распространении режима либерализации на рынок телекоммуникаций в 1998 г.

Из всего вышесказанного следует вывод о том, что сфера услуг занимает значительное место в мировом хозяйстве, причем роль ее неукоснительно возрастает.

Контрольные вопросы

1. Какие факторы оказывают влияние на быстрый рост сферы услуг?
2. Как изменилась структура мирового рынка сферы услуг в последние годы?
3. Назовите основные виды лицензий.
4. В чем отличие know-how от лицензии?
5. В чем сущность международного инжиниринга?

6. Почему в последние годы быстрыми темпами развивается мировой ры нок информации?
7. Назовите основные виды международного туризма.

Список рекомендуемой литературы

1. **Алдакушина Е.** Современная торговля услугами//Внешняя торговля 1999. № 3.
2. **Балабанов И.Т., Балабанов А.И.** Внешнеэкономические связи: Учеб пособие. М.: Финансы и статистика, 1998.
3. **Буглай В., Левенцев Н.** Международные экономические отноше ния. М.: Финансы и статистика, 1996.
4. **Воронова Б.** Практика управления рынком иностранного тури ма//Международный бизнес России. 1996. № 1, 2.
5. **Основы** внешнеэкономических знаний//Под ред. И.П.Фаминского М.: Международные отношения, 1994.
6. **Сергеев Л.** Иностранный туризм в Италии//Международный бизне в России. 1995. № 11.
7. **Фирсов В.** Международный рынок технологий//МЭ и МО. 1994 № 1.
8. **Фомичев В.И.** Международная торговля. М.: ИНФРА-М, 1998.



Тема 13
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Становление и развитие международной валютно-финансовой системы

Международные валютно-финансовые отношения характеризуют сферу распределения в комплексе международных экономических отношений. Эти отношения по своей сути отражают процессы распределения полученных доходов и финансирования новых циклов производства. Носителями данных отношений выступают деньги, речь идет о денежных расчетах на приобретенные на международном рынке товары и услуги, о роли и месте денежного посредничества, о движении капиталов между странами.

Международные валютно-финансовые отношения практически проявляют себя в целостной системе, которая отражает степень зрелости международных экономических отношений, действующих денежных и расчетных форм, сложившихся институциональных принципов. Основой международных валютно-финансовых отношений являются расчеты между странами, опосредующие внешнеторговый товарообмен. Расчеты и платежи по внешнеторговым поставкам существовали с незапамятных времен. Как относительно обособленная и развитая часть международных экономических отношений международная валютно-финансовая система (МВФС) сложилась во второй половине XIX века. Исторически ее формирование связано с господством во всем мире денежной системы золотого стандарта. Золотой стандарт означал такое денежное обращение, которое базировалось на золоте и предполагало полный и беспрепятственный обмен бумажно-денежной массы на золото.

Организационно это закреплялось международным соглашением, подписанным более чем 20 странами Европы и Америки в 1867 г. в Париже. Таким образом, Парижская система провозгласила золото всеобщей формой мировых денег. Международные расчеты сливались с принципами национальных денежных систем. Денежное обращение было представлено на 60% бу-

мажной массой, которая имела твердое обеспечение металлом, и на 40% — в золотых монетах. Курс национальных денежных единиц приравнивался к определенному весовому количеству золота и устанавливался в зависимости от количества золота в обращении. Стоимость национальной валюты жестко фиксировалась. Например, курс английского фунта стерлингов 1897 г. составлял 113,006 грана чистого золота, доллар США был равен 23,22 грана (гран — мера веса драгоценностей в английской системе мер, равная 64,8 мг). Регулирование курсов валют обеспечивалось через пределы, ограниченные «золотыми точками».

Система золотого стандарта просуществовала до первой мировой войны. В годы войны золотой стандарт стал рушиться. Огромные расходы ведущих государств мира на подготовку и ведение войны сделали невозможным золотое денежное обращение. Постепенно происходило «вымывание» золота из обращения и замена его бумажными деньгами. Правительства стали отказываться от свободного и беспрепятственного обмена бумажной массы на золото. Некоторые европейские страны, в первую очередь Великобритания, предприняли попытку вернуться к золотому стандарту. На международной конференции в Генуе в 1922 г. страны договорились о сохранении позиций золота как универсального международного платежного средства. С целью сохранения золотого стандарта по предложению Дж. М. Кейнса в ряде стран обратились к системе частичного обмена бумажных денег на золото. Такой обмен осуществлялся на большие массы золота: от 100 тройских унций и выше (тройская унция — мера веса в английской системе мер, равная 31,1 г). Данная система получила название *золото-слиткового стандарта*. Но она так и не смогла спасти золотой стандарт. Кризисные явления в экономике многих государств, неконтролируемый рост бумажно-денежной массы в 20-х годах оказали дестабилизирующее влияние на международную торговлю и платежные балансы. Удерживать курсы валют в неизменном виде становилось все труднее. Мировой экономический кризис 1929 г. нанес окончательный удар по золотому стандарту, который был девальвирован по сравнению с уровнем 1914 г. практически вдвое; в 1934 г. более чем на 70% был девальвирован доллар США.

Вторая мировая война помешала кардинальному решению вопроса о перестройке МВФС. В июле 1944 г. по инициативе США в Бреттон-Вудсе была созвана международная конференция, на которой обсуждалось будущее послевоенное устройство мира, в частности новые принципы развития МВФС.

Исходя из опыта довоенного развития, когда все более утверждалось свободное колебание курсов национальных валют, было решено отказаться от свободно плавающих курсов и ввести твердые курсы. Но принципы фиксации предлагались иные, чем в системе золотого стандарта. Они были связаны с возросшей ролью доллара США как эталона расчетов и главного международного платежного средства. Впервые создавалась система многостороннего регулирования международных расчетов. Для этого был образован Международный валютный фонд (МВФ) как организация многостороннего валютно-финансового сотрудничества. Страны, ставшие членами МВФ, поддержали политику твердых валютных курсов и выработали совместные принципы регулирования международных расчетов. Сердцевиной МВФС становится не золото, а доллар США как валюта экономически самого могущественного государства в мире. Фиксация валютного курса денежной единицы страны — члена МВФ означала его привязку к доллару по курсу: 1 тройская унция равна 35 долл. Режим фиксации курсов предполагал колебания только в пределах ±1%. Золото лишь номинально выступало международным платежным средством, фактически эту роль взял на себя доллар США.

В данной системе, получившей название Бреттон-Вудской, США заняли исключительные позиции, так как все прочие страны в международных расчетах должны были расплачиваться либо долларами, либо золотом. Кредитная эмиссия Федеральной резервной системы (ФРС), таким образом, обеспечивала преимущества США как мировому кредитору.

Каждая страна — член МВФ должна была поддерживать свой валютный курс в рамках соглашения о МВФ. В случае отрицательного сальдо платежного баланса рекомендовалось поддерживать равновесие долларовыми интервенциями, покупая доллары на золото. Если этого оказывалось недостаточно, предлагалось воспользоваться кредитами МВФ или международных кредитных институтов: МБРР, МАР, БМР и пр.

Бреттон-Вудская система, получившая название *золотодевизного стандарта*, успешно существовала до начала 70-х годов. Уже в конце 60-х годов США не могли поддерживать курс доллара на уровне 35 долл. за унцию золота. Сумма краткосрочных обязательств США как мирового кредитора существенно превышала объем запасов золота, поддерживающий курс доллара. Дефицит платежного баланса США в 1970 г. (свыше 10 млрд долл.) поставил под сомнение надежность использования доллара в качестве основы фиксации валютных курсов. Под давлени-

и западноевропейских конкурентов США девальвировали доллар в 1971 г. до 38 долл. за унцию и заявили о прекращении его обмена на золото. В среднем на 12–15% были девальвированы валюты европейских стран (германская марка, швейцарский и французский франки, голландский гульден), вследствие чего существенно укрепились их позиции как международно признанных платежных средств.

На смену Бреттон-Вудской пришла новая система расчетов — Ямайская. В январе 1976 г. на международной конференции членов МВФ в столице Ямайки Кингстоне были выработаны изменения, обусловившие современный облик МВФС. Главная направленность Ямайских решений — демонетизация золота, которое полностью вышло из обращения, сохранив за собой лишь резервные функции как одного из ликвидных ресурсов.

С 1978 г. отменена официальная цена золота как денежного товара. МВФ получил право продажи запаса золота. Страны — члены МВФ утвердили необходимость свободного курсообразования. Если в 1971 г. расширились пределы колебаний курсов до 2,25–4%, то после 1976 г. всякие ограничения в курсовых колебаниях были сняты. В качестве средств международных расчетов утвердились национальные денежные единицы. Причем абсолютные позиции доллара США были потеснены другими СКВ: немецкой маркой, голландским гульденом, французским франком, швейцарским франком, японской иеной, а также международными счетными единицами — СДР и ЭКЮ.

Особенности европейской валютной системы

Валютная система функционировала как единая система международных расчетов без разделения на региональные составные части. В 50–70-х годах объективно сложились три основных центра международного сотрудничества и расчетов: США, представленные рынком доллара; Западная Европа, представленная рынками европейских валют; азиатский центр, представленный рынком японской иены и расчетами между быстроразвивающимися государствами Азии (Япония, Китай, Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Филиппины, Малайзия, Таиланд).

Быстрое и довольно обособленное развитие получил западноевропейский центр МВФС. Главные причины этого — серьезное усиление позиций в мировой экономике и эффективное развертывание международной экономической интеграции в рамках европейского континента.

В первые послевоенные годы в Европе полностью и безраздельно господствовал доллар США. Это господство было обусловлено не только участием европейских стран в МВФ, но и реализацией плана Маршалла по экономической реконструкции Европы. Финансирование европейской реконструкции осуществлялось на основе долларового кредитования. К началу 60-х годов экономический потенциал Европы существенно усилился, что отразилось в участии западноевропейских валют в международных расчетах (немецкая марка, французский и бельгийский франки, голландский гульден). Постепенно участники западноевропейской интеграции стали осуществлять меры, направленные на сближение национальных систем управления экономикой, финансово-бюджетных систем и денежного обращения. В результате реализации этих мер начала складываться европейская региональная валютная система.

В 1964 г. был создан валютный комитет ЕЭС, куда входили управляющие центробанков. Были выработаны совместные принципы регулирования платежных балансов и управления колебаниями курсов национальных валют. В начале 70-х годов были осуществлены меры по ослаблению взаимных колебаний курсов. Предел колебаний по отношению к доллару определяемый МВФ, постоянно изменялся: сначала он составлял ±2,25%, затем 4,5%, после чего был снижен до 2%, а затем и до 1,5%. Была сформирована система «валютной змеи». Однако согласованность в валютной политике достигалась весьма непросто из-за существенных различий в целях национальной экономической политики отдельных стран.

В 1978 г. была создана Европейская валютная система (ЕВС), в рамках которой удалось разработать взаимоприемлемую методику согласования курсов национальных валют не на базе доллара США или другой национальной валюты, а на базе международной расчетно-денежной единицы ЭКЮ. Такой принцип значительно сблизил курсовые значения валют и сделал возможным осуществление расчетов без участия доллара США. Указанный принцип, получивший в литературе название «корзинного», способствовал проведению взаимных расчетов на более твердой основе. Курс ЭКЮ сформировался как средневзвешенное значение курсов валют всех стран — участниц ЕЭС (сначала курс формировался по 6 валютам, а затем по 13). С 1973 г. действует Европейский фонд валютного сотрудничества (ЕФВС), осуществлявший согласованное сальдирование расчетов между центробанками. С 1975 г. функционирует Европейский инвес-

тиционный банк (ЕИБ), призванный финансировать на согласованной основе крупные долгосрочные инвестиционные проекты в масштабе ЕЭС.

В конце 80-х годов страны Европейского сообщества приняли общие требования к валютам стран-участниц: уровень инфляции не должен превышать 8% в год, дефицит госбюджета — не более 3% ВВП, величина государственного внутреннего долга — не более 60% ВВП. В случае несоответствия выдвинутым требованиям центробанк данной страны обязан осуществить валютные интервенции для поддержания курса валюты, снизить процентные ставки и операциями с ценными бумагами поддержать обусловленный уровень макроэкономического равновесия. В наиболее трудных случаях возможен кредит на выравнивание платежного баланса, предоставляемый из средств Европейского фонда валютного сотрудничества.

Важной особенностью ЕВС является то, что курсообразование и вся валютная политика в целом базируются на международной платежной единице ЭКЮ. В течение 1990–1994 гг. странам ЕС удавалось проводить согласованную денежно-кредитную политику и добиваться минимальных пределов колебаний валютных курсов. С 1994 г. начал свое функционирование Европейский валютный фонд — организация, рассматриваемая в качестве предшественника Европейского центрального банка. Она поставила еще более жесткие условия совместного согласованного курсообразования. При этом курсы национальных европейских валют формируются не на базе доллара США, а на базе ЭКЮ, которая получает все более широкие функции. Не ограничиваясь только функцией средства согласованного регулирования валютных курсов, ЭКЮ начинают использовать как международное платежное средство в расчетах за внешнеторговые поставки, как средство долгосрочного финансирования, как надежное средство резервирования, а также в операциях физических лиц. Более 600 европейских банков используют ЭКЮ в своих операциях. Обеспечение кредитной эмиссии ЭКЮ осуществляется через взаимные депозиты центробанков в форме перекрестных свопов. Это дает 80% объема эмиссии, 20% обеспечивается долларовыми резервами и резервами золота. Каждый центробанк поддерживает свои активы в ЭКЮ через механизм краткосрочного взаимного финансирования в течение 3–6 месяцев в пределах своей квоты.

Новый этап развития ЕВС начался в 1999 г. в связи с повсеместным введением европейской международной денежной единицы евро, полностью заменяющей национальные валюты. С

1999 г. центробанки стран-участниц начинают отказываться от эмиссии национальных денег, возлагая ответственность за формирование совместной эмиссионной политики на Европейский центробанк. Переход на новую валюту будет постепенным, затрагивая не все страны сразу, а по мере готовности. Он завершится к июлю 2002 г. С введением европейской денежной единицы евро создан мощный международный финансовый центр, который изрядно потеснит позиции доллара США. Разрозненные национальные валютные рынки европейских стран сомкнутся в единое целое, образуя огромный внутренний финансовый рынок в масштабе континента. Общая валюта повысит эффективность ценообразования, укрепит конкурентоспособность европейских товаров в мировой торговле. Существенно ослабнут позиции американских финансовых рынков.

Введение евро коренным образом должно изменить соотношение основных финансовых центров МВФС. Влияние ЕВС довольно многопланово и неоднозначно. Оно по-разному скажется на различных странах. Основные участники ЕС, по мнению немецких специалистов, несомненно, выигрывают. Немало выгод получат страны, тесно сотрудничающие с ЕС: восточноевропейские, балтийские государства, а также Россия и другие страны СНГ. В XXI век Европа вступает с важной инициативой, которая существенно укрепит ее позиции в мире.

Мировой валютный рынок: механизм функционирования

Важнейшей составной частью МВФС является мировой валютный рынок как сфера купли-продажи инвалюты между различными странами. Его участниками являются крупные коммерческие банки, финансовые и инвестиционные компании, фондовые биржи, ТНК, центробанки, посреднические организации и отдельные лица, международные финансовые организации.

Мировой валютный рынок осуществляет движение денежных ресурсов между государствами, опосредуя международную торговлю товарами и услугами, международную миграцию капиталов. На мировом валютном рынке осуществляются расчетные и кредитные операции, обслуживающие товарные сделки; валютообменные операции; операции, обусловливающие движение капиталов из страны в страну; операции с ценными бумагами.

Мировой валютный рынок представлен рядом крупных центров, где сосредоточились наиболее мощные и влиятельные банки и биржи, финансовые корпорации. Самым представительным,

несомненно, является американский центр, в котором главную роль играет Нью-Йорк как средоточие крупнейших финансовых институтов мира. Сердцевиной Нью-Йорка, бесспорно, считается Нью-Йоркская фондовая биржа. Под стать американскому центру — европейский, представленный биржами и банками Лондона, Амстердама, Парижа, Цюриха, Франкфурта-на-Майне. Более молодой, но растущий и быстроразвивающийся азиатский центр — Токио, Сингапур, Гонконг. Важной составной частью мирового валютного рынка являются рынки евровалют. Это особые рынки, где операции совершаются в инвалютах, находящихся за пределами национальной юрисдикции. Сюда также относятся оффшорные территории, где отсутствуют налоги и сведены к минимуму надзор и контроль.

Основные функции мирового валютного рынка: 1) осуществление расчетов по внешнеторговым договорам; 2) регулирование валютных курсов; 3) диверсификация валютных активов участников рынка; 4) страхование (хеджирование) валютных рисков; 5) получение прибыли участниками (спекуляция) на разнице валютных курсов.

Валютообменные операции (торговля валютой) составляют основу функционирования мирового валютного рынка. Все валютные операции делятся на два вида: кассовые и срочные.

Кассовые сделки осуществляются участниками рынка для получения необходимой валюты в течение одного—двух дней. Кассовая сделка осуществляется на условиях «спот» (spot), т.е. с немедленной поставкой покупаемой (продаваемой) валюты. Курс валюты в кассовых сделках фиксируется на день и час оплаты контракта. При этом разделяются курсы безналичных сделок (это около 90% объема кассовых операций) и курс наличных сделок. Главный смысл кассовой сделки — обменять одну валюту на другую. Но вместе с этим она может иметь и спекулятивный подтекст и использоваться для получения дополнительного дохода из-за колебания валютных курсов. Развитие средств телекоммуникаций и электронных межбанковских переводов сделало возможным ускорение межбанковских расчетов. Два рабочих дня, в течение которых осуществляется поставка валюты, в этих условиях могут быть разделены, если курсы обмениваемых валют подвержены сильным колебаниям. Фиксируется отдельно курс сделки спот «сегодня» (today) и курс сделки спот «завтра» (tomorrow). Разница курсовых значений на дату «сегодня» и дату «завтра» определяет возможность получения дополнительного дохода.

Объем кассовых операций, проводимых на международных валютных рынках, велик. Он составляет около 60% общего объема операций межбанковского рынка. Если в 1990 г. дневной объем всех операций мирового рынка составлял примерно 650 млрд долл., то в 1998 г. — почти 1 трлн 750 млрд долл. На кассовые сделки приходится не менее 900 млрд долл.

Срочные валютные операции рассчитаны на срок гораздо больший, чем два рабочих дня. Цели таких операций — конверсия валют для получения дохода, получение прибыли за счет курсовой разницы, страхование валютных позиций от возможных потерь. Характерным для срочных сделок является то, что сама валюта участникам сделки неинтересна. Их интересуют процентные ставки. Приобретение той или иной валюты — это лишь повод для получения дополнительного дохода.

Наиболее распространенными срочными операциями являются *форвардные сделки*. Они осуществляются между банками и финансовыми компаниями на межбанковском рынке. Такие сделки рассчитаны на срок от 3 дней до 12 месяцев. В момент заключения сделки фиксируются курс валюты и сумма сделки. Курс фиксируется с расчетом будущего повышения или снижения фактического курса валюты. Огромное значение имеет механизм формирования курсов форвардных сделок. Его основу составляет курс спот минус дисконт (депорт), либо плюс премия (репорт).

Форвардный курс, в котором учтены премия или скидка, именуется курсом «аут райт». По «правилу большого пальца» валюта с более низкой процентной ставкой всегда будет продаваться на форвардном рынке с премией по отношению к валюте с более высокой процентной ставкой. Но обычно при расчете форвардного курса учитываются величины депозитных процентных ставок по обмениваемым валютам. Ведь покупатель реально имеет альтернативу форвардной сделке. Он может купить данную валюту на условиях спот, а затем положить ее в банк на депозит. Поэтому он всегда сравнивает условия сделок. Критерием является величина дохода при осуществлении форвардной сделки и реализации отмеченного варианта. Репорт форвардного курса должен превышать величину ставки банковского депозита, тогда форвардная сделка будет выгодной. Исходя из этого, форвардный курс может быть рассчитан по формуле:

$$КФ = \frac{КС(1+А)}{1+LIBOR},$$

где КС — текущий курс валюты (спот); А — процентная рыночная (депозитная) ставка; LIBOR — ставка ЛИБОР (Лондонского рынка краткосрочных депозитов).

С начала 70-х годов на мировом валютном рынке большое распространение получили *фьючерсные сделки.* Фьючерсные сделки впервые появились на товарных биржах, где вели торговлю сезонными товарами (зерно, сахар, каучук, джут, кофе, нефтепродукты). Сделки на будущий срок, под будущие поставки товаров получили широкое распространение в 60-х годах. Родиной фьючерсной торговли считают Чикагскую товарную биржу (CME). В начале 70-х годов впервые стали осуществлять операции с финансовыми (валютными) фьючерсами. По сути своей и механизму осуществления фьючерсная сделка мало отличается от форвардной. Это также поставка товара на будущий срок по заранее обусловленной цене (на 1, 2, 3, 6, 12 мес.).

Особенности фьючерсного контракта: реализация контракта совершается точно в намеченный срок держателем фьючерса; фьючерсами торгуют только биржи, а потому торговля ведется по строгим правилам и стандартным условиям. Реальной поставки товара не происходит. Расчеты по фьючерсам осуществляются через расчетную палату. При этом расчеты по текущим прибылям и убыткам ведутся ежедневно.

Фьючерсные контракты позволяют получать прибыли на разнице цен по мере роста спроса на товар в расчете на благоприятную динамику цен в будущем. Другая цель фьючерсного контракта — страхование (хеджирование) неблагоприятных изменений валютных курсов посредством покупки фьючерсного контракта, противоположного условиям сделки спот.

Валютные опционы — это контракты, обусловливающие возможность купить или продать определенное количество валюты по фиксированной цене на будущий срок. Покупающий право на покупку или продажу опциона не обязан выполнять условия, он может от них отказаться, отдав за это часть дохода. Существует опцион на покупку (call) и опцион на продажу (put). Покупатель опциона call имеет право купить валюту в течение отведенного времени по фиксированному курсу. Продавец опциона call обязан продать данное количество валюты, если опцион будет выполнен, т.е. если покупатель не откажется его купить. Покупатель опциона put имеет право продажи инвалюты в течение данного срока по фиксированной цене. Продавец опциона put обязан купить данное количество валюты по определенной цене при выполнении условий договора.

Цена опциона — это премия за отказ от выполнения контракта или плата за риск при покупке права. В отличие от форварда опционный контракт, являясь необязательным для исполнения, дает возможность нескольких вариантов: исполнить контракт, оставить контракт без исполнения либо продать его до истечения срока. Такой маневр делает опционный контракт одновременно средством страхования валютных рисков при неблагоприятном движении валютного курса и средством получения дохода при движении валютного курса в благоприятном направлении.

Большое распространение на международных валютных рынках получили операции «своп» (swap). Их можно причислить к финансовым инновациям, широко распространившимся в 80-е годы. Они используются банками и корпорациями для управления активами и пассивами. По сути своей сам термин swap означает мену, обмен. В данном случае происходит обмен результатами проведенных валютных операций. Купля-продажа валют осуществляется на разных условиях (например, покупка валюты на условиях спот и продажа на условиях форвард). Существует много разновидностей свопов. Главные из них: процентный своп и валютный своп. *Процентный своп* обычно есть соглашение между банками отдельных стран, когда договариваются о взаимном расчете за кредит по разным процентным ставкам. Реального кредитного соглашения нет. Стороны обмениваются лишь процентными платежами, фиксируя разность процентных ставок.

Валютный своп предполагает обмен процентными платежами валютных котировок какой-либо распространенной валюты (чаще всего доллара США). Своповские сделки осуществляют не только отдельные коммерческие банки, финансовые корпорации, но и центробанки. Подобная практика особенно распространена в Европе: центробанки стран ЕС обмениваются результатами краткосрочных кредитных сделок в целях диверсификации своих валютных активов и осуществления валютной интервенции на внутреннем валютном рынке.

Валютно-финансовые расчеты во внешней торговле

Значительная часть международных расчетов осуществляется в связи с обслуживанием внешнеторговых контрактов. Все расчеты, связанные с экспортом и импортом, осуществляются посредством участия коммерческих банков. Реализация внешнеторговых

контрактов предполагает наличие определенных валютно-финансовых условий, в которых выделены: валюта платежа; формы расчетов по товаропоставкам; оговорки, защищающие стороны от риска валютных потерь; средства платежа; условия расчетов, включая коммерческий кредит, гарантии осуществления контрактов. Конкретно данные условия в каждой стране регламентируются национальными правовыми формами. Однако существуют общие международные правила, которые исходят из уже упоминавшейся Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, принятой ООН в апреле 1980 г. в Вене. Там, в частности, четко определены параметры валютно-финансовых условий внешнеторгового контракта.

В международной торговле валютой платежа бывает какая-либо свободно конвертируемая валюта (СКВ), например доллар США, английский фунт стерлингов, немецкая марка, швейцарский франк, японская иена и др. Могут быть использованы и международные валюты: СДР и ЭКЮ. Для экспортера и импортера важно оговорить в контракте текущий курс на день платежа. Их позиции в контракте противоположны, ибо экспортер заинтересован в максимальном значении цены, а импортер — в минимальном. Поэтому они должны найти приемлемую цену контракта (валюту цены), четко определив, в какой валюте и по какому курсу осуществлять расчеты.

В международной торговле, как правило, используются три формы расчетов по товаропоставкам: инкассо, аккредитив, банковский перевод.

Инкассо — это форма расчетов, по которой экспортер выставляет своему банку платежное требование с целью получить деньги (акцепт) за поставленный импортеру товар. Расчеты по инкассо осуществляются в соответствии с «унифицированными правилами по инкассо», утвержденными в 1988 г. Международной торговой палатой. После отгрузки товара экспортер оформляет товарно-денежные документы и передает их в свой банк. Банк экспортера пересылает их банку импортера. Далее банк импортера извещает банк экспортера о зачислении суммы средств на его счет. Инкассовый платеж осуществляется против представленных товарных документов (или акцепта переводного векселя).

Аккредитивная форма наиболее выгодна экспортеру, гарантируя ему оплату товаропоставки. Она представляет собой обязательство банка импортера заранее выставить определенную сумму средств, необходимую для оплаты товаропоставки (или акцептовать переводные векселя). Расчеты производятся при усло-

вии представления в банк импортера товарно-транспортных документов, подтверждающих факт отгрузки экспортируемого товара. Применение аккредитивов в международных расчетах регулируется Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов 1993 г. Существует много разновидностей аккредитива. Наиболее распространенными являются: безотзывной, переводной, резервный, револьверный.

Банковский перевод — менее распространенная форма расчетов. Перевод осуществляется со счета одного банка на счет другого после представления плательщиком в банк платежного поручения на оплату контракта. Переводы осуществляются безналичным путем посредством платежных поручений. Иногда переводы выполняются с помощью банковских чеков или других платежных средств. В международной практике банковские переводы, как правило, не используются для оплаты товаропоставок, а применяются для оплаты авансовых платежей, кредитных расчетов, платежей неторгового характера.

Важное место в международных расчетах принадлежит условиям расчетов и средствам платежа. Среди условий отметим важнейшие: за наличные (по открытому счету); авансовые, когда экспортер требует предоплаты за свой товар; в кредит, т.е. на условиях коммерческого кредита, предоставляемого импортерами и экспортерами друг другу. Здесь выделим две основные формы кредита: кредит экспортера импортеру, который по сути есть вид рассрочки платежа, или отсрочка. Кредит импортера подразумевает авансовые платежи экспортеру или выставленный аккредитив.

Существует несколько форм платежных средств: денежное (валютное), векселя (главным образом тратты — переводные векселя), расчетные чеки крупных банков. В связи с неустойчивостью валютных курсов условия внешнеторгового контракта должны защищать разного рода защитные оговорки от валютных рисков. Отметим использование односторонних защитных оговорок, которые защищают интересы экспортера или импортера. Имеются двусторонние оговорки, имеющие согласованный характер и позволяющие защищать интересы обеих сторон. Речь идет об оговорках, когда предполагается совпадение валюты цены и валюты платежа. Широко используются валютные оговорки, обеспечивающие пересчет платежей в СДР и ЭКЮ.

Немалое значение в международных расчетах имеет вопрос о гарантиях, обеспечивающих устойчивость осуществления контракта. В современных условиях наибольшее распространение по-

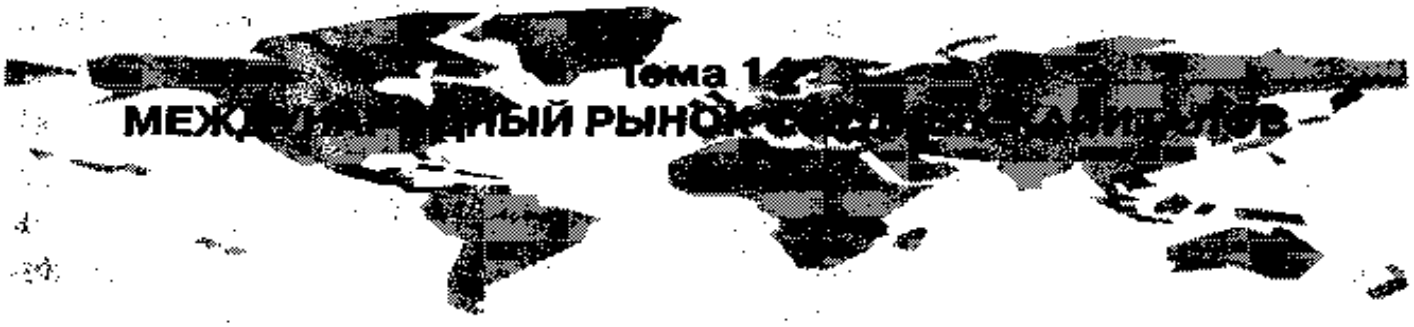
лучили следующие формы гарантий: банковские акцепты, причем акцепт тратты осуществляется не банком-плательщиком, а первоклассным банком с солидной репутацией; гарантийные письма первоклассных банков в качестве формы перестрахования кредитных условий и подтверждения платежеспособности плательщика; банковская аванс-форма поручительства крупного банка (фирмы), гарантирующая выполнение плательщиком вексельного обязательства.

Контрольные вопросы

1. Объясните смысл системы золотого стандарта.
2. Назовите важнейшие черты Генуэзской системы международных расчетов.
3. Назовите особенности и важнейшие черты Бреттон-Вудской системы.
4. Что нового внесла Ямайская система?
5. Назовите характерные особенности Европейской валютной системы.
6. В чем заключается отличие кассовых сделок от срочных?
7. Назовите наиболее существенные отличия аккредитивной формы расчетов от инкассовой.

Список рекомендуемой литературы

1. **Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н.** Международные экономические отношения. М.: Международные отношения, 1996.
2. **Жуков Н.И.** Из истории мировых валютных систем//ЭКО. 1997. № 9.
3. **Золотухина Т.** Интеграционные процессы в Европе: введение единой валюты//Вопросы экономики. 1998. № 9.
4. **Международные** валютно-кредитные и финансовые отношения/Под ред. Л.Н.Красавиной. М.: Финансы и статистика, 1994.
5. **Носкова И.Я.** Международные валютно-кредитные отношения. М.: ЮНИТИ, 1995.
6. **Пебро М.** Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с франц. М.: Прогресс-Универс, 1994.
7. **Смыслов Д.** Куда идет мировая валютная система?//МЭ и МО. 1997. № 7, 8.
8. **Современные** валютные рынки//Международный бизнес России. 1996. № 3.



Тема 14. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ

Интернационализация финансово-кредитной сферы и формирование мирового рынка ссудного капитала

Международный рынок ссудных капиталов может рассматриваться как часть международного рынка, обслуживающая движение факторов производства. Здесь речь идет о капитальном факторе, который является предметом купли-продажи между отдельными странами. Цель этой купли-продажи — движение свободных денежных средств из страны в страну для финансирования расширенного воспроизводства и получения дохода.

Международный рынок ссудных капиталов характеризуется экономическими отношениями распределения денежных средств в мировом хозяйстве. Эти отношения представлены механизмом привлечения сбережений и превращения их в инвестиции, процессом аккумуляции свободных денежных средств, эффективного перераспределения между пользователями.

Движение капитальных ресурсов — неотъемлемая часть мирохозяйственных связей. Оно обеспечивает финансирование международного товарооборота, ускоряя его развитие. Если в довоенный период и период после второй мировой войны национальные финансово-кредитные системы существовали обособленно, в 60-е и 70-е годы положение стало меняться. Возрастающие темпы интернационализации хозяйственной жизни требовали снятия ограничений и перегородок между национальными финансово-кредитными системами. Хотя они преодолевались довольно медленно, тем не менее высокие темпы внешнеторгового товарооборота в мире требовали такого рынка капиталов, который был бы свободен от регламентации и предоставлял бы пользователям быстро и на валютных условиях капитальные ресурсы. Таким рынком стал рынок еврокапиталов. Он начал формироваться в конце 50—начале 60-х годов. Его основу составили доллары США, оставшиеся после реализации плана Маршалла по восстановлению и развитию послевоенной Европы.

Депонирование долларов в европейских банках и использование их для расчетно-кредитных операций сформировали уникальный рынок за пределами США, доллар оказался в сфере расчетов не американских субъектов, а иностранных. Со второй половины 60-х годов в операциях на еврорынке стали принимать участие европейские валюты. Так, кроме евродолларов появились еврофунты, евромарки, еврофранки и т.д.

Весомый вклад в формирование благоприятной обстановки для более тесных экономических отношений в мире внесла западноевропейская экономическая интеграция в рамках ЕС. Она показала всему миру преимущества интернационализации внутренних рынков, основанной на ликвидации значительного числа ограничений, на принципах дерегулирования. Все эти обстоятельства способствовали укреплению взаимосвязи и взаимозависимости национальных хозяйств развитых государств, постепенному формированию системы финансовой интеграции стран Запада.

Еврорынки следует рассматривать как совокупность экономических отношений купли-продажи денежных средств, функционирующих обособленно от национальных финансовых рынков. Банки, осуществляющие операции с инвалютой за пределами своей страны, называются *евробанками*. Источниками ресурсов этих банков являются депозитные счета в различных инвалютах, которые принадлежат нерезидентам и размещены вне данной страны. Евровалютные операции проводятся с использованием специальных банковских счетов, изолированных от счетов в национальной валюте. Они не подлежат государственному контролю со стороны центробанка данной страны. Именно отсутствие государственного контроля за операциями на еврорынках стало мощным стимулом их развития. Следует подчеркнуть, что процессу снятия ограничений при движении капиталов и валют способствовали два важных фактора. Первый — либерализация в международных валютных отношениях, созданных Ямайскими соглашениями 1976 г. в рамках МВФ, когда в международной практике отказались от использования жестко фиксированных курсов валют. Второй фактор — повсеместное создание льготных от налогообложения на капитал зон (оффшорных зон). Подобные зоны, благоприятствующие свободному «переливу» капиталов, были образованы во всех финансовых центрах мира, включая Нью-Йорк, Лондон, Амстердам, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Токио и др.

Мощный толчок формированию и развитию мирового рынка капиталов дал процесс дерегулирования, охвативший в нача-

ле 80-х годов большинство развитых стран. Он коснулся ослабления контроля за денежными и валютными рынками. Так, в США эти меры были направлены на достижение конкурентоспособности национального финансового рынка по отношению к еврорынкам. Соответствующие перемены подобного рода имели место в Великобритании, Германии, Японии и других странах.

Раскрывая структуру международного рынка ссудных капиталов, отметим наличие следующих субъектов, определяющих его успешное функционирование:

• центробанки отдельных стран. Они выполняют роль регуляторов денежно-кредитной политики и крайне важны как гаранты и поручители по внешним обязательствам коммерческих банков и компаний;

• фондовые биржи как центры организованной торговли фондовыми ценностями;

• коммерческие и инвестиционные банки и их зарубежные филиалы. Они рассматриваются как основные субъекты деятельности на еврорынках, выступая в роли как инвесторов, так и эмитентов;

• инвестиционные фонды и брокерско-дилерские компании, выполняющие посредническую функцию. Их задача — обеспечить выход индивидуальным инвесторам на международный рынок ссудных капиталов. Они выполняют заказы по размещению новых выпусков ценных бумаг, управлению ценными бумагами;

• международные финансовые организации, действующие главным образом под эгидой МВФ. Кредитная деятельность МВФ и МБРР регулирует условия международного кредитного рынка.

Важнейшие механизмы мирового рынка ссудных капиталов

На рубеже 70—80-х годов мировой рынок ссудных капиталов складывался как единое крупное образование, существенно влияющее на мирохозяйственные процессы в современном мире. Если в 1960 г. годовой оборот еврорынков составлял всего 2 млрд долл., то в 1996 г. — не менее 6 трлн долл. Либерализация национального финансового и валютного контроля в странах Запада содействовала интенсивному переливу капиталов из страны в страну. Появилось больше возможностей вывоза национального капитала за границу и привлечения иностранного капитала в виде ссуд и займов.

Следует отметить наиболее характерные черты процессов, имеющих место на мировом рынке ссудных капиталов:

• отсутствие четких пространственных и временных границ. Еврорынки многополярны, космополитичны и очень подвижны;

• высокий уровень монополизации, отражающий высокую степень концентрации капитала. Еврорынками управляют 500 крупнейших транснациональных банков (ТНБ), имеющих мощную и разветвленную сеть международных филиалов и отделений. Они представляют все крупные финансовые центры мира. Примерно 75% этого состава представлено американскими и японскими банками;

• универсальность мирового рынка ссудных капиталов, которая проявляется в осуществлении самых разных операций: кредитно-ссудных, депозитных, расчетных, гарантийных; $^2/_3$ операций еврорынка совершаются на межбанкоском рынке, $^1/_3$ операций — с небанковскими клиентами;

• затрудненность доступа ссудных капиталов на мировой рынок вследствие его монополизации. Основными заемщиками являются правительства, крупные ТНК. Доступ на еврорынок обеспечивают международные финансово-кредитные организации (МВФ, МБРР). Тем субъектам, которые получают кредиты от этих организаций, предоставляется льготный доступ на рынок еврокапиталов, где они размещают свои облигационные займы;

• уровень процентных ставок на еврорынках по депозитам выше, чем на национальных рынках, а по кредитам — ниже. В качестве базы процентных ставок выступает ставка предложения Лондонского межбанковского рынка по краткосрочным кредитам (LIBOR). Межбанковская процентная ставка спроса в Лондоне называется LIBID. Поскольку ставки по евродепозитам выше, а по еврокредитам — ниже уровня национального рынка, постольку операции в евровалютах являются более выгодными и привлекательными. Необходимо отметить, что на евродепозиты не распространяется система обязательного резервирования, а также налоги на проценты по депозитам.

В структуре мирового рынка ссудных капиталов выделяют три взаимосвязанных и одновременно относительно обособленных части: 1) мировой денежный (депозитный) рынок; 2) мировой кредитный рынок; 3) мировой рынок ценных бумаг.

Содержание отношений рынка евродепозитов составляют операции со срочными депозитами. Кредиторами являются крупные транснациональные банки, а дебиторами — ТНК, правительства, крупные финансовые организации. Сделки проводятся по стан-

дартной процедуре с использованием новейших форм телекомпьютерной связи. Сроки депозитов составляют от нескольких дней до одного, суммы депозитов — от 2–3 млн до 10–12 млн долл.

Основой депозитных ставок выступает межбанковская ставка предложения Лондонского рынка ЛИБОР (LIBOR). Поскольку на евробанки не распространяется действие национального законодательства, то доходы по еврооперациям налогами не облагаются. Банки могут снижать ставки процента, сохраняя при этом высокие доходы.

Важным составным компонентом процентной ставки по евродепозитам является премия за банковскую услугу, или спрэд. Уровень этой надбавки меняется от 1 до 4% в зависимости от спроса и предложения. Наиболее высокие ставки установлены на операции с долларами США и немецкими марками, несколько меньше — на операции с французскими и швейцарскими франками, голландскими гульденами, английскими фунтами стерлингов.

Самым тесным образом с рынком евродепозитов связан рынок еврокредитов. На данном рынке предоставляются еврокредиты сроком от 1 до 15 лет. За последние 10 лет их объем возрос почти в 3 раза, составив в 1998 г. примерно 5 трлн долл. Связь рынков евродепозитов и еврокредитов проявляется в том, что источником кредитных ресурсов выступают национальные банковские депозитные счета, которые приобретены нерезидентами и размещены вне страны — эмитента валюты. Эти депозитные счета являются основой предоставления краткосрочного кредита до одного года. Такие кредиты оформляются по телефону или по телефаксу в день заявки, не требуют залогового обеспечения. Они предоставляются по твердой ставке процента, за базу которой берется ставка ЛИБОР. Колебания ставки допускаются в диапазоне от 0,3 до 3% в зависимости от конъюнктуры рынка. Основными инструментами еврорынка краткосрочных кредитов являются векселя, депозитные сертификаты, евроноты с плавающей процентной ставкой.

Средне — и долгосрочные кредиты (от 1 до 10 лет) предоставляются на условиях stand-by и rollover. Первое условие предоставления еврокредита предполагает предоставление дебитору всей суммы кредита на весь срок с учетом деления этого срока на некоторые короткие отрезки (по 3, 6, 9 мес.). На каждый из этих периодов устанавливается плавающая ставка процента с учетом движения ЛИБОР на рынке евровалют. Условия предоставления кредита rollover дают возможность систематически в

течение каждых трех и шести месяцев действия кредитного договора пересматривать его условия. Пересмотр процентных ставок выгоден как дебитору, так и кредитору. Фактически кредит как бы разбивается на отдельные части, которые и получает дебитор. Кредитор открывает дебитору кредитную линию. Вследствие этого и погашение данного кредита может осуществляться частями.

В последние годы еврокредиты предоставляются не отдельными крупными ТНБ, а международным банковским синдикатом (консорциумом). В банковский консорциум могут входить 10 банков и более. Этот союз банков создан для более четкого проведения банковских операций и минимизации рисков. Получателями еврокредитов являются крупные ТНК, особенно те, что весьма быстро развиваются и усиливаются, а также правительства. В консорциуме обычно различают управляющие банки, которые готовят и ведут данные кредитные соглашения, и банки-агенты, которые конкретно осуществляют кредитное соглашение, выполняя контрольные функции, собирая платеж с дебиторов, распределяя полученные средства среди участников данного синдиката пропорционально их доле в общем объеме кредита.

Особенности международного рынка ценных бумаг

Третья структурная часть мирового рынка капиталов — рынок евроэмиссий — требует более обстоятельного анализа. Этот элемент является более всеобъемлющим и пронизывает все сектора целостной системы мирового рынка капиталов. Ведь по сути дела здесь формируются основные средства, которые выступают инструментарием операций на рынках еврокапиталов. Речь идет о ценных бумагах. Эмиссия помогает более эффективному и контролируемому международному движению капитальных ресурсов. Следует отметить, что эмиссии облигаций зарубежных эмитентов имеют довольно давнюю историю. Эмиссии международных займов начали использоваться еще в конце XIX века ведущими государствами мира (Великобритания, Франция, США, Германия, Италия и др.). В 1887 г. был выпущен первый российский заграничный заем, размещенный во Франции.

В наиболее развитом и сложившемся виде рынок международных эмиссий начал проявлять себя в начале 60-х годов XX века. На этом рынке обращаются два основных типа ценных бу-

маг: иностранные облигации и еврооблигации. На международном финансовом рынке иностранными облигациями называют эмиссии, которые осуществляют крупные ТНБ определенной национальной принадлежности на национальных рынках других стран, выраженные в валюте этой страны. Например, французские банки размещают заем на английском финансовом рынке в фунтах стерлингов. Эти эмиссии могут покупать английские инвесторы (ТНБ, финансовые организации, правительства). Однако действие этих бумаг подчинено правилам, действующим в стране эмиссии.

Эмитентами иностранных облигаций являются несколько крупных стран, занимающих ведущие позиции на международном рынке ссудных капиталов: США — американские эмиссии носят название «янки-бондз» (Yankee-bonds); Великобритания — «булдогз» (Bulldogs); Швейцария — «чоколэйт-бондз» (Chocolate-bonds); Япония — «самураи-бондз» (Samurai-bonds); Голландия — «рембрандт-бондз» (Rembrandt-bonds).

Важнейшими центрами торговли иностранными эмиссиями выступают Нью-Йорк, Чикаго, Токио, Лондон, Цюрих, Амстердам, Франкфурт-на-Майне. К иностранным облигациям могут быть также отнесены национальные эмиссии, выпускаемые в иностранной валюте, например японские бумаги, номинированные в долларах США; «янки-бондз», выраженные в ЭКЮ, и т.д.

Еврооблигации возникли в начале 70-х годов. Если роль и значение иностранных облигаций постепенно снижаются, то роль еврооблигаций возрастает и весьма существенно. Если в 1970 г. объем евроэмиссий составлял всего 3 млрд долл., то в 1980 г.— уже 43 млрд долл., а в 1993 г.— более 230 млрд долл. Инициатива в выпуске еврооблигаций принадлежит американским ТНБ. Эти выпуски покупают крупные ТНК, международные финансовые организации и правительства. Эмитентами еврооблигаций, как правило, выступают несколько крупных банков, объединенных в консорциум. К размещению евроэмиссий подключаются крупные ТНБ, которые имеют обширную сеть филиалов и клиентуру. За процесс размещения берутся комиссионные. Самыми крупными эмитентами еврооблигаций являются японские ТНБ. Большую роль играют и американские эмитенты, но они представлены инвестиционными банками и филиалами крупных финансовых корпораций.

Еврооблигации характеризуются некоторыми особенностями. Эмиссия еврооблигаций практически не подпадает под национальную юрисдикцию каких-либо определенных государств. В изве-

стной мере она экстерриториальна. Выпускаются ценные бумаги различного вида и достоинств: облигации с фиксированной ставкой процента на весь срок действия, облигации с плавающей ставкой, векселя с плавающей ставкой, конвертируемые облигации, облигации «с нулевым купоном» и др.

Уровень доходности данных финансовых инструментов несколько превышает средний уровень процентных ставок национальных рынков из-за налоговых льгот, которые создаются при эмиссии и при получении доходов по ним. Размер ставки ориентировался на ставки рынка LIBOR. Недавно получил некоторое распространение выпуск облигаций под залог недвижимости.

Оплата за услуги по эмиссии назначается в виде дисконта с цены облигаций, поставляемых членам банковского синдиката андеррайтеров. Практика реализации евроэмиссий предполагает отклонения продажной цены от номинала. На базе этой скидки и формируется доход от эмиссии и распространения облигаций. В целом спрэд (spread — маржа), который получают посредники за распространение бумаг, складывается из издержек флотации, комиссионных за продажу, скидки за продажу, платы за управление.

Еврокоммерческие бумаги можно отнести к простым долговым обязательствам, которые имеют предъявительский характер. Как правило, многие из них являются необеспеченными. Эти бумаги выпускались американскими корпорациями в начале 70-х годов. Затем подобные бумаги стали эмитироваться европейскими ТНБ и крупными компаниями. Они выпускались на условиях ТЭП. Валюта таких облигаций — евродоллары, номинал — 250 и 500 тыс. долл. Процент по ним рассчитывается на базе ставки LIBOR с маржой 1–8%. Маржа подвержена колебаниям в зависимости от конъюнктуры на финансовом рынке.

В первой половине 80-х годов появилась новая разновидность евробумаг — *евроноты*. Они выпускались синдикатами крупных коммерческих банков в качестве краткосрочных обязательств с плавающей процентной ставкой, с дополнительными страховыми условиями. Евроноты — хорошее средство краткосрочного размещения средств, которое обеспечивает доходность выше уровня депозитного процента. Эти бумаги систематически, на возобновляемой основе распространяются синдикатом банков. Евроноты стирают четкую грань между краткосрочным и среднесрочным кредитованием.

По мере первичного размещения еврооблигаций (образование их первичного рынка) формировался вторичный внебиржевой рынок еврооблигаций, которые стали предметом купли-продажи в крупнейших финансовых центрах Лондона, Нью-Йорка, Цюриха, Люксембурга, Токио. Кроме того, сформировался международный центр организованной реализации данных инструментов — Ассоциация международных дилеров по займам, учрежденная в 1969 г. Затем были созданы два клиринговых центра взаимных расчетов по еврооблигациям на базе компьютерной технологии: Евроклир и СЕДЕЛ.

Серьезный шаг к укреплению международного рынка еврооблигаций сделали западноевропейские страны. После 1994 г. они стали создавать единый финансовый рынок стран ЕС. Для этого была создана Европейская федерация фондовых бирж, а также унифицированная система котировки ценных бумаг европейских эмитентов (Евромикст), которая включает ценные бумаги 250 крупнейших компаний ЕС.

Международный рынок ссудных капиталов постоянно развивается. Это развитие опирается на использование так называемых финансовых инноваций. Всплеск финансовых инноваций приходится на 80-е годы. Во-первых, они связаны с внедрением новых технологий расчетно-банковского обслуживания. Внедрение компьютерных технологий и средств связи качественно ускорило прохождение банковской информации, оборот финансовых средств и документов. Новые технологии обусловили появление более совершенных форм осуществления расчетов. Все это, в частности, способствовало еще большему укреплению безналичных форм и расчетов путем широкого распространения пластиковых карточек. Во-вторых, внедрение финансовых инноваций связано с появлением новых, более совершенных финансовых инструментов. Цель таких инноваций, с одной стороны, повысить доходность финансовых операций, с другой стороны, уменьшить риск их осуществления. Новые инструменты позволили снизить уровень издержек по привлечению ресурсов и повысить уровень прибылей для банковского сектора. Это, например, свопы долговых обязательств, кросс-валютные свопы, валютные опционы. Большинство свопов — это контракты по обмену долларовых обязательств на недолларовые. Такой механизм сделок уменьшает степень кредитного риска. Для лучшего страхования процентного риска используются свопы процентных ставок, когда обязательства с фиксированной ставкой процента обмениваются на обязательства с плавающей ставкой.

Основные формы международного кредита

Международный кредит — это движение временно свободных финансовых ресурсов в сфере международных экономических отношений на условиях возвратности, срочности и платности. Формы международного кредита можно классифицировать следующим образом: по источникам — внутреннее и внешнее кредитование внешней торговли; по назначению — коммерческий и финансовый (банковский) кредит; по срокам — сверхкраткосрочные (суточные, двухдневные, недельные, месячные); краткосрочные (до 1 года); среднесрочные (от 1 до 5 лет); долгосрочные (свыше 5 лет).

В практике развития международных экономических отношений кредитование главным образом различается по назначению. Коммерческий кредит непосредственно направлен на кредитование внешнеторговых операций. Такое кредитование может быть осуществлено в форме кредита продавца. Таким образом, импортер финансирует экспортера. Условия такого кредита бывают различными, но чаще всего — в виде отсрочки платежа по товаропоставкам. Импортер предоставляет экспортеру более длительный срок погашения платежей по товаропоставкам. Тем самым импортер стимулирует экспортное производство своего контрагента. Такая рассрочка возможна на условиях банковской гарантии, залога векселей или недвижимого имущества.

Нередко в зарубежной практике встречается форма кредита по открытому счету (open account). Эта форма предполагает тесные, прочные и систематические связи импортера и экспортера. Экспортеру открывают счет, на который поставщик записывает сумму отгруженных товаров, оплачиваемых позже.

Существует кредит в форме покупательных авансов, выдаваемых импортерами экспортерам. Иначе говоря, речь идет о предоплате, которая обычно находится на уровне 10—30% объема стоимости поставки. Кредиты покупателя (импортера) могут иметь формы коммерческого кредита. Эти кредиты напоминают кредиты по открытому счету. Кроме того, существует вексельный кредит, при котором экспортер выставляет на импортера переводной вексель (тратту), а импортер берет обязательство оплатить по векселю в указанный срок.

Банковская (финансовая) форма кредита номинально не связана с товаропоставками. Однако в ряде случаев она связывается с ними, когда банковские кредиты используются при кредитовании внешнеторгового контракта в форме акцептного кредита

(когда импортер дает согласие на оплату тратты экспортера), в форме акцептно-рамбурсного кредита (когда акцепт векселя экспортера должен получить подтверждение какого-то солидного банка). Банковские кредиты имеют некоторое преимущество перед коммерческими в том, что они позволяют дебитору закупать товары по своему усмотрению или тратить полученные средства на иные цели (для погашения текущей задолженности, пополнения валютных авуаров в данной валюте, для выравнивания платежного баланса). Однако на практике банковские кредиты чаще всего имеют «связанный» характер, т.е. кредитор указывает дебитору, где и какие товары он должен приобретать на полученный кредит. Согласным на эти условия дебиторам открывается кредитная линия, которая обеспечивает систематическое финансирование закупок товаров.

Банковские кредиты предоставляются на длительный срок на финансирование крупных инвестиционных проектов. Такие кредиты могут предоставлять либо объединения крупных коммерческих банков, либо международные финансовые организации (МВФ, МБРР). Долгосрочные кредиты, предоставляемые коммерческими банками, имеют консорциональный характер. Суммы таких кредитов весьма велики, один банк, даже весьма крупный, может быть не в состоянии осуществить его. Поэтому он приглашает к себе в компаньоны несколько других банков. Это объединение банков уже в состоянии кредитовать значительную сумму. Кроме того, привлекается ряд небольших банков для осуществления различных агентско-посреднических функций.

Большое распространение имеют кредиты, получаемые на основе двусторонних межправительственных соглашений. Одна страна в лице центробанка (или уполномоченных коммерческих банков) получает кредит на длительные сроки под размещение облигаций страны-дебитора на территории страны-кредитора.

Немалую роль в развитии международного кредита играют МВФ и его кредитные организации. Особо значительна роль МВФ с его механизмом кредита «стэнд-бай» (stand-by). Такие кредиты предоставляются сроком от 1 до 5 лет. Главной целью является финансирование программ макроэкономической стабилизации стран — членов МВФ. Каждой стране обеспечена возможность получить от МВФ кредит в СКВ в обмен (под гарантию) на соответствующую сумму национальной валюты до 25% резервной доли в уставном фонде МВФ данной страны. Кроме того, в 1994 г. был выработан механизм предоставления «расширенного кредита» до 100% и более размера квоты в МВФ. Одной из первых стран, ко-

торой удалось получить такой кредит, была Россия. В апреле 1996 г. МВФ предоставил правительству РФ на осуществление мер по ускорению темпов экономической реформы расширенный кредит в сумме 10,4 млрд долл. сроком на 10 лет. Эта сумма составляет примерно 170% квоты России в МВФ.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные факторы и условия формирования еврорынков?
2. В чем состоит содержание ссудно-депозитных операций на еврорынках?
3. Раскройте механизм эмиссии еврооблигаций.
4. Перечислите основные формы евроэмиссий.
5. В чем заключаются различия между краткосрочными и долгосрочными еврокредитными соглашениями?

Список рекомендуемой литературы

1. Голосов В. Международный рынок ценных бумаг//РЭЖ. 1992. № 6.
2. Киреев А. Международная экономика. М.: Международные отношения, 1999. Ч. II.
3. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения/Под ред. Л.Н.Красавиной. М.: Финансы и статистика, 1994.
4. Милевский Е. Рынок еврооблигаций: из тени на свет//Рынок ценных бумаг. 1996. № 4.
5. Моисеев С. Тенденции развития рынка еврокредитов//Банковское дело. 1999. № 2.
6. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с франц. М.: Прогресс, 1994.
7. Ратников К.Ю. Американские депозитарные расписки как способ выхода российских компаний на международный рынок. М.: Статут, 1996.
8. Рубцов Б. Рынок еврооблигаций: структура и механизм функционирования//Банковские услуги. 1997. № 6.
9. Шуркалин А.К. Международный рынок ссудных капиталов. М.: ГАНГ им. Губкина, 1997.
10. Яковенко М. Мировой финансовый кризис 1997 г.//Банковское дело. 1998. № 6.



Тема 12
МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ

Внешние тенденции миграции населения

Миграция рабочей силы — явление сложное, требующее изучения в контексте тенденции развития мировой экономики, означающее переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное экономическими и иными причинами.

Существует внутренняя миграция рабочей силы, которая происходит между регионами одного государства. В данной теме рассматривается внешняя, международная миграция рабочей силы, которая является частью международных экономических отношений. Она находит косвенное отражение в платежных балансах стран-экспортеров и импортеров рабочей силы.

Международная миграция населения в прошлом проявлялась главным образом в таких формах, как кочевничество, военные и колонизационные переселения. В современных условиях для международной миграции характерны особенности, связанные прежде всего с тем, что все большую роль в этом процессе играет трудовая миграция. Международная миграция рабочей силы осуществляется в основном по экономическим причинам. Однако есть и внеэкономические причины международной миграции рабочей силы: политические, религиозные, объединение и распад государств, природные бедствия, война, экологические проблемы, причины личного характера. Зачастую они имеют те же экономические последствия, что и международная миграция рабочей силы по экономическим причинам, под которыми понимаются главным образом межотраслевые различия в оплате труда.

Общее число мигрантов поддается лишь весьма приблизительной оценке. Считается, что в середине 90-х годов за пределами стран, гражданами которых они являются, постоянно находилось около 125 млн чел. В последние годы в мире переезжают из страны в страну около 20 млн чел. в год. Общее количество иностранных рабочих в США составляет 7 млн, в Западной Европе — 6,5 млн, в Латинской Америке — 4 млн, в странах Ближнего Вос-

тока и Северной Африке — 3 млн чел. На труде иммигрантов держатся целые отрасли промышленности: во Франции 25% занятых в строительстве и 33% в автомобилестроении, в Бельгии 50% всех горняков, в Швейцарии 40% строительных рабочих — иммигранты.

Международная миграция рабочей силы происходит в двух формах: иммиграция и эмиграция. *Иммиграция* — это въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов. *Эмиграция* — это выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы. Разность между числом имминрантов и числом эмигрантов называется *миграционным сальдо.* Возвращение эмигрантов на родину, на постоянное место жительства называется *реэмиграцией.* Международную миграцию высококвалифицированных кадров называют *утечкой умов.*

Проблемы международной миграции рабочей силы, ее экономические последствия по-разному рассматриваются представителями различных направлений экономической мысли. В рамках моделей экономического роста международное перемещение рабочей силы анализируется как один из факторов производства, оказывающий влияние на темпы экономического роста: ее причиной являются межотраслевые различия в уровне оплаты труда. Согласно неоклассической теории, каждый работник получает предельный продукт своего труда, поэтому эмиграция приводит к росту благосостояния принимающей страны. При этом экономические условия развития государства, из которого происходит эмиграция, не ухудшаются, оставаясь прежними.

Неокейнсианская теория признавала возможность ухудшения экономического положения страны, экспортирующей рабочую силу, особенно если эмигрируют высококвалифицированные работники. В связи с этим широко обсуждалась идея введения налога на утечку умов, доходы от которого предлагалось передавать в распоряжение ООН для использования на нужды развития. В последние годы при анализе миграции исходят из того, что накопленный человеческий потенциал является важнейшей предпосылкой экономического развития. В рамках этого направления международная миграция выступает одной из причин, объясняющих различия в темпах экономического роста между странами.

В процессе международной миграции трудовых ресурсов за рубеж перемещается товар особого свойства — рабочая сила. В отличие от других товаров рабочая сила является фактором производства всех товаров. Страна, экспортирующая рабочую силу,

обычно получает своеобразную плату за такой экспорт в виде переводов обратно на родину части доходов эмигрантов. В условиях относительной избыточности трудовых ресурсов во многих странах вывоз рабочей силы помогает снизить безработицу, обеспечив приток поступлений из-за рубежа. С другой стороны, отток высококвалифицированной рабочей силы приводит к снижению технологического потенциала экспортирующих стран, их общего научного и культурного уровня.

Существует четыре прямых источника валютных доходов от экспорта рабочей силы: 1) налоги с прибылей фирм-посредников; 2) непосредственные валютные переводы мигрантов на родину; 3) личное инвестирование средств мигрантов в отечественную экономику (приобретение ценных бумаг, недвижимости, земли); 4) капиталы из стран—импортеров рабочей силы, идущие на воспроизводство трудовых ресурсов, в социальную сферу.

Возвращаясь на родину, мигранты привозят с собой сбережения на такую же сумму, что они переводили. Поэтому для оценки реальных поступлений в национальный доход общую сумму переводов мигрантов можно удвоить. Следовательно, валютная эффективность экспорта рабочей силы в 5 и более раз выше эффективности товарного экспорта. Многие государства создали у себя экспортную специализацию по трудовым услугам, которая является прочным источником валютных доходов.

Значительные средства привозятся мигрантами в виде валютных средств и ценных бумаг. В последние годы реэмигранты стали привозить все больше товаров производственного назначения, вплоть до машин и оборудования, с целью организации небольших производств у себя на родине. В большинстве стран максимально поощряется ввоз мигрантами средств производства путем снижения или снятия таможенных пошлин и других барьеров. Еще работая за рубежом и собираясь возвращаться домой, эмигранты начинают организовывать кооперативы для приобретения необходимой техники общими усилиями. Такие кооперативы пользуются финансовой поддержкой банков, которые предоставляют им кредит в случае, если их сбережения не достаточны для приобретения необходимого оборудования для полного производственного цикла.

Миграция рабочей силы часто позволяет повысить профессиональные качества работников, которые по возвращению на родину готовы стать организаторами трудового процесса, могут передать приобретенные профессиональные навыки другим. Очень важно умело распорядиться этим ценнейшим капиталом, со-

здать реэмигрантам благоприятные условия в экономическом, социальном, моральном и даже политическом плане. Выгоду от экспорта рабочей силы получает не только экономика в целом, но и государственный бюджет страны-экспортера. Это прежде всего налоги от фирм-посредников по трудоустройству. Кроме того, в ряде стран эмигранты вносят прямые платежи в бюджет в виде налогов, если это оговорено в законодательстве или межправительственном соглашении. Так, в Турции молодые мигранты вносят в госбюджет специальную сумму за предоставленную отсрочку от воинской службы.

Международная миграция рабочей силы в силу экономических причин всегда была направлена из стран с низким заработком в страны с более высоким. Поехав на заработки за рубеж, человек может прежде всего восстановить начальный воспроизводственный процесс, приобрести новые производственные навыки, купить технику, в том числе производственного назначения. Вооруженный современной техникой человек становится более активным в социально-экономическом плане и более грамотным в техническом отношении. Постоянные потоки выезжающих и возвращающихся (когда этот процесс «устоялся») позволяют «прокачать» рабочую силу (или хотя бы ее наиболее активную часть) через зарубежные рынки труда.

Оценка экономических эффектов иммиграции часто упрощается, сводится к отрицательным последствиям, так как рабочие, приезжающие из-за рубежа, сокращают количество рабочих мест и увеличивают безработицу среди коренного населения. Признавая существование такой проблемы, следует отметить, что иммигранты привносят новый опыт, знания и навыки. Такие страны, как США, Канада и Австралия, возникли в результате иммиграции. В других странах иммигранты повышают динамизм экономического развития целых отраслей. Примером могут служить китайские промышленные рабочие в Индонезии и Малайзии, предприниматели из Гонконга в Канаде, индийские и ливанские бизнесмены в Африке, иорданские и палестинские служащие в нефтедобывающих странах Персидского залива. Иммигранты во многих странах заполняют вакансии, на которые нет претендентов среди местного населения. Некоторые отрасли производства, в том числе и обеспечивающие экспортный доход, не выжили бы без иммигрантов. Например, горнорудная промышленность в ЮАР, каучуковая и резиновая промышленность Малайзии, сельскохозяйственные плантации в Доминиканской Республике, Малайзии, Испании. Негативные по-

следствия иммиграции в развитых странах связаны с понижением реальной зарплаты неквалифицированной рабочей силы в результате притока иммигрантов.

В статистике платежного баланса показатели, отражающие движение рабочей силы, являются частью баланса текущих операций и квалифицируются по следующим трем статьям:

1) трудовой доход, выплаты занятым (зарплата и прочие выплаты наличными или натурой);

2) перемещение мигрантов (оценочный денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, уезжая в другую страну);

3) переводы работников (пересылка денег и товаров мигрантами своим родственникам, оставшимся на родине).

Последние две статьи в рамках текущих операций объединяются в группу «частные неоплаченные переводы» (оценочный денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу и последующих посылок товаров на родину).

Миграция рабочей силы ведет к выравниванию уровней оплаты труда в различных странах. В результате миграции рабочей силы совокупный объем мирового производства возрастает вследствие более эффективного использования трудовых ресурсов за счет их межстранового перераспределения. По приблизительным оценкам, ежегодное миграционное сальдо к середине 90-х годов составляло примерно 1 млн чел., т.е. в принимающие страны приезжало в среднем на 1 млн чел. больше, чем уезжало. По прогнозам, в ближайшие годы в связи со стабилизацией мировой экономики миграционное сальдо будет сокращаться.

Новые центры притяжения рабочей силы

Направления международной миграции рабочей силы непрерывно изменялись в процессе изменения экономических условий. Точно установить иерархичность основных направлений миграции достаточно сложно в силу отсутствия достоверной статистики международного переселения и широкого развития нелегальной миграции.

В настоящее время многомиллионная миграция превратилась в постоянно действующую составляющую мирового хозяйства. В начале 90-х годов в мире насчитывалось не менее 25 млн трудящихся-мигрантов, а с учетом членов их семей, «мигрантов-союзников», рабочих-фронтальеров (ежедневно пересекающих гра-

ницу), нелегальных иммигрантов общая численность международных мигрантов оказывается в 4—5 раз больше. При этом около 60% международных мигрантов — выходцы из развивающихся стран и примерно 2/3 из них выезжают в промышленно развитые страны (несмотря на достаточно строгие ограничительные меры со стороны правительств многих из этих стран). Вместе с тем появляются новые центры притяжения иностранных рабочих, возрастает перелив рабочей силы между самими развивающимися странами, идет перемещение из более развитых стран в менее развитые (чего не наблюдалось ранее).

Основными центрами притяжения мигрантов из других стран являются следующие страны и регионы.

США, Канада. Ежегодно в США, наиболее экономически развитую страну современного мира, приезжает больше иммигрантов, чем во все остальные страны, вместе взятые. Высококвалифицированные работники иммигрируют в США практически из всех стран мира — Западной Европы, России, Латинской Америки и др. Низкоквалифицированная рабочая сила направляется в США в основном из близлежащих латиноамериканских стран и стран Карибского бассейна. В США легально иммигрируют 740 тыс. чел. в год и эмигрирует 160 тыс. чел. Миграционное сальдо составляет 580 тыс. чел. Приток иммигрантов в США и Канаду к середине 90-х годов оценивается в 900 тыс. чел. в год.

Западная Европа. Приток иммигрантов в Западную Европу в середине 90-х годов оценивался на уровне 180 тыс. чел. в год. Развитые западноевропейские страны (в основном входящие в Европейский союз) притягивают рабочую силу из менее развитых западноевропейских стран (Мальта, Испания, Португалия), восточноевропейских стран и республик бывшего СССР, арабских стран Северной Африки и Ближнего Востока, стран Африки к югу от Сахары (бывших колоний западноевропейских государств). В рамках западноевропейской интеграции создан и развивается общий рынок рабочей силы, предполагающий свободу перемещения работников между странами ЕС и унификацию трудового законодательства.

Ближний Восток. Нефтедобывающие страны этого региона привлекают дешевую иностранную рабочую силу на тяжелые низкооплачиваемые работы. Более 50% рабочей силы Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов, Бахрейна, Кувейта и Омана составляют иммигранты в основном из соседних арабских стран.

Другие развивающиеся страны. Новый феномен 90-х годов — интенсификация трудовой миграции среди самих развивающихся стран. Обычно потоки работников направляются в те страны, которые быстрее продвигаются по пути экономических реформ. Так, сезонные рабочие и рабочие на сборочные предприятия направляются в Аргентину и Мексику из Латинской Америки. На Нигерию, ЮАР, Берег Слоновой Кости приходится более 50% притока всех иммигрантов. Война в Персидском заливе в 1991 г. способствовала оттоку около 1 млн египтян из Ирака, 800 тыс. йеменцев из Саудовской Аравии, 500 тыс. палестинцев и иорданцев из Кувейта. Их места заняли иммигранты из Индии и Египта.

Новые индустриальные страны. Значительно увеличился приток иммигрантов в государства Юго-Восточной Азии (Малайзия, Южная Корея) в основном на временные работы. В большей своей части это иммигранты из Мексики и развивающихся стран Азии. Практически все страны, в которые иммигрируют более 25 тыс. чел. ежегодно, — это высокоразвитые государства с объемом ВНП на душу населения свыше 6900 долл.

Новыми центрами притяжения становятся страны Ближнего и Среднего Востока (Саудовская Аравия, Кувейт, Бахрейн, Ливия, Ирак и др.), ряд латиноамериканских государств (Аргентина, Венесуэла, Бразилия), страны Юго-Восточной Азии (Сингапур, Гонконг), ЮАР.

В последние годы особенно бурно росла иммиграция в страны Ближнего Востока, в результате иммигранты составляют здесь около 65% населения (тогда как в 1950 г. аналогичный показатель составлял менее 5%). Очень высок удельный вес иммигрантов среди работающего населения: в Катаре — 85%, в ОАЭ — 90%. Своеобразным центром притяжения иммигрантов стал Израиль, население которого (более 5 млн чел.) на $^2/_3$ растет за счет иммигрантов.

Процессы регулирования миграции рабочей силы

Проблемы, которые порождает международная миграции рабочей силы, привели к созданию целой системы государственного и межгосударственного регулирования. Вмешательство государства в международное движение рабочей силы началось гораздо раньше, чем регулирование международной торговли. Уже в конце XVIII века в Англии были приняты законы, запрещавшие промышленным рабочим эмигрировать за границу. В те-

чение XIX века многие европейские страны принимали законы, ограничивающие въезд нежелательных лиц, часть которых действует по настоящее время. В то время как большинство стран мира продвигается по пути либерализации своей внешней торговли, практически все они принимают меры, ограничивающие международную миграцию.

Во многих странах мира национальные правительства активно воздействуют на процессы миграции. При этом регулируется не только количество иммигрантов, их профессиональная, половозрастная структура, но и продолжительность пребывания в стране.

В странах — импортерах рабочей силы сложилась система государственного регулирования миграции, включающая следующие элементы: 1) законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе иммигрантов; 2) национальные службы иммиграции; 3) межгосударственные соглашения в области миграции.

Обычно государственное регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) либо на стимулирование мигрантов к возвращению на родину (реэмиграции). Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Отсев нежелательных иммигрантов осуществляется на основе требований, предъявляемых к квалификации, уровню образования, возрасту, состоянию здоровья, на основе количественного и географического квотирования, прямых и косвенных запретов на въезд, временных и иных ограничений. Стимулирование реэмиграции осуществляется через выплату материальной компенсации уезжающим иммигрантам, создание рабочих мест, профессиональную подготовку иммигрантов, оказание экономической помощи странам массовой эмиграции.

Иммиграционная политика непосредственно проводится через национальные службы иммиграции, которые обычно создаются при министерствах труда, юстиции или внутренних дел. В России таким органом является Федеральная миграционная служба.

На межгосударственном уровне странами—участницами ОЭСР создана служба СОПЕМИ (Система постоянного наблюдения за миграцией), которая координирует деятельность национальных иммиграционных управлений. Поскольку государственный аппарат привлечения иностранной рабочей силы на практике часто оказывается довольно громоздким и неповоротливым, вербов-

ку иностранных рабочих нередко разрешают проводить самим коммерческим структурам. При этом широкое распространение получило частное посредничество. Однако при отсутствии действенного контроля со стороны государства в этой области частная вербовка способствует росту нелегальной иммиграции.

Особенно быстро нелегальная иммиграция растет в периоды кризисов. Для борьбы с нелегальной иммиграцией страны используют как «мягкие» методы (выплата премий иммигрантам за возвращение на родину, создание системы профессиональной подготовки иммигрантов и т.д.), так и жесткие принудительные методы, вплоть до насильственной высылки из страны. О мерах борьбы с нелегальной иммиграцией объявили Австрия, Швеция, Финляндия. Так, Швеция намерена требовать от иммигрантов не только подписанный контракт на работу, но и знание шведского или английского языка, подтверждение достоверности о найме жилья.

Оценивая развитие нелегальной иммиграции, следует учитывать, что это поток иммигрантов, при котором одна категория иностранной рабочей силы каждый раз заменяется на другую, менее социально защищенную и более легко управляемую. Поэтому не случайно, что даже при наличии во многих странах мира строгого иммиграционного контроля, направленного против нелегальной иммиграции, последняя продолжает расти. В последние годы среди нелегальных иммигрантов растет число граждан из стран Восточной Европы, в том числе из бывшего СССР.

В процессе становления национальной рыночной экономики в большинстве стран мира уже достаточно давно сформировались и получили развитие национальные рынки рабочей силы. Со временем по мере интернационализации хозяйственной жизни на базе национальных рынков рабочей силы возникают региональные рынки рабочей силы, а затем и международный рынок рабочей силы.

Международный рынок рабочей силы представляет собой не просто сумму национальных рынков, а качественно новое, по существу, наднациональное образование, основанное на постоянном росте спроса и предложения иностранной рабочей силы, которая может соединяться с капиталом двояким образом: путем перемещения самой рабочей силы в места повышенного спроса на нее из одной страны в другие страны; путем перемещения капитала в районы избыточного предложения рабочей силы (соответствующей требованиям капитала — дешевизна, образовательный и квалификационный уровень и др.).

Это — открытые, явные формы проявления международного рынка труда. Но существуют и более скрытые формы: временная работа по контрактам за рубежом; работа в совместных с зарубежными фирмами организациях и предприятиях; работа на импортном оборудовании и по программам, представляющим интерес для иностранного капитала, и т.д. Таким образом, тенденция развития международного рынка рабочей силы проявляется как за пределами национальной экономики, так и внутри нее.

Огромную роль в формировании и развитии международного рынка труда играют транснациональные корпорации, в рамках которых действуют специфические формы перемещения квалифицированных кадров.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятий «миграция рабочей силы», «эмиграция», «иммиграция», «реэмиграция», «миграционное сальдо», «утечка умов».
2. Каковы экономические и внеэкономические причины международной миграции рабочей силы?
3. В чем заключаются экономические последствия миграции для мировой экономики в целом?
4. Каково воздействие эмиграции на экономику страны — экспортера рабочей силы?
5. Какие стоимостные показатели миграции рабочей силы находят отражение в платежном балансе страны?
6. В чем состоит влияние иммиграции на экономику страны — импортера рабочей силы?
7. Назовите страны и регионы, являющиеся основными центрами притяжения мигрантов из-за рубежа.
8. Перечислите основные способы государственного регулирования иммиграции.
9. Каковы способы государственного регулирования реэмиграции?
10. Что такое международный рынок рабочей силы?

Список рекомендуемой литературы

1. **Вишневская Н.** Экономический цикл и ситуация на рынке труда//МЭ и МО. 1998. № 7.
2. **Киреев А.** Международная экономика: В 2-х частях. М.: Международные отношения, 1997. Ч. 1. Гл. 10.
3. **Линдерт П.** Экономика мирохозяйственных связей/Пер. с англ. М.: Прогресс, 1992.

4. **Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А.** Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков: Учеб. пособие. М.: Фин. академия при Правительстве РФ, 1995.
5. **Основы внешнеэкономических знаний/** Под ред. И.П. Фаминского. М.: Международные отношения, 1994.
6. **Тарлецкая Л.** Международная миграция и социально-экономическое развитие//МЭ и МО. 1998. № 7.
7. **Цапенко И.** Социально-экономические последствия международной миграции населения//МЭ и МО. 1999. № 3.



Тема 16. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ [illegible]

Сущность и виды международных транспортных операций

Транспортные связи — важная и непременная составляющая функционирования международных экономических отношений. Транспортные средства обеспечивают движение товаров и услуг на мировых рынках от поставщиков к потребителям. Функционально транспорт обслуживает непосредственно процесс обращения, сливаясь с ним полностью. Вне транспортного обслуживания трудно себе представить процесс обращения товаров и услуг.

Транспортировка товаров и услуг как бы продолжает процесс производства. Затраты на транспортировку созданной продукции добавляются к общим затратам данного товара и входят в себестоимость и цену. Они составляют *дополнительные издержки обращения* и выступают в качестве важного компонента цены. При этом доля транспортных затрат в цене может быть весьма существенной (до 30% себестоимости продукции). Поэтому успех внешнеторгового контракта и его экономическая эффективность в немалой степени зависят от того, как перевозится тот или иной груз, использованы ли для перевозки самые экономичные и быстроходные транспортные средства.

Транспортный фактор всегда рассматривался в качестве важной предпосылки интенсификации мировой торговли. Великие географические открытия XVI–XVIII веков были непосредственно обусловлены ростом морского судоходства, что дало мощный толчок развитию мировой торговли. Овладев силами паровой и электрической энергии в XIX веке, человечество существенно усовершенствовало средства транспорта. Пароходы, железные дороги сделали настоящую революцию на транспорте. Все это в свою очередь способствовало дальнейшему развитию мирохозяйственных связей.

Международные хозяйственные отношения обусловливают громадные потоки передвижения товаров из одних стран в другие. Сама по себе транспортная сеть сформирована в рамках национальных экономических систем. Все виды транспорта (за

исключением морского) имеют прежде всего внутрихозяйственные цели для своего функционирования. Вместе с тем они обслуживают и международные перевозки. По мере расширения и углубления международной торговли развиваются и международные транспортные связи. Важнейшими факторами их постоянного роста и качественного совершенствования являются: 1) темпы и объемы внешнеэкономической деятельности; 2) научно-технический прогресс, использование достижений которого непосредственно влияет на качество транспортных средств.

Транспортное обслуживание международных экономических отношений осуществляется в двух направлениях: *перевозка товарных грузов* и *перевозка пассажиров*. Мы рассмотрим главным образом первое направление, ибо оно непосредственно связано с внешнеторговыми контрактами. За последние 20–25 лет наметилась тенденция к сокращению объемов перевозимых грузов. В начале 70-х годов суммарный объем международных перевозок оценивался в 4,5–4,6 млрд т. В 1996 г. тоннаж перевозок сократился до 3,8 млрд т. Это факт свидетельствует не о падении темпов международной торговли, а о качественных переменах в структуре товарообмена, где сократилась доля топливно-сырьевой продукции как наиболее «транспортоемкой».

Среди всех видов транспорта самым распространенным в международной торговле является *морской транспорт*. Этот вид транспорта обеспечивает примерно 65% объема международных грузовых перевозок. Основной ассортимент перевозок составляют наливные и навалочные грузы, т.е. все те же топливно-сырьевые товары, составляющие около 40% объема морских перевозок. Остальные 60% приходятся на генеральные грузы (готовая промышленная продукция, товары потребительского назначения, продовольствие).

На *железнодорожный транспорт* приходится примерно 15–17% объема международных перевозок. Он, как правило, используется для внутриконтинентальных перевозок. Ведь из России в США по железной дороге не поедешь! Если средняя протяженность морской внешнеторговой перевозки составляет 2500–3000 км, то железнодорожной — примерно 800–1100 км.

Серьезным конкурентом морскому транспорту за последние 30–40 лет стал *воздушный транспорт*. Учитывая преимущества авиатранспорта в скорости перемещения, он стал лидером в международных пассажирских перевозках. Причем по мере внедрения скоростных и широкофюзеляжных самолетов провозная способность довольно резко увеличилась. Только за период 1985–1995 гг.

объем перевозок в международном воздушном сообщении возрос более чем вдвое. Вместе с тем по себестоимости этот вид транспорта является одним из самых дорогостоящих. Поэтому его доля в общем объеме мировых грузоперевозок едва превышает 6%.

Наименьшее значение в транспортном обслуживании внешнеэкономических связей занимают *автомобильный* и *речной транспорт*. На них в целом приходится около 5% объема внешнеторговых грузовых перевозок. Эти виды транспорта более локальны, чем вышеназванные, в силу своей технической сущности. Если железные дороги обслуживают внутриконтинентальные перевозки, то автомобильные и речные пути обеспечивают передвижение грузов, как правило, между государствами-соседями. Средняя протяженность международного рейса автомобиля не превышает 600 км. Следует также упомянуть немалую роль *трубопроводного транспорта*. Его назначение связано с систематической и бесперебойной доставкой нефти и нефтепродуктов, природного газа. Специфика этого вида обусловлена высокой стоимостью ввода в действие трубопроводов и низкой себестоимостью эксплуатации. Выделяя объемы перегоняемой через трубопроводы продукции, отметим немалую роль этого вида транспорта в структуре международных грузовых перевозок — 7–8%.

Организация международных перевозок

Процесс транспортировки грузов, которые перемещаются на основе заключенных внешнеторговых контрактов, состоит из трех участков движения. Первый участок движения — транспортировка груза по территории страны отправителя: от пункта отгрузки товара до границы. Второй участок движения — транспортировка груза по территории другой страны: от границы страны — отправителя груза к границе страны — получателя груза. Этот участок называют *транзитным*. Такого варианта может не быть в случае, когда внешнеторговыми контрагентами выступают страны-соседи, имеющие общую границу. В этом случае транзитный участок отсутствует. Третий участок движения — транспортировка груза по территории страны-получателя: от границы до пункта назначения.

Содержание понятия «международные транспортные операции» включает несколько взаимосвязанных этапов.

1. Фрахт транспортного средства. Как правило, грузоотправители и грузополучатели не имеют собственных транспортных средств, поэтому должны их арендовать (фрахтовать). В процес-

се осуществления международных транспортных связей важное место занимает рынок фрахтовых услуг. Крупнейшие экспортеры на мировом рынке не обладают полным набором транспортных средств. Такие страны, как США, Германия, Франция, Китай и др. на 80 — 90% объема морских перевозок используют посредничество фрахтовых компаний. В начале 90-х годов стоимость фрахтовых сделок в год составляла 115–125 млрд долл. Главными поставщиками фрахтовых услуг являются японские, панамские и либерийские компании.

2. Доставка груза до магистральных транспортных средств. Такие услуги предоставляют местные транспортные компании, которые главным образом поставляют автомобили для доставки экспортируемых грузов в порты отправления зарубежным получателям.

3. Осуществление самого международного перевозочного процесса. Зависит от того, как условия транспортировки отражаются на цене поставляемого товара, в какой мере транспортные затраты влияют на эффективность внешнеторгового контракта.

4. Перегрузка транспортируемых товаров на другие виды транспорта. По существу, речь идет о посреднических услугах в транзитных перевозках и перевалке грузов с одного вида транспорта на другой. При любой международной перевозке грузы многократно (иногда более 10 раз) последовательно переходят от одних перевозчиков к другим. Гораздо экономичнее осуществлять такую процедуру при посредничестве одной какой-нибудь фирмы, которая берет на себя комплекс услуг по перевалке грузов, хранению их в грузовых терминалах в промежутке времени между перевозкой одним транспортом, а потом другим. Здесь очень актуальным становится вопрос о защите коммерческих интересов грузовладельцев. Ведь грузы во время длительной транспортировки фактически отчуждены от грузовладельцев и находятся в ведении перевозчиков. Следовательно, процесс транспортировки груза должен обязательно сопровождаться страхованием. Поэтому крупнейшие страховые компании, такие как Институт лондонских страховщиков, General Reinsurance Corporation, United Mills Agency и многие другие, осуществляют страхование внешнеторговых грузов.

5. Экспедиторские услуги. Грузовладелец не может иметь своих представителей во всех пунктах, где осуществляются операции с его грузами. Иметь сеть представительств во многих местах чрезвычайно неэкономично для фирмы. Поэтому, как правило, грузовладельцы используют услуги экспедиторских фирм, которые

берут на себя услуги по обеспечению надежного сопровождения товара до места назначения. Обычно экспедиторы выполняют функции не только по сопровождению грузов, но и по организации транзита, перевалке на другие транспортные средства, организации грузовых работ, оформлению транспортно-сопроводительных документов, осуществлению расчетов за фрахт, за контейнеризацию грузов с операторами грузовых терминалов.

Организация международных перевозок — процедура весьма сложная. Имея в виду, что основным видом транспорта в международных сообщениях является морской, более внимательно рассмотрим принципы организации перевозочного процесса именно здесь. Многие из этих принципов (порой и сама терминология) утвердились впоследствии и в других видах перевозок. Конкретные пункты осуществления перевозочного процесса являются предметом двусторонних международных соглашений.

В международных соглашениях вырабатываются и фиксируются правоотношения сторон. В международном судоходстве сложились две основные формы организации перевозок: линейная (регулярная) и трамповая (нерегулярная). *Линейная* организация обеспечивает транспортными средствами перевозки на основных, крупных географических направлениях международной торговли. Суда закрепляются за определенными маршрутами на длительное время (3—5 лет). Здесь действуют крупные судоходные компании Японии, США, Франции, Канады. Линейные перевозчики предоставляют клиентам полный набор перевозочных услуг, включая не только доставку в порт назначения, но погрузку и выгрузку товаров, перевалку грузов, хранение, перегрузку на транзитные линии. Линейная перевозка оформляется *морским коносаментом*. Этот документ юридически закрепляет право перевозчика распоряжаться грузом во время перевозки и является подтверждением факта отгрузки экспортируемого товара.

Трамповое судоходство развивается на неосновных морских магистралях и отличается следующими особенностями: 1) суда не закрепляются за определенными маршрутами; 2) в отличие от линейной организации тарифы на перевозки менее стабильны и колеблются в зависимости от спроса и предложения на фрахтовом рынке; 3) основной фигурой являются исключительно фрахтовые посредники, которые предлагают на условиях краткосрочной аренды суда для доставки грузов. Договор морской перевозки в трамповом судоходстве имеет форму *чартера* (краткосрочной аренды). Существуют следующие формы чартерных

договоров: чартер на рейс; тайм-чартер (time-charter) — на более продолжительное время, чем один рейс; срочный чартер (промт-чартер — prompt-charter) — договор о подготовке судна к перевозке на будущие сроки; спот-промт-чартер (spot-prompt-charter) — договор о немедленной готовности судна к определенному сроку.

На рынке фрахтовых услуг для трампового судоходства специализируются относительно небольшие фрахтовые компании стран, которые в своем регионе берут на себя фрахтовое посредничество на небольших маршрутах. Это компании Панамы, Ямайки, Барбадоса (в Америке); Либерии, Марокко, Нигерии (в Африке); Германии, Гибралтара, Мальты, Испании, Норвегии (в Европе).

Базисные условия транспортного обслуживания внешнеторговых сделок

Выполнение базисных условий транспортировки товаров в международной торговле должно рассматриваться как крайне необходимая мера. Они вносят элементы унификации, организованности и прозрачности во внешнеторговых отношениях. Это касается цен, сроков поставки, условий платежа и страхования. Базисные условия определены и в таком важном пункте внешнеторгового контракта, как *транспортные условия*. Они необходимы с целью исключения противоречий между поставщиком и покупателем при толковании исходных условий оплаты транспортных услуг. Базисные условия разработаны Международной торговой палатой, одобрены Венской конвенцией 1980 г. и имеют всеобщее международное распространение. Содержание базисных условий и важнейшие термины договоров о транспортировке содержатся в международных правилах «Инкотермс» (1993 г.), в которых зафиксированы 13 базисных условий транспортировки товаров. В них определены основные права и обязанности сторон в процессе транспортировки грузов. Главное их содержание определяется распределением затрат между странами, связанных с доставкой груза, его транзитом, загрузкой-погрузкой, упаковкой и маркировкой, со страхованием товаров в пути следования. В табл. 16.1 приведены базисные условия поставки товара в процессе транспортировки. Из таблицы следует, что все базисные условия объединены в четыре группы в зависимости от того, на кого приходится основная доля расходов по транспортировке, погрузке, страхованию и таможенному оформлению.

Таблица 16.1

Базисные условия поставки товаров в процессе транспортировки

Группа условий	Латинское обозначение	Расшифровка условия
E	EXW	С завода (место изготовления товара)
F	FCA	Франко-перевозчик
	FAS	Свободно у борта судна
	FOB	Свободно на борту судна
C	CFR	Стоимость и фрахт
	CIF	Стоимость, страхование, фрахт
	CPT	Фрахт оплачен до ... (пункта)
	CIP	Фрахт и страховка оплачены до ... (пункта)
D	DAF	Поставка на границе (франко-граница)
	DES	Поставка франко-судно (порт назначения)
	DEQ	Поставка франко-причал (с уплатой пошлины)
	DDU	Поставка франко-причал (без уплаты пошлины)
	DDP	Поставка с оплатой таможенной пошлины

EXW (ex work) — условие, при котором поставщик отгружает товар прямо с предприятия (склада). Все затраты по доставке товара, его погрузке и страхованию лежат на покупателе. Это самое выгодное условие с точки зрения интересов продавца.

FCA (free carrier ...) — по данному условию поставщик товара обязан доставить товар до перевозчика. Весь объем затрат по транспортировке относят на счет покупателя, но часть этих совокупных затрат (доставка до перевозчика) несет и продавец.

FAS (free alonside ship) — это условие предполагает обязательства продавца доставить товар к борту зафрахтованного покупателем судна. Все затраты и риски несет продавец до момента доставки товара к судну.

FOB (free on board) — одно из самых распространенных базисных условий. Оно означает, что продавец обязан поставить товар в порт отправления согласно контракту и загрузить его на борт судна, который зафрахтовал покупатель. В данном условии уже нет той исключительной направленности на обеспечение интересов продавца. Совокупные транспортные расходы в известной (но пока еще небольшой) мере ложатся на продавца.

CFR (cost and freight) — согласно этому условию, на продавце лежат обязанности нести затраты, связанные с доставкой экспортируемого груза до порта отправления. При этом продавец обязан оплатить не только стоимость доставки к порту отправления, но и зафрахтовать судно, которое повезет груз к месту назначения.

CIF (cost, insurance, freight) — также очень распространенное базисное условие. Оно практически аналогично условию CFR, но в отличие от него экспортер относит на свой счет страхование груза во время перевозки. Если контрактом не предусмотрены какие-либо дополнительные условия, то договор о морском страховании касается возможности покрытия минимума рисков. Такой договор заключается на условиях «свободен от риска частной аварии», т.е. страховой договор покрывает только риск непосредственно во время движения судна.

CPT (carriage paid to ...) — это условие напоминает CFR. Оно означает, что поставщик товара оплачивает стоимость перевозки до обусловленного внешнеторговым контрактом пункта назначения. По сути, речь идет об условии «фрахт оплачен до места назначения». В состав затрат, оплачиваемых продавцом, входят получение экспортной лицензии, оплата фрахта судна. Покупатель обязан принять товар в обусловленном месте, оплатить все расходы по его дальнейшей доставке до конечного пункта (кроме фрахта).

CIP (carriage and insurance paid to ...) — по существу, рассматриваемое базисное условие аналогично условию «фрахт оплачен до» с тем дополнением, что продавец обязан обеспечить страхование риска повреждения или уничтожения поставляемого товара во время перевозки.

DAF (delivered at frontier) — это условие предполагает, что экспортер берет на себя обязательства доставки товара импортеру до указанного пункта на границе или в указанный порт назначения. Здесь уже на продавце лежит большая часть совокупных затрат по сравнению с другими базисными условиями. Продавец ответственен за оплату таможенной пошлины, налогов и прочих сборов.

DES (delivered ex ship) — условие, которое предполагает более-менее паритетное распределение расходов по транспортировке экспортируемых товаров, не считая затрат на страхование и фрахт. Продавец берет на себя затраты по доставке груза до порта назначения. Дальше все расходы, связанные с разгрузкой судна, перегрузкой товара на другие транспортные средства, уплатой таможенных пошлин, покрывает покупатель.

DEQ (delivered ex quay duty paid) — данное условие по своему содержанию напоминает базисное условие DES. Согласно этому базисному условию, продавец берет на себя доставку груза до порта (причала) назначения плюс оплату таможенных пошлин.

DDU (delivered duty unpaid) — это условие очень близко к предыдущему. Большая часть затрат, согласно данному базисному

условию, также относится на счет экспортера. Экспортер оплачивает все затраты, необходимые для поставки товаров в пункт назначения, но без оплаты таможенных пошлин.

DDP (delivered duty paid) — рассматриваемое базисное условие отражает максимум обязательств (затрат), которые приходятся во внешнеторговом контракте на поставщика. Экспортер в соответствии с данными условиями поставляет товар в пункт назначения импортера с уплатой таможенных пошлин.

Все приведенные базисные условия так или иначе используются в практике внешнеторговых отношений. Главным образом они сформированы применительно к условиям транспортировки морским путем. Это понятно, так как морское судоходство — главная форма международных транспортных связей. Однако некоторые из этих условий используются в других формах международных перевозок: железнодорожных, автомобильных, авиационных.

Международные соглашения и конвенции о международных перевозках

Транспортировка товаров в международной торговле — довольно громоздкая, сложная и весьма дорогостоящая процедура. Огромен риск, которому подвергается транспортируемый товар, тем более, если он пересекает моря-океаны, движется на тысячи километров, несколько раз перегружается с одного вида транспорта на другой. Все это обусловило необходимость выработки согласованных условий транспортировки товаров в международной торговле.

Международные транспортные связи подлежат международно-правовой регламентации довольно давно. Первые попытки международных соглашений, которые касались бы общих правил перевозки и страхования грузов, относятся к XVII—XVIII векам. Однако это были разрозненные попытки, часто заканчивающиеся неудачей. Практика устойчивых, систематических и всеохватывающих договоров и конвенций стала утверждаться лишь в конце XIX века. По мере развития и углубления международных экономических отношений потребность в международных согласованных принципах и нормах управления перевозочным процессом возрастала.

Поскольку морской транспорт был и остается основным видом транспорта в перевозке внешнеторговых грузов, международные соглашения и конвенции касались главным образом усло-

вий осуществления транспортировки морским путем. Отдельные договоры и соглашения международного характера, которые касались лишь нескольких государств крупных морских держав, относятся к XVIII веку.

Все наиболее значительные международные соглашения относятся к XX веку. Например, после первой мировой войны в процессе выработки и реализации Версальского мирного договора было обращено внимание на необходимость создания стандартизированных правил морских перевозок. Так, появилось соглашение, получившее название Гаагских правил перевозок по морю 1921 г. Здесь четко определились параметры ответственности сторон — грузоотправителей, перевозчиков и грузополучателей. Брюссельская конвенция 1924 г. о коносаменте определила коносамент как основной документ, выражающий правоотношения сторон в процессе передачи транспортируемого груза.

В 50–60-е годы под эгидой ООН была проведена большая работа по обновлению и совершенствованию многих международно-правовых актов, регламентирующих перевозочный процесс. В начале 70-х годов начата работа по созданию всеобъемлющих правил морских перевозок. В 1978 г. принята международная конвенция, получившая название Гамбургских правил. Она вступила в силу в 1992 г. Это основной международно-правовой документ, который в современных условиях определяет принципы участия стран в морских перевозках. Еще ранее, в 1974 г., была подписана Афинская декларация о перевозках по морю пассажиров, принятая в 1978 г.

Международное регулирование железнодорожных перевозок также относится к числу давних, так как железные дороги были одним из первых используемых средств международной транспортировки грузов и пассажиров. Первая международная конвенция, регулировавшая условия внешнеторговых перевозок по железной дороге, была подписана в Берне в 1886 г. шестью европейскими государствами. В дальнейшем положения этой конвенции пересматривались; в первой половине XX века к ней присоединились практически все европейские государства. В рамках ООН в 70-е годы на базе Бернской конвенции была разработана Международная конвенция о международных железнодорожных перевозках, принятая в 1980 г. (КОТИФ). Следует отметить, что действие КОТИФ дополняется принятой в том же году Конвенцией ООН о международных смешанных перевозках грузов (Женева, 1980 г.). Эта конвенция закрепила правоотношения участников смешанных сообщений, сформировала единую си-

стему ответственности перевозчика, утвердила и унифицировала порядок погрузки и перевалки грузов в контейнерах, утвердила новую единую форму транспортного документа (CT-document).

Перевозка внешнеторговых грузов автомобильным транспортом регулируется подписанной в Женеве 19 мая 1956 г. Конвенцией о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом (КДПГ). В начале 90-х годов в ней участвовали практически все европейские страны, а также азиатские государства (Турция, Ливан, Саудовская Аравия). Кроме того, ряд других государств участвуют в ней на правах ассоциированного членства.

Существенным международно-правовым регламентациям подлежат международные перевозки воздушным транспортом. Первое соглашение международного характера о правилах перевозки пассажиров авиационным транспортом было подписано в Варшаве в 1929 г. В то время автотранспорт не имел практического значения как средство перевозки внешнеторговых грузов. Варшавское соглашение было дополнено Гаагским протоколом об усилении ответственности за жизнь и здоровье пассажиров, а также за сохранность транспортируемых грузов. По мере существенного возрастания роли автотранспорта в 1961 г. была подписана Гвадалахарская конвенция о чартерных сообщениях. Наконец, в 1975 г. в Монреале была принята универсальная конвенция, регулирующая как пассажиро-, так и грузоперевозки.

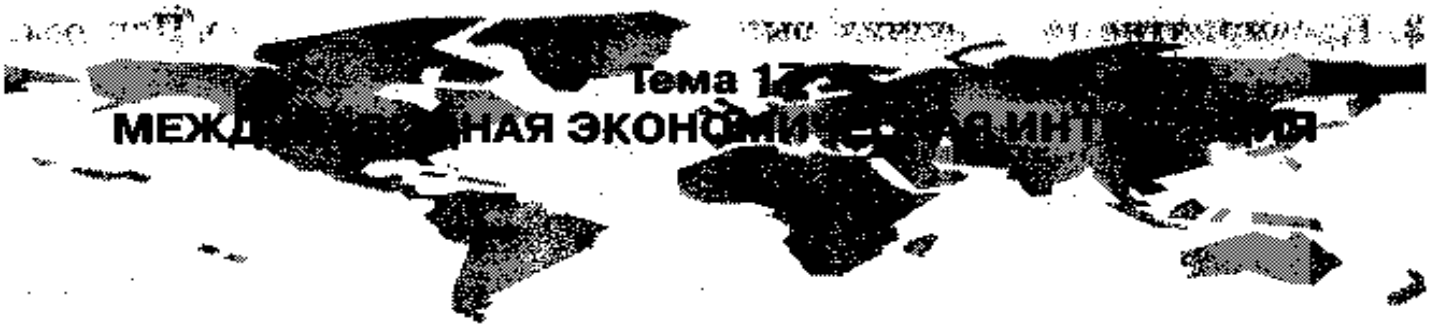
Контрольные вопросы

1. В чем состоит экономический смысл международной трактовки международных грузов?
2. Назовите основные черты организации грузовых перевозок.
3. Определите наиболее выгодные с точки зрения интересов экспортера и импортера формы базисных условий поставки товаров.
4. Назовите наиболее важные международно-правовые акты, регулирующие морские перевозки.
5. Назовите важнейшие соглашения, регулирующие международные перевозки по суше.

Список рекомендуемой литературы

1. **Могилевкин И.** Мировой транспорт: устойчивый рост //МЭ и МО. 1998. № 6.
2. **Основы** внешнеэкономических знаний. 2-е изд./Под ред. И.П.Фаминского. М.: Международные отношения. 1994. Гл. 11.

3. **Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело/Под ред. С.И.Долгова, И.И.Кретова. М.: БЕК, 1997. Гл. 20.**
4. **Прокушен Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебно-практическое пособие. М.: ИВЦ МАРКЕТИНГ, 1998. Гл. 6.**
5. **Сергеев П. Трубопроводный транспорт России и Западной Европы//МЭ и МО. 1998. № 11.**
6. **Фомичев В.И. Международная торговля: Учебн. М.: ИНФРА-М, 1998. Гл. 11.**
7. **Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли/Пер. с англ. М.: Юридическая литература. 1993.**
8. **Экономика внешних связей России/Под ред. А.С. Булатова. М.: БЕК. 1995. Гл. 20.**



Тема 12
МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Сущность международной экономической интеграции

Современное мировое хозяйство отличают две противоположные тенденции. Одна тенденция состоит в возрастающей глобализации, целостности мировой экономики, другая характеризуется обособлением, образованием экономических центров мирового хозяйства, экономическим сближением и взаимовлиянием отдельных стран и регионов, созданием международных интеграционных группировок.

Международная экономическая интеграция является основной характеристикой современной мировой экономики. Она представляет собой особый, новый этап в интернационализации мирового хозяйства.

Международная экономическая интеграция — это высшая на современном этапе ступень интернационализации хозяйственной жизни. Между странами — участницами интеграции осуществляется более глубокое международное разделение труда, происходит более интенсивный обмен товарами, услугами, капиталами, рабочей силой. Более интенсивно идет процесс концентрации и централизации производства и капитала между государствами — членами интеграционных объединений. А это объективно требует выработки единой экономической политики в пределах интеграционной группировки данных государств. Международная экономическая интеграция подразумевает переплетение, взаимопроникновение и сращивание воспроизводственных процессов объединившихся государств. Процесс интеграции охватывает различные звенья целостной системы: собственно производство, обращение товаров и капитала, рабочей силы и технологий.

Причины международной экономической интеграции

Интеграция, начавшаяся в 50-е годы в Западной Европе, связана с ростом и качественным изменением производительных сил, развитием и углублением международного разделения тру-

да, с процессом интернационализации производства и капитала, стремлением к интернационализации международных хозяйственных отношений капиталистических стран.

Важнейшей причиной интеграции является научно-технический прогресс, что требует значительных ресурсов: материальных, финансовых, трудовых; обширных рынков, совместной работы отдельных стран в научно-технической области. Одной из главных причин интеграции стало развитие крупных монополий, впоследствии ТНК. Государственно-монополистический капитал с помощью интеграции надеялся завоевать новые рынки сбыта, рынки сырья, максимально увеличить свои прибыли, опираясь при этом на поддержку государственной власти. Немаловажной причиной интеграции является политический фактор: стремление государств с помощью интеграции обрести больший политический вес, авторитет в мировом сообществе.

Между интегрирующимися государствами существует примерно одинаковый или близкий уровень развития национальных экономических показателей и степени развития рыночных отношений. Как правило, объединение в международные региональные интеграционные группировки происходит либо между промышленно развитыми странами, либо между развивающимися странами. Например, в ЕЭС — между развитыми странами Западной Европы, в Африке — между развивающимися странами в пределах Организации экономического сотрудничества стран тропической Африки (ЭКОВАС). Общность проблем экономического, социального, в ряде случаев политического характера между интегрирующимися странами рассматривается как важная предпосылка интеграционного объединения тех или иных государств. Территориальная близость, традиционно прочные экономические отношения в разных формах,— это то самое, что является первым толчком к интеграции. Как правило, процессы интеграции начинаются с нескольких соседних государств одного региона, одного континента, которые имеют общие границы или исторически сложившиеся торговые экономические связи.

Цели и основные формы интеграции

Несмотря на существование в настоящее время нескольких десятков интеграционных группировок, цели их в основном совпадают. Они выражены в стремлении стран—участниц интеграционных союзов получить экономические преимущества в виде увеличения прибылей, снижения издержек производства и обра-

щения. Эти цели четко просматриваются в интеграционных объединениях как европейских стран, так и стран Азиатско-Тихоокеанского региона, Африки и Центральной Америки. Интеграционное сотрудничество обеспечивает постепенное устранение ограничений в торговле между странами — членами интеграционных объединений, разработку и проведение общей политики в области взаимной торговли. Странам, участвующим в интеграционных группировках, легче отстоять сообща свои позиции в мировом сообществе, в различных международных организациях, например в ВТО, МВФ, МБРР и др.

Проведение структурной перестройки экономики в странах — членах интеграционных объединений может рассматриваться в качестве важного средства реализации целей интеграции. Это касается различных отраслей экономики: промышленности, сельского хозяйства, торговли и т.д. в плане их концентрации, специализации, создания более эффективной структуры. Для многих стран — участниц интеграционных группировок целью является расширение и укрепление сотрудничества не только в экономике, но и в сфере политики, военной области, культуры и др. Данные цели преследуют и объединения индустриально развитых стран, например Европейский союз, и объединения стран Ближнего Востока, Азиатско-Тихоокеанского региона.

Международная экономическая интеграция проявляется в различных формах; по мере развития она проходит несколько ступеней зрелости: а) зона свободной торговли; б) таможенный союз; в) общий рынок; г) экономический союз; д) полная экономическая интеграция. Развитие интеграции сопровождается заключением между странами торгово-экономических союзов, а также межгосударственных соглашений, юридически закрепляющих союз между странами.

Зона свободной торговли — начальный уровень интеграции, при котором страны-участницы договариваются о полной взаимной отмене таможенных тарифов и квот. В то же время каждое государство проводит свою собственную торгово-экономическую политику в отношении третьих стран.

Таможенный союз — объединение, при котором страны-члены не только ликвидируют таможенные тарифы и квоты внутри союза, но и устанавливают единые таможенные тарифы в отношении третьих стран. Учреждение единых тарифов и квот для третьих стран отличает таможенный союз от зоны свободной торговли.

Общий рынок — более развитый тип интеграции. Кроме устранения таможенных барьеров между государствами — чле-

нами объединения, установления единой системы тарифного и нетарифного регулирования по отношению к третьим странам, общий рынок устанавливает свободное движение факторов производства: капитала, рабочей силы между государствами-участниками, а также единую торговую политику в отношении третьих стран. Это требует более высокого уровня организации, координации межгосударственной экономической политики.

Экономический союз — еще более высокая ступень интеграции, когда в дополнение к тому, что мы имеем в рамках общего рынка, происходит согласование, координация экономической политики стран-участниц путем периодических встреч, совещаний глав государств и правительств, руководителей различных министерств (финансов, промышленности, сельского хозяйства), а также директоров, представителей центральных банков и других экономических структур.

Полная экономическая интеграция совмещает все рассмотренные типы интеграции плюс проведение единой экономической политики государствами — членами группировки, что требует унификации правового законодательства в пределах данного интеграционного союза. Полная экономическая интеграция предполагает общую для всех стран-участниц валютную политику, т.е. единую валютную систему с едиными валютными отношениями и единым валютным механизмом: единую валюту, единые правила регулирования валютных курсов, общий центральный банк и пр.

Следует отметить, что интеграционные процессы происходят как на макроэкономическом уровне, так и на микроэкономическом. Причем эти два уровня интеграции иногда идут параллельно, чаще же пересекаются, переплетаются между собой, дополняют друг друга. Четко прослеживается тенденция к преобладанию макроэкономического уровня интеграции, т.е. к большему усилению межгосударственного регулирования экономических отношений стран-участниц интеграционных группировок. Различные формы, пропорции, сочетания макро- и микроинтеграции определяют характер и тип экономических интеграционных объединений. Большое влияние на создание и функционирование того или иного типа интеграции оказывает политический фактор. Ведь по своей сути интеграция требует от ее участников отдать часть национального суверенитета в жертву идеям наднациональной государственности.

Процессы интеграции наиболее зрело проявились в Задной Европе. В 1957 г. в Риме был подписан, а в 1958 г.— ратифицирован договор об образовании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) между шестью странами Европы: ФРГ, Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом. Несколько позже, в 1960 г., в противовес Европейскому экономическому сообществу был заключен договор о создании Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), куда вошли семь государств: Великобритания, Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария — так называемая Европейская семерка под эгидой Великобритании.

С момента возникновения и поныне интеграционное объединение ЕЭС оказалось более эффективным по сравнению с ЕАСТ. В 70 и 80-е годы происходило все большее взаимодействие между двумя интеграционными объединениями Европы: Европейским союзом (бывшим Европейским экономическим сообществом) и Европейской ассоциацией свободной торговли. В нынешних условиях можно говорить о функционировании единой мощной общеевропейской интеграционной группировки.

В 1990 г. ЕС и ЕАСТ заключили договор о европейском экономическом пространстве, согласно которому снимаются все оставшиеся барьеры в торговле между двумя интеграционными объединениями, предоставляются равные возможности корпорациям стран ЕС и ЕАСТ при размещении государственных заказов, при этом устраняются привилегии для национальных корпораций, проводится гармонизация технических норм и стандартов.

Интеграционные процессы в Западной Европе, эволюционируя, прошли четыре этапа.

Первый этап (конец 50 — начало 70-х годов) характеризуется постепенной отменой пошлин и количественных ограничений в торговле между странами — членами ЕЭС, формированием таможенного союза, введением единого таможенного тарифа в торговле и единой таможенной политики Сообщества в отношении третьих стран. В пределах таможенного союза происходит свободное движение не только товаров, но капиталов и рабочей силы. С начала 60-х годов начинает проводиться единая аграрная политика: «планы ориентации сельского хозяйства», структурные реформы, поиск механизма регулирования аграрного секто-

ра в ЕЭС путем создания общего аграрного фонда ФЕОГА, единых цен на сельскохозяйственную продукцию и пр. Внутри Сообщества происходил интенсивный процесс концентрации производства и капитала между странами-членами, а также с третьими странами, особенно с США. Расширялись и углублялись торговые отношения между ЕЭС и ЕАСТ. В 1973 г. в Европейское экономическое сообщество вступают три новых государства: Великобритания, Ирландия, Дания. Европейская шестерка превратилась в Европейскую девятку.

Второй этап (середина 70 — середина 80-х годов) — это период застойного, кризисного развития западноевропейской интеграции. Интеграция не стала панацеей от мирового экономического кризиса 1973–1975 гг. Резкое падение промышленного производства произошло в странах — членах ЕЭС, усилились диспропорции в уровнях экономического развития между странами Сообщества. Разрыв в уровнях экономического развития между государствами-членами ЕЭС возрос с вступлением в Сообщество в 1981 г. Греции.

Европейское экономическое сообщество ищет пути преодоления застойной экономической ситуации и продолжения интеграционных процессов. На основе Ломейских конвенций (1975, 1979 и 1984 гг.) возрастает с 20 до 66 число развивающихся стран, ассоциированных в Сообщество. С 1979 г. в ЕЭС начинает действовать Европейская валютная система (ЕВС), т.е. проводится валютная интеграция. Ее главная цель: использовать западноевропейскую региональную валюту ЭКЮ в противовес доллару и в соответствии с новой изменившейся экономической и политической обстановкой в мире выработать общую стратегию в валютно-финансовой сфере стран — членов ЕЭС и реализовывать ее в Международном валютном фонде, на совещаниях Большой семерки, в системе мирохозяйственных связей.

Третий этап (середина 80 — начало 90-х годов) отличается дальнейшим успешным развитием интеграционных процессов, увеличением членов Сообщества до 12 (с вступлением в него в 1986 г. Испании и Португалии) и расширение до 69 состава развивающихся стран, ассоциированных в ЕЭС. Главным импульсом в дальнейшем продвижении процессов интеграции в Западной Европе стало вступление в силу с 1 июля 1987 г. Единого европейского акта (ЕЕА). Единый европейский акт подтвердил общую цель государств — членов Сообщества — формирование Европейского союза как союза политического и экономического, в котором обеспечивается высокий уровень интеграции в

экономической валютно-финансовой и гуманитарной областях, а также во внешней политике, включая обеспечение безопасности. Он провозгласил основополагающую цель ЕС: функционирование единого внутреннего рынка как «пространства без внутренних границ, в котором обеспечивается свободное движение товаров, капиталов, услуг и гражданских лиц», где государства — члены союза образовали единый хозяйственный организм. Итак, на третьем этапе главным результатом интеграции в пределах ЕЭС было формирование к концу 1992 г. единого внутреннего рынка стран — членов Сообщества, а также создание предпосылок для строительства валютного и политического союзов.

Четвертый этап (середина 90-х годов — начало XXI века). Согласно ЕЕА, с января 1993 г. в рамках Европейского экономического сообщества осуществляется свободное передвижение факторов производства, т.е. в пределах ЕЭС сформировалось единое экономическое пространство, что является новой качественной ступенью в развитии западноевропейской экономической интеграции. На основе заключенного в феврале 1992 г. в Маастрихте договора Европейское экономическое сообщество 1 января 1994 г. преобразовалось в Европейский союз.

В соответствии с Маастрихтским договором происходит поэтапное строительство единой европейской валютной системы (ЕВС) с единой денежной единицей евро. Причем если первоначально валюты всех стран — членов ЕЭС находились в свободном «плавании» по отношению друг к другу и ликвидировались валютные ограничения в пределах ЕВС, то позже (1994–1998 гг.) формируется Европейский валютный институт, усиливается согласование валютно-экономической политики на макроуровне, например, с 1997 г. устанавливаются определенные параметры экономического развития для введения евро в странах ЕС: бюджетный дефицит — не более 3% ВВП, внутренний долг — не более 60% ВВП и пр. В 1998 г. определены страны, готовые по своим экономическим показателям к вступлению в валютный союз.

В период с 1999 до 2002 г. взаимно фиксируются курсы валют и привязываются к евро, учреждается Центральный банк Европейского союза и Европейская система центральных банков. В 2000 г. планируется приступить к печатанию денежных знаков евро с европейской символикой на одной стороне купюры и национальной символикой на другой. С января 2002 г. евро входит в обращение наряду с национальными валютами, а с июля 2002 г. становится единственной денежной единицей в пределах ЕС. Одновременно формируется политический союз, что вы-

ражается в политическом сближении стран ЕС и в усилении действенности уникальной системы межгосударственного управления в ЕС посредством пяти основных институциональных органов: Европейского парламента, Комиссии ЕС, Европейского совета, Совета министров, Суда ЕС, представляющих законодательную, исполнительную и судебную власти.

Процесс европейской интеграции будет набирать силу, постепенно охватывая новые государства Европы, хотя вхождение в Европейский союз государств Восточной Европы будет протекать сложно. Тем не менее создание единой Европы как хозяйственного организма с единой системой управления, осуществляющей законодательные, исполнительные, судебные функции, проводящей единую внутреннюю и внешнюю политику — исторически предопределенный процесс.

Процессы интеграции в Северной Америке

Объективные процессы экономической интеграции происходят и в других районах мира. Наиболее развитой интеграционной группировкой в Североамериканском регионе является НАФТА — Североамериканская ассоциация свободной торговли, образованная в январе 1994 г. США, Канадой, Мексикой (название НАФТА состоит из первых букв слов North American Free Trade Association).

Модель развития интеграционных процессов в Североамериканском регионе иная по сравнению с западноевропейской интеграцией. В Западной Европе интеграционные процессы начинались с Римского договора 1957 г., т.е. инициатива, импульсы интеграции шли сверху вниз — от правительств, национальных государственных органов, а затем межгосударственных органов стран — членов ЕЭС. В Северной Америке импульсы к созданию хозяйственного комплекса шли снизу вверх, от стремления к сотрудничеству на микроуровне, между американскими и канадскими компаниями. С начала XX века постепенно размывались границы между США и Канадой путем относительно свободного движения товаров, капитала, рабочей силы. Качественное изменение экономических отношений между США и Канадой произошло в 1988 г., когда на межгосударственном уровне было заключено американо-канадское соглашение о свободной торговле. Оно предусматривало взаимные обязательства двух стран ликвидировать ограничения в торговле товарами и услугами (на транспорте, в телекоммуникациях, компьютерных, финан-

совых системах, в области туризма), отменить ограничения на иностранную собственность в кредитно-финансовой системе Канады и для канадских банков в США и ряд других положений.

Одновременно в 80-е годы, начале 90-х годов шел процесс взаимопроникновения экономик США и Мексики. В 1992 г. Мексика подключается к американо-канадскому соглашению о свободной торговле. Интеграционные процессы в НАФТА, по замыслу его организаторов, будут идти по типу интеграции в ЕЭС: создание общих рынков товаров, капиталов, рабочей силы, технологий США, Канады и Мексики, в конечном итоге — сращивание процессов воспроизводства государств-членов, формирование единого хозяйственного организма трех стран. По численности населения, объему ВВП и ряду базовых экономических показателей североамериканская интеграционная группировка сопоставима с Европейским союзом. НАФТА обладает мощным (особенно благодаря США) экономическим потенциалом, например, ежегодный объем производства товаров и услуг США, Канады, Мексики равняется 3 трлн долл., а их доля в мировой торговле составляет почти 20%.

Основополагающие принципы соглашения НАФТА состоят в том, что к 2010 г. в данной интеграционной группировке должны быть ликвидированы все торговые, а также инвестиционные барьеры между государствами-членами, отменены все таможенные пошлины между тремя странами. Кроме того, в рамках интеграционного объединения формируются американо-канадско-мексиканские группы по охране окружающей среды, учреждается на трехсторонней основе арбитражная комиссия.

Интеграционные процессы в НАФТА в сравнении с ЕС отличают: доминирующее положение в североамериканском экономическом регионе США, слабая взаимозависимость экономик Канады и Мексики и связанная с этими процессами асимметричность экономического взаимодействия США, Канады, Мексики. Нередко канадские и мексиканские фирмы действуют не как союзники, партнеры по интеграции, а как конкуренты на рынке США в борьбе за инвестиции, экспорт-импорт своих товаров, технологий, рабочей силы.

Существует немалый разрыв в уровнях экономического развития стран-членов, что затрудняет создание единого хозяйственного комплекса. Например, объем ВВП в 1996 г. составил (в млрд долл.) в США — 6785, в Канаде — 607, в Мексике — 608. Но если по ВВП на душу населения, производительности труда и ряду других основных экономических показателей Канада прибли-

зилась к уровню США, то Мексика значительно отстает и от США, и от Канады.

В НАФТА слабо развиты сети органов межнационального регулирования и совершенно отсутствуют органы наднационального регулирования интеграционных процессов, которые имеются в Европейском союзе. Планируется, что полноценный общий рынок в пределах североамериканской интеграции будет образован к 2010 г., а в перспективе НАФТА будет интегрироваться с торгово-экономическим блоком «Меркосур» (созданным в 1991 г. в составе Аргентины, Бразилии, Уругвая, Парагвая и начавшим функционировать в 1994 г.). Со временем к ним присоединятся другие государства региона. К 2020 г. предполагается добиться подлинного «интеграционного прорыва» еще на одном важнейшем для США направлении — в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР).

Экономическая интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе

Интеграционные процессы в АТР, гигантском по своей экономической мощи, проходят на территории с населением более 3,5 млрд чел. На АТР приходится 56% мирового валового продукта, 45% мирового экспорта и 45% мирового импорта.

Специфика интеграционных процессов в АТР состоит в следующем:

- в интеграцию включены как развитые, так и развивающиеся государства, имеющие разный уровень экономического развития;
- процессы интеграции происходят в основном на микроэкономическом уровне, между фирмами, корпорациями стран региона;
- интеграция протекает на региональном уровне и в большой мере на уровне отдельных субрегионов;
- степень организационной готовности интеграционных процессов пока невелика;
- отсутствует четкое институциональное оформление данной интеграционной группировки.

Азиатско-Тихоокеанский регион включает ряд субрегиональных объединений: Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Организацию Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Австралийско-Новозеландскую зону свободной торговли, Южно-Тихоокеанский форум (ЮТФ), Тихоокеанский экономический совет (ТЭС).

Существуют совместные консультативные организации, помогающие институциональному становлению интеграционных процессов в АТР и в его субрегионах, например КТЭС — Конференция по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству, КТТР — Конференция по тихоокеанской торговле и развитию и др.

В процессах азиатско-тихоокеанского сотрудничества главную роль играет Япония. Хотя в последнее время все большее значение приобретают четыре «азиатских тигра», США, Китай.

Наиболее активно интеграционные процессы протекают в Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), созданной в 1967 г. в составе шести членов: Брунея, Индонезии, Малайзии, Филиппин, Сингапура, Таиланда, в 1995 г. к ним присоединился Вьетнам. В 1992 г. между государствами — членами АСЕАН была достигнута договоренность об организации зоны свободной торговли к 2008 г. на основе постепенного снижения тарифов. Страны АСЕАН широко сотрудничают как между собой, так и с третьими странами, особенно с Японией, США, Южной Кореей, Тайванем, в последнее время с Китаем.

Другая крупная интеграционная группировка региона — АТЭС, учрежденная в 1989 г. Ее членами (до 1997 г.) являлись 18 государств: Австралия, Бруней, Гонконг, Канада, Китай, Кирибати, Малайзия, Маршалловы Острова, Мексика, Новая Зеландия, Папуа — Новая Гвинея, Республика Корея, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили. В 1997 г. к АТЭС присоединилась Россия, и организация стала включать 19 государств.

Цель АТЭС — путем объединения стран в данной группировке стимулировать взаимное сотрудничество в различных областях: в первую очередь, на рынке товаров и капиталов, а также в области транспорта, энергетики и др. Конечная цель объединения — образование зоны свободной торговли в 2020 г., а все необходимые условия для этого должны быть обеспечены промышленно развитыми странами объединения к 2010 г. По оценкам экспертов, Восточная Азия (а ядром развития интеграционных процессов в ней являются АСЕАН и АТЭС) к 2000 г. может превзойти по размерам ВВП Западную Европу, а к 2020 г.— Северную Америку.

Интеграционные процессы развиваются на различных континентах, в различных регионах земного шара: в Африке, на Ближнем Востоке, в Латинской Америке. В 80-е годы развивающиеся страны учредили более 40 торгово-экономических объединений, но большинство из них находились на этапе предынтеграции либо первых ступеней интеграции. Некоторые к

настоящему времени распались, например в Африке — ЭКОВАС, в Латинской Америке — АЛАДИ, ЭКЛАК.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение международной экономической интеграции. Каковы ее причины, предпосылки и цели?
2. Назовите типы интеграционных объединений, охарактеризуйте их.
3. Назовите главные экономические центры мировой экономики. Какие интеграционные группировки составляют ядро этих центров?
4. В каком из международных интеграционных объединений процессы интеграции протекают в наиболее развитой форме? Кратко охарактеризуйте эти процессы.
5. Перечислите страны — члены Европейского союза.
6. Каковы перспективы развития интеграции в СНГ?
7. Объясните, в чем состоят особенности интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе.
8. Каковы перспективы участия России в различных международных интеграционных объединениях?

Список рекомендуемой литературы

1. **Долгов С.И.** Глобализация экономики: новое слово или новое явление? М.: Экономика, 1998. Гл. 7.
2. **История** европейской интеграции. М.: Наука, 1996.
3. **Киреев А.** Международная экономика. М.: Международные отношения, 1997. Ч. I. Гл. 12.
4. **Мировая** экономика/Под ред. А.С.Булатова. М.: Юристъ, 1999. Гл. 12.
5. **Носкова И.Я., Максимов Л.М.** Международные экономические отношения. М.: ЮНИТИ, 1995.
6. **Пебро М.** Международные экономические, валютные и финансовые отношения/Пер. с франц. М.: Прогресс-Универс, 1994.
7. **Щербанин Ю., Розеков К., Рыбалкин В., Фишер Г.** Международные экономические отношения. Интеграция. М.: ЮНИТИ, 1997.



Тема 12. МЕЖД[illegible]ЫЕ ЭКОНОМИЧ[illegible]ОРГАНИЗАЦИИ

Необходимость регулирования мировой экономики на межгосударственном уровне

Интернационализация хозяйственной жизни, рост взаимозависимости между странами, а также возникновение глобальных проблем объективно предопределяют необходимость активного сознательного регулирования мирового хозяйства. Особенно необходимость регулирования мировой экономики проявилась после второй мировой войны. Послевоенные десятилетия принципиально изменили характер мировой экономики. Она вступила в новый период своего развития. Происходит перестройка ее институциональных основ. Национальные экономики постепенно стали утрачивать возможность саморазвития, поэтому они начинают активно включаться в единый экономический организм с универсальной системой регулирования.

В период между двумя мировыми войнами не было широкого распространения межгосударственного регулирования мировой экономики. К числу первых международных организаций относится Международная организация труда (МОТ). Она была создана в 1919 г. В 1946 г. между МОТ и Организацией Объединенных Наций (ООН) было подписано соглашение о совместных действиях.

Цели МОТ — содействие обеспечению во всем мире социальной справедливости для трудящихся путем разработки международной политики и программ, направленных на улучшение условий труда и жизни, установление международных трудовых стандартов, которые призваны служить в качестве руководящих принципов для использования их различными государствами. МОТ осуществляет также профессиональную подготовку и обучение, ведет исследовательскую работу. Одной из наиболее важных функций МОТ является принятие конвенций и рекомендаций по таким актуальным вопросам, как заработная плата, продолжительность рабочего дня, условия труда, социальное страхование, оплачиваемый отпуск, служба найма рабочей си-

лы и рабочая инспекция и др. Местонахождение данной организации — Женева.

Качественный скачок в развитии международных экономических организаций произошел в 40-е годы. После второй мировой войны были созданы и начали функционировать крупнейшие организации, такие как Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Генеральное соглашение по тарифам и торговле, организации системы ООН. Возникновение большого числа международных организаций было связано с последствиями второй мировой войны, когда человечество поняло, что все самые острые и серьезные вопросы оно должно решать мирно и согласованно. Совместная борьба народов многих государств с фашизмом доказала на деле, что единство усилий — залог успеха в самых трудных испытаниях.

После войны характер и деятельность международных организаций коренным образом изменились. Довоенная Лига Наций была крайне слабым и неавторитетным органом. Ей на смену пришла ООН — мощный и авторитетный орган, имеющий фактический статус наднациональной организации. Многочисленные структурные подразделения ООН обусловили стройную взаимопроникающую и взаимодополняющую систему, включающую в себя как межгосударственные универсальные, так и межрегиональные и региональные организации.

Поскольку после второй мировой войны экономическое положение США существенно укрепилось (они лидировали по всем экономическим показателям), возрос их политический авторитет в мире, это наложило свой отпечаток на характер деятельности международных экономических организаций 40-х годов. США занимали ведущее положение в таких международных организациях, как МВФ, МБРР. При голосовании принципиальных вопросов США могли контролировать принятие решений, ибо обладали большим количеством голосов в сравнении с другими странами. Господствующее положение США характеризовалось также и тем, что доллар США был провозглашен наряду с золотом основой мировой валютной системы. Все это способствовало росту экономического и политического могущества США в западном мире, давало им возможность воздействовать на своих конкурентов и держать их под контролем.

Новый всплеск в развитии международных экономических организаций приходится на 60—70-е годы. В этот период произошел крах колониальной системы и образовалось несколько десятков независимых государств. С созданием новых независимых

государств в мировом хозяйстве возникло множество сложнейших проблем, таких как внешняя задолженность, дискриминация во внешней торговле, голод и др.

В 70-е годы развивающиеся страны, представленные так называемой Группой 77, выступили с концепцией нового международного экономического порядка (НМЭП). Суть концепции — требования развивающихся стран установить более справедливый порядок во внешней торговле, в валютно-финансовой сфере, сфере движения капитала и рабочей силы, который в конце концов определил бы некоторые предпочтения и льготы в международных экономических отношениях. С этой целью развивающиеся государства требовали от мирового сообщества подтвердить суверенитет в отношении природных ресурсов и территорий, ликвидировать «ножницы цен» на сырье и промышленную продукцию, списать внешние долги, ускорить промышленное развитие, ликвидировать голод, нищету, отсталость путем обязательных перечислений до 1% ВНП промышленно развитых стран в пользу развивающихся и т.д.

Чтобы решать поставленные задачи, необходимо было изменить систему межгосударственного регулирования мировой экономики, создать новые организации. Например, в 1966 г. появляется ЮНИДО — Организация объединенных наций по промышленному развитию, образованная для содействия и ускорения индустриализации развивающихся стран и координации деятельности ООН в этой области. В этот период была создана Комиссия ООН по транснациональным корпорациям (КТК) и другие организации. В некоторых уже существовавших международных организациях, например в ГАТТ, произошли определенные изменения принципов, установок, положений, касающихся торговли с развивающимися странами в пользу интересов данных стран.

В последние десятилетия XX века кроме традиционных проблем мирового хозяйства (неравномерности темпов роста стран, внешней задолженности) необычайно остро проявились новые — валютно-финансовый и энергетический кризис, экологические проблемы, проблемы создания и освоения новейших технологий. Насыщенная конфликтами, глобальными угрозами мировая экономика не в состоянии решить названные проблемы без органического взаимодействия всех стран. Межгосударственное регулирование, таким образом, становится необходимой, неотъемлемой частью мировой экономики.

Экономические отношения между странами фактически рассматриваются как многосторонние. Государства все более активно подключаются к процессам регулирования международных экономических отношений. Регулирование протекает в различных формах, на различных уровнях: на уровне правительственных и законодательных органов отдельных стран, в форме интеграционных объединений (которые были рассмотрены в предыдущей главе), в форме двусторонних, многосторонних договоров, соглашений различных государств.

Все международные экономические организации следует подразделить на две большие группы: *межгосударственные* (межправительственные) организации, в состав которых входят непосредственно государственные органы, и *неправительственные* организации, куда входят компании, фирмы, разного рода общественные объединения.

Особое место в регулировании мировой экономики занимают межгосударственные экономические организации. В настоящее время их насчитывается более ста. Остановимся на характеристике наиболее значимых международных экономических организаций.

Главные международные экономические организации

Многие международные экономические организации входят в систему ООН. Датой создания ООН считается 24 октября 1945 г., когда устав этой организации был ратифицирован (утвержден) парламентами СССР, США, Великобритании, Китая, Франции и большинством других подписавших его государств. Первоначальный состав ООН — 51 государство.

Целями ООН, изложенными в его уставе, являются:

- поддержание международного мира и безопасности;
- развитие дружеских отношений между нациями на основе уважения принципа равноправия и самоопределения народов;
- осуществление международного сотрудничества в разрешении международных проблем экономического, социального, культурного и гуманитарного характера;
- превращение ООН в центр для согласования действий наций в достижении этих общих целей.

Значительное число международных организаций занимается вопросами мировой торговли. Причем ряд данных организаций, такие как ГАТТ (ВТО), ЮНКТАД, ЮКОСОС, регулируют отношения всей мировой торговли, другие же рассматривают

вопросы регулирования торговли одним или несколькими товарами, например Организация стран-экспортеров меди (СИПЕК), Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), Ассоциация стран-экспортеров железной руды, Союз стран-экспортеров бананов (ССЭБ), Альянс производителей какао (АПК) и др.

Среди международных организаций, регулирующих мировую торговлю, ГАТТ (преобразованная 31 декабря 1995 г. в ВТО) — самая значительная. Первоначально в ее состав входили 23 государства. На протяжении нескольких десятилетий ГАТТ была главным международным органом, который разрабатывал принципы, устанавливал правила мировой торговли, формировал торговую политику, регулирующую отношения между странами-членами.

Главными принципами деятельности ГАТТ являлись:

- многосторонность внешней торговли;
- недискриминация в торговле;
- постепенное снижение таможенных тарифов и нетарифных ограничений в международной торговле;
- предоставление странам-партнерам режима наибольшего благоприятствования;
- ведение внешней торговли на частноправовой основе;
- взаимность в предоставлении торгово-политических уступок;
- предоставление режима преференций в торговле с развивающимися странами;
- урегулирование торговых споров между странами с помощью переговоров.

Главная форма деятельности ГАТТ состояла в проведении консультаций, переговоров, которые назывались раундами. Перед каждым раундом заключалось соглашение между его участниками, в котором фиксировались цели и сроки раунда, его участники, механизм работы и другие условия.

С начала деятельности ГАТТ прошло восемь раундов. С 40-х до начала 60-х годов было проведено пять раундов. В 1964–1967 гг. прошел шестой, так называемый Кеннеди-раунд (по имени президента США). В течение 1973–1979 гг. проводилась следующая серия переговоров в рамках ГАТТ — Токио-раунд (по месту проведения переговоров). Последний, Уругвайский раунд проводился с 1986 г. до начала 1994 г.

Большинство раундов были посвящены снижению таможенных пошлин и ликвидации других барьеров в торговле между странами. В результате деятельности ГАТТ таможенные пошлины, которые после второй мировой войны в среднем равнялись

40%, были снижены примерно до 4% в середине 90-х годов. Заслугой ГАТТ является и то, что в период 1950–1970 гг. среднегодовые темпы роста мирового экспорта составили 7%.

На Уругвайском раунде было принято важное решение об учреждении Всемирной торговой организации. К этому времени в состав ГАТТ входило около 130 государств-членов. Большинство из них вступило во Всемирную торговую организацию.

Всемирная торговая организация является преемницей ГАТТ. Поэтому главными ее целями остаются согласование позиций разных государств, направленное на устранение таможенных и иных барьеров в мировой торговле, разработка и применение правил, исключающих дискриминацию отдельных стран, применение режимов наибольшего благоприятствования в торговле, ведение внешней торговли на частноправовой основе. Вместе с тем сфера деятельности ВТО расширяется. Она должна заниматься вопросами регулирования торговли не только товарами, но и услугами; рассматривать торговые аспекты зарубежных инвестиций; выявлять проблемы охраны окружающей среды, охраны прав интеллектуальной собственности, торговли и трудового законодательства и т.д.

Россия стремится войти в ВТО в качестве полноправного участника (ныне она обладает лишь статусом наблюдателя). Не будучи членом ВТО (из-за недопуска российских товаров на мировые рынки), наша страна несет огромные убытки — порядка 1,5 млрд долл. ежегодно.

Вхождение во Всемирную торговую организацию сопряжено с выполнением ряда условий. С одной стороны, вступление России в ВТО требует приведения ее торгового режима по товарам, услугам и интеллектуальной собственности в соответствие с определенным мировым стандартом. С другой стороны, ВТО является организацией, где бесспорно лидерствует США. Поэтому главный смысл участия России в данной организации состоит в открытии американо-западноевропейских рынков для российских промышленных товаров. Пока России позволяют торговать только сырьем. Но дальше наращивать его вывоз невозможно. В настоящее время Россия вывозит 43% добываемой нефти, 37% природного газа, 32% производимых нефтепродуктов, 70% — целлюлозы, 80% минеральных удобрений. К тому же мировые цены на сырье постепенно снижаются, что делает страну все беднее.

Запад же применяет жесткие заградительные меры к поставкам из России труб, металла, ферросплавов, урана, текстиля и машин. Предполагается, что вступление в ВТО снимет эти

барьеры и позволит России зарабатывать деньги самостоятельно, не влезая в долги. Кроме того, от нас требуют полностью снять пошлины на ввоз гражданских самолетов, что совершенно необязательно для вступления в ВТО, снять ввозные пошлины на экспорт сельскохозяйственного оборудования, медицинского и научного оснащения, лекарств, мебели и т.д. От России добиваются открытия рынка услуг для инофирм, допуска в нее западных банков. Нам предлагают заморозить ввозные пошлины на все импортные товары и допустить западный капитал на рынок государственных закупок. Россия же настаивает на сохранении высокого уровня таможенных пошлин для переходного периода в 5—7 лет, пока не произойдет реструктуризация промышленности и не начнется подъем производства.

Западу нужен российский рынок, но не нужны российские товары. Поэтому решение вопроса о вступлении России в ВТО потребует, очевидно, немалого времени, трудных и длительных переговоров, поиска компромиссов, разумного баланса интересов России и Запада.

Международный валютный фонд

В сфере международных валютно-кредитных отношений ведущее место принадлежит двум международным организациям: Международному валютному фонду (МВФ) и Всемирному банку (ВБ).

Международный валютный фонд был создан в июле 1944 г. по решению конференции ООН, проходившей в Бреттон-Вудсе, США. Устав МВФ был подписан 29 странами и вступил в силу в декабре 1945 г., а с марта 1947 г. МВФ начал функционировать. Местонахождение его — Вашингтон.

С самого начала МВФ стал важнейшей организацией, призванной обеспечивать нормальное функционирование послевоенной международной валютной системы. Главными целями МВФ в этот период, согласно уставу, были следующие: содействовать международному валютному сотрудничеству, способствовать развитию мировой торговли, регулировать валютные курсы, оказывать помощь в становлении многосторонней системы платежей и устранении валютных ограничений, а также предоставлять странам — членам МВФ средства в иностранной валюте для выравнивания платежных балансов.

По мере развития международной валютной системы устав МВФ трижды изменялся. Первый пересмотр устава МВФ

(1968–1969 гг.) был вызван введением СДР (специальные правозаимствования); второй пересмотр (1976–1978 гг.) был связан со становлением Ямайской международной валютной системы; третий пересмотр (начало 90-х годов) произошел из-за приостановления прав должников, имеющих серьезную задолженность, оплатить которую они не в состоянии.

Капитал МВФ создается за счет взносов государств-членов в соответствии с установленной для каждого из них квотой. Величина квоты определяется уровнем экономического развития страны (объемом ВНП) и ее ролью в мировом хозяйстве и международной торговле. Размер квот пересматривается каждые 5 лет и может либо увеличиваться, либо уменьшаться в зависимости от потребностей МВФ и экономического положения страны. От количества взносов-квот зависит и количество голосов стран-членов в руководящих органах МВФ. В настоящее время США принадлежит 17,7% голосов в руководящих органах МВФ, а вместе с западными союзниками — подавляющее большинство голосов.

Высшим руководящим органом МВФ является Совет управляющих, в котором все страны-члены представлены своими министрами финансов или руководителями центральных банков. Сессия Совета управляющих происходит раз в год. Исполнительным органом является Директорат, в состав которого входят 6 членов, назначаемых странами с наибольшими квотами, и 16 членов, избираемых по географическому признаку.

Со временем в международной валютной системе произошли изменения, которые отразились и в задачах, функциях, направлениях деятельности МВФ. Но одно из направлений его деятельности — предоставление кредитов странам-участницам, остается неизменным и одним из главных. МВФ — крупнейший кредитор мира. И это обстоятельство заставляет большинство государств вступать в члены МВФ. В настоящее время в его состав входят около 200 стран, т.е. почти все страны мирового сообщества.

Кредиты МВФ предоставляются в иностранной валюте для выравнивания платежных балансов государств-членов. Для получения кредита страна должна соблюсти определенные условия по изменению своей экономики и политики, которые предъявляются ей МВФ. Так называемые «программы стабилизации экономики» сроком от одного до трех лет, которые разрабатывает страна при содействии МВФ, служат доказательством платежеспособности данной страны. Если страна — член Фонда на-

рушает некоторые взятые на себя обязательства, то МВФ пересматривает условия предоставления кредита (его объем, сроки получения заемщиком и т.д.).

В случае отказа страны выполнить условия, предъявляемые ей МВФ, она лишается доступа к мировому рынку капиталов. Государства, вступившие в МВФ, обязаны систематически информировать Фонд о состоянии своей экономики: размерах золотого запаса и валютных резервов, платежном балансе, денежном обращении, уровне зарубежных инвестиций, а страны с переходной экономикой, кроме того, о ходе приватизации, развитии частного сектора и пр.

После своей более чем 50-летней деятельности в настоящее время МВФ выполняет следующие функции:

- осуществляет надзор за международной валютной системой;
- содействует стабилизации курсов валют и упорядочению валютных отношений между членами фонда;
- оказывает помощь всем своим членам, как промышленно развитым, так и развивающимся странам, которые испытывают трудности с платежными балансами, давая им краткосрочные и долгосрочные кредиты;
- пополняет запасы валюты своих стран-членов путем выпуска и распределения СДР;
- создает свои финансовые ресурсы преимущественно за счет квот-взносов стран-участниц.

В настоящее время перед МВФ встает ряд проблем, которые требуют более оперативного решения. Тем не менее ныне Международный валютный фонд — это наиболее авторитетная международная организация в сфере валютно-финансовых отношений. Россия с 1992 г. является членом МВФ и пользуется его кредитами.

Всемирный банк

Важнейшим институтом регулирования международных валютно-финансовых отношений кроме МВФ является Всемирный банк. Так же как и МВФ, ВБ относится к учреждениям, рожденным Бреттон-Вудской валютной системой.

Всемирный банк состоит из нескольких учреждений: Международного банка реконструкции и развития (МБРР), созданного в 1945 г., и трех филиалов МБРР: Международной финансовой корпорации (МФК), образованной в 1956 г., Международной ассоциации развития (МАР), созданной в 1960 г., Международного инвестиционно-гарантийного агентства (МИГА), созданного в

1988 г., а также континентальных филиалов МБРР в Америке, Азии, Африке и Европе. Штаб-квартира Всемирного банка — Вашингтон.

Главным учреждением в структуре Всемирного банка является Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Членами МБРР могут быть лишь государства-члены Международного валютного фонда. Высшие руководящие органы МБРР — Совет управляющих и Директорат (исполнительный орган). Возглавляет МБРР президент, представитель США. Раз в год проходят сессии Совета управляющих в составе министров финансов или управляющих центральными банками стран — членов МБРР, причем сессии Совета МБРР проводятся совместно с МВФ. Число голосов каждой из стран — членов МБРР зависит от размера ее квоты в капитале банка. МБРР получает средства не только от взносов стран-участниц, но также от облигаций, которые могут покупать частные компании, различные учреждения, общественные и правительственные организации. Лидирующее положение в МБРР занимают США, а также их союзники по «большой семерке»: Япония, Великобритания, Германия, Франция, Канада, Италия.

Международный банк реконструкции и развития (так же, как и МВФ) имеет статус специализированного учреждения ООН. Но в то же время МБРР — это самостоятельное учреждение, имеющее свои собственные специфические цели и задачи.

Главное в деятельности МБРР — предоставление долгосрочных кредитов правительствам, а также частным компаниям стран — членов Банка (под обязательные государственные гарантии). Большинство кредитов направляется на развитие инфраструктуры: энергетики, связи, транспорта. Но с середины 80-х годов МБРР увеличил долю средств, направляемых в сельское хозяйство (до 20%), промышленность (до 15%), а также на образование, здравоохранение. Кредиты предоставляются только под обоснованные конкретные проекты и программы, способствующие структурной перестройке экономики стран-заемщиков.

Если в начале своей деятельности МБРР ориентировался на оказание помощи в восстановлении экономики стран Западной Европы, разрушенной во время второй мировой войны, то с середины 50-х годов его деятельность во все большей мере сопряжена с развивающимися странами Африки, Азии, Латинской Америки. В последнее время МБРР (кроме названных проблем) занимается вопросами урегулирования внешнего долга, оздо-

ровления платежного баланса развивающихся стран и предоставляет им для этой цели займы. По существу, ныне МБРР превратился в центр выработки стратегии развивающихся стран.

Специфика деятельности трех филиалов МБРР — Международной финансовой корпорации, Международной ассоциации развития, Международного гарантийно-инвестиционного агентства состоит в следующем: МФК стимулирует экспорт частного капитала в развивающиеся страны и финансирует главным образом частный сектор экономики развивающихся стран (в основном высокорентабельные частные предприятия); МАР предоставляет льготные, нередко беспроцентные, кредиты наименее развитым странам с целью оказания содействия их экономическому развитию и повышению уровня жизни. Кредиты предоставляются на срок до 50 лет с уплатой до 0,75% годовых; МИГА занимется предоставлением гарантий иностранным инвесторам, вкладывающим капиталы в экономику менее развитых стран. Кроме того, предоставляются услуги инвестиционного консультирования.

Россия является членом МБРР. В последнее время Всемирный банк стал основным внешним кредитором России. Общий объем предоставляемых им ссуд составил на 1998 г. 7,8 млрд долл. (из них 5 млрд долл. уже освоены).

Деятельность МВФ и МБРР теснейшим образом связана. Для успешной защиты интересов России во взаимоотношениях с данными организациями необходимо прежде всего сделать эти отношения устойчивыми, чтобы они основывались на приоритете долгосрочных целей и задач. Опыт России показал, что кредиты МВФ/МБРР способны активно содействовать решению финансовых, структурных и иных проблем переходного периода экономики страны.

Контрольные вопросы

1. Каковы причины создания международных экономических организаций?
2. Какие международные экономические организации вы знаете?
3. Каковы цели и задачи ГАТТ? Когда ГАТТ была трансформирована в ВТО? Каковы цели и задачи ВТО?
4. Когда был создан МВФ? Значение МВФ в современной мировой экономке.
5. Какие международные финансовые институты входят в структуру Всемирного банка?
6. Какую роль играет МБРР в современной мировой экономике?

7. **Дайте краткую характеристику общих черт и различий в функционировании МВФ и Всемирного банка.**

Список рекомендуемой литературы

1. **Александровский Е.** Структура группы Всемирного банка//Деньги и кредит. 1997. № 11.
2. **Бутлай В.Б., Ливенцев Н.Н.** Международные экономические отношения. М.: Финансы и статистика, 1996.
3. **Валютный рынок и валютное регулирование/Под ред. И.Н.Платоновой.** М.: БЕК, 1996.
4. **Киреев А.** Международная экономика. М.: Международные отношения, 1998. Ч. II. Гл. 12.
5. **Мировая экономика/Под ред. А.С.Булатова.** М.: Юристъ, 1999. Гл. 13
6. **Пебро М.** Международные экономические, валютные и финансовые отношения/Пер. с франц. М.: Прогресс-Универс, 1994.
7. **Смыслов Д.В.** Международный валютный фонд: на рубеже столетий//МЭ и МО. 1999. № 7–10.
8. **Россия и международные экономические организации//Материалы** «круглого стола», прошедшего на экономическом факультете МГУ им. М.В.Ломоносова 24 ноября 1998 г. М.: ТЕИС, 1999.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Таблица П1

Темпы роста мирового хозяйства (% к предыдущему году)[1]

Наименование	1981–1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997[2]	1998[3]
Мировое хозяйство	2,8	0,8	1,8	1,4	3,0	2,5	3,0	3,2	3,0
Промышленно развитые страны	2,9	0,7	1,6	0,8	2,7	2,1	2,4	2,6	2,5
Страны с переходной экономикой[4]	1,6	−8,1	−13,0	−9,2	−7,0	−1,1	−0,3	1,7	3,25
Развивающиеся страны	2,4	3,3	5,1	5,2	5,6	4,6	5,7	5,7	5,0
Число стран, в которых ВВП на душу населения возрастает	106	70	75	67	96	107	120	120	131
Общее число стран в выборке	127	128	142	143	143	143	143	143	143
Темпы роста, рассчитанные с использованием весов, исходя из паритетов покупательной способности[5]	3,1	1,2	2,2	2,4	3,7	3,4	3,8	4,1	4,0

[1] Рассчитано как средневзвешенный показатель темпов роста ВВП отдельных стран: веса базируются на данных об их ВВП в ценах и по обменным курсам 1993 г.

[2] Предварительные оценки.

[3] Прогноз.

[4] На основе официальных данных национальных статистик.

[5] Использован альтернативный метод взвешивания национальных показателей роста ВВП, основанный на паритетах покупательной способности с переводом объемов в национальной валюте в международные доллары.

Таблица П2

Среднегодовые темпы прироста реального ВВП, %

Страна	1951–1997	1951–1960	1961–1970	1971–1980	1981–1990	1991–1997
США	3,1	3,4	3,8	2,9	2,6	2,7
Япония	6,0	8,2	10,7	4,6	4,0	1,5
Германия	3,8	7,2	4,8	2,7	2,2	2,4
Франция	3,4	4,5	5,3	2,6	2,4	1,3
Великобритания	2,4	2,7	2,7	2,0	2,7	1,4

Таблица П3

Реальный ВВП на душу населения в ценах и по паритетам покупательной способности 1995 г. (за 100% принят ВВП США)

Страна	1950	1960	1970	1980	1990	1997
Япония	18,8	31,2	59,2	70,6	85,2	80
Германия	36,5	58,4	68,2	74,0	76,6	78
Франция	49,8	61,4	75,9	72,6	78,9	75
Великобритания	34,9	53,0	66,0	70,7	73,4	70

Таблица П4

Мировой экспорт, млрд долл.

Наименование	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Весь мир	3418	3659	3648	4166	4950	5161	5641
В том числе ОЭСР	2592	2742	2691	3032	3613	3745	4138
Другие страны	826	917	957	1134	1337	1416	1503
Региональные группировки							
ЕС	1475	1563	1451	1655	2013	2100	2279
АТЭС	1324	1442	1542	1758	2054	2119	2394
В том числе НАФТА	549	581	607	672	776	832	948
СНГ	—	52	53	91	110	122	128

Таблица П5

Структура мирового экспорта, %

Наименование	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Весь мир	100	100	100	100	100	100	100
В том числе ОЭСР	75,8	74,4	73,8	72,8	73,0	72,6	73,4
Другие страны	24,2	25,1	26,2	27,2	27,0	27,4	26,6
Региональные группировки							
ЕС	43,2	42,7	39,8	39,7	40,7	40,7	40,4
АТЭС	38,7	39,4	42,3	42,2	41,5	41,1	42,4
В том числе НАФТА	16,1	15,9	16,6	16,1	15,7	16,1	16,8
СНГ	—	1,4	1,5	2,2	2,2	2,4	2,3

Таблица П6

Некоторые показатели научно-технического потенциала ведущих стран мира

Страна	Общие расходы на науку, 1996 г., млн долл.	% ВВП, 1996 г.	Ассигнования в расчете на душу населения, 1996 г.	Численность ученых и инженеров, занятых в науке, на 10 тыс. трудоспособного населения	Национальные патентные заявки 1994 г.	Число Нобелевских премий, 1901–1995 гг.
Великобритания	21 381,8	2,05	364,8	135,0 (1992)	18 465	70
Германия	36 373,1	2,26	466,6	240,8 (1991)	37 199	59
США	184 665,0	2,54	680,9	962,7 (1993)	107 545	179
Франция	27 100,1	2,34	466,1	137,6 (1992)	12 666	24
Италия	12 804,0	1,13	221,6	74,4 (1992)	8146	–
Япония	81 976,8	3,00	654,5	5265 (1993)	319 344	4
Россия	5370,8	0,86	36,5	111,2 (1993)	21 179	10

Таблица П7

Доля безработных среди экономически активного населения, %

Страна	1970	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998 (июнь)
США	4,9	7,1	7,2	5,5	5,6	5,4	4,9	4,2
Япония	1,2	2,0	2,6	2,1	3,2	3,4	3,4	4,3
Франция	2,5	6,5	10,5	9,1	11,7	12,5	11,8	11,2
Германия (до 1990 г. только ФРГ)	0,5	2,8	7,2	5,0	10,4	11,5	12,7	13,3
Великобритания	3,1	7,0	11,2	7,0	8,3	7,6	5,7	5,2

Таблица П8

Индустриализация развивающихся стран. Доля развивающихся стран в мировом товарном экспорте, %

Наименование	1950	1960	1970	1990	1996
Все товары					
Развивающиеся страны	33,00	23,90	18,90	23,70	28,66
Дальневосточная четверка[1]	2,83	1,71	2,13	7,65	10,49
Тройка из АСЕАН[2]	3,40	2,06	1,18	2,24	3,50
КНР	0,89	1,98	0,73	1,78	2,88
Индия	1,85	1,03	0,64	0,52	0,63
Бразилия	2,19	0,97	0,87	0,91	0,91
Мексика	0,80	0,58	0,44	1,17	1,82
Аргентина	1,90	0,83	0,59	0,37	0,45
Промышленные изделия					
Развивающиеся страны			15,56	20,92	21,39
Дальневосточная четверка[1]			2,16	7,85	8,24
Тройка из АСЕАН[2]			0,11	1,65	3,28
КНР			0,58[3]	1,85	3,39
Индия			0,55	0,52	0,64[4]
Бразилия			0,19	0,68	0,67
Мексика			0,20	0,15	0,19
Аргентина			0,001	0,15	0,19
Машины и оборудование					
Развивающиеся страны			2,09	13,57	20,58
Дальневосточная четверка[1]			0,79	6,34	9,17
Тройка из АСЕАН[2]			0,03	1,32	3,39
КНР			0,004[3]	0,89	1,78
Индия			0,10	0,11	0,13[4]
Бразилия			0,11	0,48	0,48
Мексика			0,14	1,33	2,18[4]
Аргентина			0,001	0,06	0,13

[1] Гонконг, Республика Корея, Сингапур, Тайвань.

[2] Индонезия, Малайзия, Таиланд.

[3] 1975 г.

[4] 1995 г.

Валютно-финансовое положение развивающихся стран, млрд долл.

Страна	Сальдо платежного баланса по текущим операциям		Внешний долг		Международные резервы
	1997 г.[1]	1998 г.[2]	1997 г.[1]	1998 г.[2]	1997 г.[1]
Латинская Америка					
Аргентина	−8,0	−13,5	107,7	113,7	19,6
Бразилия	−35,0	−39,9	195,1	204,2	53,7
Чили	−2,1	−4,3	25,9	28,3	17,6
Колумбия	−4,4	−5,9	29,0	30,8	11,1
Эквадор	−0,2	−0,7	14,7	14,5	2,1
Мексика	−8,0	−15,1	168,6	169,9	25,4
Перу	−3,3	−3,8	27,5	28,2	10,6
Венесуэла	4,5	0,7	29,5	27,3	14,9
Азия					
Китай	4,5	−2,4	155,2	155,4	134,1
Гонконг	3,1	2,2	—	—	74,4
Индия	−6,0	7,0	98,4	103,3	26,3
Индонезия	−10,7	−10,6	130,4	134,4	28,9
Респ. Корея	−17,2	−13,0	125,2	143,8	30,5
Малайзия	−6,8	−6,9	39,1	39,3	26,6
Филиппины	−4,0	−4,9	58,4	59,4	9,4
Сингапур	15,0	17,9	–	–	76,8
Тайвань	6,7	6,3	45,4	48,3	82,9
Таиланд	−7,0	0,3	102,4	108,4	30,3
Африка					
Марроко	−0,6	−0,7	20,0	19,6	4,2
Нигерия	−3,1	—	55,2	—	8,0
Европа					
Чехия	−3,7	−2,8	20,5	21,9	10,9
Венгрия	−1,9	−2,2	23,2	23,4	8,2
Польша	−6,3	−9,5	42,6	44,3	19,8
Россия	3,0	−2,5	145,1	170,7	16,0

[1] Оценка.
[2] Прогноз.

25 ведущих мировых компаний

Место 1997 г.	Компания	Страна	Код сектора	Рыночный капитал, млн. долл.
1	General Electric	US	541	240 136,1
2	Royal Dutch/Shell	Nuk	212	191 736,7
3	Coca-Cola	US	424	164 933,1
4	Microsoft	US	482	155 964,8
5	Exxon	US	212	150 882,8
6	Nippon Telegraph & Telephone	Jap	223	137 447,4
7	Merck	US	433	127 015,3
8	Intel	US	551	114 718,2
9	Novartis	Swi	433	109 888,2
10	Toyota Motor	Jap	401	109 821,7
11	Philip Morris	US	425	109 639,3
12	Procter & Gamble	US	453	107 267,3
13	International Business Machines	US	531	101 713,3
14	AT & T Corporation	US	223	99 586,9
15	Pfizer	US	433	96 428,3
16	Roche	Swi	433	95 835,1
17	Bristol Myers Squibb	US	431	94 083,5
18	Wal Mart Stores	US	492	88 572,9
19	Johnson & Johnson	US	431	88 514,5
20	Glaxo Wellcome	UK	433	85 481,3
21	Lilly (Eli)	US	433	77 236,0
22	British Petroleum	UK	212	76 584,2
23	American International Group	US	151	76 287,3
24	Bell Atlantic	US	223	70 674,1
25	Lloyds TSB	UK	112	70 541,0

Таблица П11

20 крупнейших в мире производителей военной продукции в 1996 г.

Место	Компания	Страна	Основные виды военной продукции	Продажа военной продукции в 1996 г.	Общий объем продаж в 1996 г.	Доля военной продукции в общем объеме продаж, %	Чистая прибыль в 1996 г., млн. долл.	Численность занятых в 1995 г., тыс. чел.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Локхид-Мартин	США	С, В, КС, ПУ, ВЭ, КУ, СВ, ТО	14 300	26 800	53.4	1350	160,0
2	Макдоннелл-Дуглас	США	С, Р, КС, ВЭ, В	10 130	13 834	73,2	788	63,6
3	Бритиш аэроспейс	Великобритания	С, Р, ПУ, ВЭ, БМ, ВС, ТО	9055	12 630	71,7	773	44,0
4	Нортроп-Грумман	США	С, КС, ВЭ, КУ, СВ, ТО	6699	8100	82,7	234	37,3
5	Хьюз электроникс	США	Р, РС, КУ, ВЭ, К, У, СВ, ТО	6300	15 900	39,6	1150	84,0
6	Дженерал электрик	Великобритания	Р, КС, ВЭ, БМ, К, КУ, АР, СВ, ТО	6057	18 939	32,0	1201	82,9
7	Боинг	США	С, КС, ВЭ, КУ, К, СВ, ТО	5770	23 000	25,1	1095	109,4
8	Томсон групп	Франция	Р, ПУ, ВЭ, КУ, К, СВ, ВС, ТО	4434	6931	64,0	142	48,9
9	Рейтеон	США	С, Р, ПУ, ВЭ, СВ, ТО	4032	12 300	32,8	783	73,2
10	Лагардер груп	Франция	Р, КС, ВЭ, КУ, СВ	3830	11 060	34,6	202	43,6
11	Юнайтед текнолоджиз	США	С, КС, Д, В	3400	23 500	14,5	906	170,6
12	Дженерал дайнэмикс	США	БМ, К, АР, ВС	3300	3581	92,2	270	27,7
13	Даймлер-Бенц аэроспейс	Германия	С, П, КС, ПУ, ВЭ, Д, СВ, ТО	3225	8404	38,4	774	50,8
14	Дирексьон де конструксьон новаль	Франция	ПУ, ВЭ, К, КУ, СВ, ВС, ТО	3045	3045	100,0	−16	22,4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
15	Литтон индастриз	США	КС, ПУ, ВЭ, К, КУ, СВ, ТО	2967	3612	82,1	151	29,1
16	Мицубиси хеви индастриз	Япония	БМ, К	2840	27 044	10,5	1064	67,4
17	Алькатель–Альстом	Франция	КС, В, СВ	2287	30 977	7,4	516	191,8
18	ТРВ	США	КС, ПУ, В, СВ	2267	9857	23,0	480	66,5
19	Аэроспасьяль	Франция	С, Р, КС, В, ТО	2237	9727	23,0	155	38,7
20	Роллс-Ройс	Великобритания	Р, ПУ, Д, ТО	2059	6864	30,0	–48	43,2

Примечание: АР – артиллерийские системы; БМ – бронированные машины; В – вертолеты; ВС – вооружение и военная техника для сухопутных войск; ВЭ – военная электроника; К – надводные корабли и/или подводные лодки; КС – космические системы; КУ – компьютерные услуги; ПУ – профессиональные услуги; Р – ракеты; С – самолеты; СВ – средства связи; ТО – техническое обслуживание и модернизация.

Таблица П12

Основные признаки торгово-экономических союзов

Торгово-экономический союз	Свободная торговля внутри союза	Единые тарифы и квоты внутри союза	Свободное движение факторов производства внутри союза	Согласование экономической политики стран-участниц	Единая экономическая политика стран-участниц
Зона свободной торговли	+	–	–	–	–
Таможенный союз	+	+	–	–	–
Общий рынок	+	+	+	–	–
Экономический союз	+	+	+	+	–
Полная экономическая интеграция	+	+	+	+	+

Таблица П13

Прибыльность компаний США по отраслям

Сектор	Число компаний	ROCE
1	2	3
Радиовещание и телевидение	6	86,0
Рестораны и гостиницы	2	49,4
Электроника	8	43,1
Текстиль	2	42,6
Газеты	9	39,1
Метизы и контейнеры	2	29,3
Телефонные компании	13	28,0
Реклама	2	27,8
Программное обеспечение и услуги	14	27,3
Финансовые услуги	42	6,9
Коммерческие банки	65	25,3
Различные промтовары	4	24,3
Розничная торговля – универмаги	12	22,9
Развлечение и досуг	5	21,2
Лекарства	16	21,0
Многоотраслевое химическое производство	17	20,7
Предметы домашнего обихода длительного пользования и потребительские товары	8	19,9
Здравоохранение и косметика	7	19,8
Производство напитков и табачная промышленность	15	19,3
Авиакосмическая и оборонная промышленность	4	18,9
Нефть – международные нефтяные компании и производство сырой нефти	17	18,4
Розничная торговля – бакалейные лавки	10	18,3
Финансовые институты	6	18,0
Транспорт	13	17,4
Оптовая торговля – товары, не являющиеся предметами длительного пользования	2	17,4
Пищевая промышленность	18	17,2
Машины, оборудование	11	15,7
Энергооборудование и услуги	2	15,5
Продукция химической промышленности	5	15,1
Недвижимость	8	14,8
Нефтехимические продукты	7	14,2

Окончание табл. П13

1	2	3
Энергооборудование	5	13,5
Строительные материалы	15	13,3
Автомобильные комплектующие - шины и резина	6	12,1
Различные холдинговые компании	12	11,9
Оргтехника и средства связи	3	11,9
Электро- и водоснабжение	37	11,6
Строительство	5	11,6
Бумага и изделия из бумаги	8	11,6
Тяжелая промышленность и судостроение	1	10,4
Горнодобывающая промышленность	19	10,0
Автомобили	6	8,4
Продукты лесного хозяйства	2	8,3
Снабжение природным газом	6	8,0

Таблица П14

Военные расходы стран–членов НАТО (млрд. долл. в постоянных ценах, по валютному курсу 1990 г.)

Страна	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Бельгия	4,6	4,6	3,8	3,6	3,6	3,5	3,4
Дания	2,6	2,7	2,6	2,7	2,6	2,6	2,5
Франция	42,6	42,9	41,5	41,1	41,3	39,2	38,4
Германия	42,3	39,2	37,7	34,0	31,6	31,5	30,5
Греция	3,9	3,7	3,8	3,7	3,8	3,8	4,0
Италия	23,4	23,7	23,0	23,1	22,6	20,6	23,1
Люксембург	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Нидерланды	74	7,2	7,2	6,6	6,3	6,2	6,2
Норвегия	3,4	3,3	3,6	3,3	3,5	3,1	3,4
Португалия	1,9	1,9	2,0	1,9	1,9	2,0	2,2
Испания	9,0	8,8	8,1	8,8	7,9	8,2	8,1
Турция	5,3	5,5	5,7	6,3	6,2	6,2	6,3
Великобритания	39,8	41,4	37,1	36,3	35,1	31,9	31,5
Западноевропейский регион (всего)	186,4	184,7	176,3	171,6	166,5	159,1	159,7
Канада	11,5	10,4	10,5	10,4	10,2	9,5	8,8
США	306,2	268,9	284,1	269,1	254,0	238,2	226,4
Североамериканский регион (всего)	317,7	279,3	294,6	279,5	264,2	247,7	235,2
НАТО (в целом)	504,1	464,0	470,9	451,1	430,7	406,8	394,9

Международная экономическая интеграция

Уровень интеграции (поставленные цели)	Название, год создания	Страны-члены и организации
1	2	3
Соглашения об экономическом и торговом сотрудничестве	Соглашение о сотрудничестве и партнерстве между ЕС и странами бывшего СССР (Cooperation and Partnership Agreements, 1994	ЕС, Белоруссия, Казахстан, Россия, Украина
	Соглашения об ассоциации с ЕС (EU Association Agreements), 1991–1995	Болгария, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Эстония, Латвия, Литва, Словения.
	Инициатива «Предприятие для всей Америки» (Enterprise for the American Initiative – EAI), 1990	США, большинство латиноамериканских и центральноамериканских государств
Зоны свободной торговли (ЗСТ)	Европейская ассоциация свободной торговли ЕАСТ (European Free Trade Association – EFTA), 1960	Австрия, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Финляндия, Швеция
	Европейская экономическая зона (European Economic Area – EEA), 1994	Страны Европейского союза, Исландия, Лихтенштейн
	Балтийская ЗСТ (Baltic FTA), 1993	Эстония, Латвия, Литва
	Центральноевропейская (Central European FTA), 1992	Чехия, Венгрия, Польша, Словакия
	Североамериканская (North American Free Trade Agreement – NAFTA), 1994	Канада, Мексика, США
	Соглашение о свободе торговли стран АСЕАН (ASEAN Free Trade Agreement – AFTA), 1992	Бруней, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины
	Австралийско-новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей (Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement – ANZCERTA), 1983	Австралия, Новая Зеландия
	Азиатско-тихоокеанское экономическое сообщество – АТЭС (Asian Pacific Economic Cooperation – APEC), 1989	Австралия, Бруней, Гонконг, Канада, Китай, Кирибати, Малайзия Маршалловы острова, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Республика Корея, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили
	Бангкокское соглашение (Bangkog Agreement), 1993	Бангладеш, Индия, Республика Корея, Лаос, Шри-Ланка

Продолжение табл. П15

1	2	3
Таможенные союзы	Ассоциация ЕС с Турцией (Turkey Accociation Agreement – EU), 1963	ЕС, Турция
	Арабский общий рынок (Arab Common Market – ACM), 1964	Египет, Ирак, Иордания, Ливия, Мавритания, Сирия, Йемен
	Центральноамериканский общий рынок (Central American Common Market CACM), 1961	Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа
	ЗСТ между Колумбией, Эквадором и Венесуэлой (Colombia, Ecuador, Venezuela FTA), 1992	Колумбия, Эквадор, Венесуэла
	Организация восточно-карибских государств (Organization of East Carribean States), 1991	Антигуа и Барбуда, Доминика, Гренада, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины
Общий рынок	Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива (The Gulf Cooperation Council), 1981	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ
	Андский общий рынок (Andean Common Market, Andean Pact), 1990	Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла
	Латиноамериканская интеграционная ассоциация – ЛАИА (Latin American Integration Association – LAIA), 1960	Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуэла
	Общий рынок южного конуса – Меркосур (Southern Cone Common Market – Mercosur), 1991	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай
	Карибское сообщество и Карибский общий рынок – КАРИКО (Carribean Community and Common Market – CARICOM), 1973	Антигуа и Барбуда, Багамские острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Тринидад и Тобаго
Экономические союзы	Европейское сообщество (European Economic Communities – ЕЭС), 1957, позже Европейский союз – ЕС (European Union – EU), 1993	Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция
	Экономический союз – Бенилюкс (Belgium, Netherlands, Luxemburg Economic Union – BENILUX), 1948	Бельгия, Нидерланды, Люксембург
	Содружество независимых государств (Commonwealth of Independent States), 1992	Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан

1	2	3
	Союз Арабского Магриба (Arab Maghreb Union), 1989	Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис
	Межстрановая инициатива (Cross-Border Initiative), 1993	Бурунди, Коморские острова, Кения, Мадагаскар, Малави, Мавритания, Намибия, Руанда, Сейшельские острова, Танзания, Уганда, Замбия, Зимбабве
	Лагосский план действий (Lagos Plan of Action), 1973	Все страны Африки к югу от Сахары
	Союз реки Ману (Manu River Union), 1973	Гвинея, Либерия, Сьерра-Леоне
	Западноафриканский экономический и валютный союз (West African Economic and Monetary Union), 1994	Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие 3

Тема 1. **Предмет мировой экономики** 5
Понятия предмета мировой экономики 5
Понятие мирового хозяйства как целостной системы 7
Количественные характеристики мирового хозяйства 12
Контрольные вопросы 16
Список рекомендуемой литературы 16

Тема 2. **Мировой воспроизводственный процесс** 17
Мировое воспроизводство 17
Международное разделение труда, его черты и формы 20
НТП и структурные сдвиги в мировом воспроизводстве 25
Контрольные вопросы 29
Список рекомендуемой литературы 29

Тема 3. **Сбережения, накопление капитала и экономический рост в мировом хозяйстве** 31
Накопление как материальная основа экономического развития мирового хозяйства 31
Динамика мировых сбережений и накопления 33
Факторы и динамика сбережений в мировом хозяйстве 36
Темпы и пропорции мирового экономического роста 41
Контрольные вопросы 44
Список рекомендуемой литературы 45

*Тема 4. **США в мировой экономике*** 46
Исторические особенности формирования американского капитализма 46
Роль США в послевоенном переустройстве мира 47
Современное состояние США в мировом хозяйстве 51
Некоторые особенности американской модели 54
Контрольные вопросы 58
Список рекомендуемой литературы 58

Тема 5. **Западная Европа в мировом хозяйстве** 59
Исходные позиции послевоенной экономической реконструкции Европы 59
Экономическая интеграция и ее значение для развития Европы 62
Место и роль западноевропейских стран в мировом хозяйстве 66
Контрольные вопросы 71
Список рекомендуемой литературы 71

Тема 6. **Китай и его роль в мировом хозяйстве** 72
Ресурсно-географические характеристики народного хозяйства 72
Структурные сдвиги в экономике страны в последние годы 74
Усиление позиций Китая в мирохозяйственных связях 78
Некоторые черты модели управления 82
Контрольные вопросы 85
Список рекомендуемой литературы 86

Тема 7. **Развивающиеся страны в системе мирового хозяйства. Новые индустриальные страны** 87
Экономический потенциал развивающихся стран. Роль и позиции новых индустриальных стран 87
Развивающиеся страны и их роль в международных экономических отношениях 92
Проблемы и будущее экономического развития новых индустриальных стран 95
Контрольные вопросы 97
Список рекомендуемой литературы 98

Тема 8. **Афро-азиатские государства в мировой экономике** 99
Общая характеристика экономики слаборазвитых стран 99
Структура народного хозяйства афро-азиатских стран 102
Роль слаборазвитых стран в мировом хозяйстве 104
Контрольные вопросы 108
Список рекомендуемой литературы 108

Тема 9. **Россия и ее роль в мировом хозяйстве** 109
Оценка роли внешнеэкономического фактора в социально-экономическом развитии 109
Либерализация внешнеэкономической деятельности и создание нового механизма управления внешними экономическими связями 112
Россия в международных экономических организациях 114
Новая расстановка сил в мире и позиции России в мировом хозяйстве 118
Контрольные вопросы 120
Список рекомендуемой литературы 121

Тема 10. **Международное сотрудничество в области материального производства** 122
Мировое производство и процесс интернационализации 122
Международная специализация и кооперация в сфере материального производства 124
ТНК как основная форма сотрудничества в области производства 128
Контрольные вопросы 131
Список рекомендуемой литературы 131

Тема 11. **Международная торговля** 133
Международная торговля как всеобщая форма осуществления международных экономических отношений 133
Динамика и структура международной торговли 136
Внешнеторговая политика. Организация международной торговли 139
Особенности функционирования мировых товарных рынков 142
Контрольные вопросы 145
Список рекомендуемой литературы 146

Тема 12. **Международная торговля услугами** 147
Предпосылки и особенности формирования международного рынка услуг 147
Особенности международной торговли лицензиями, know-how и инжиниринговыми услугами 148
Состояние и факторы развития туризма 153
Мировой рынок информации 156
Контрольные вопросы 157
Список рекомендуемой литературы 158

Тема 13. Международная валютно-финансовая система 159
Становление и развитие международной валютно-финансовой системы 159
Особенности европейской валютной системы 162
Мировой валютный рынок: механизм функционирования 165
Валютно-финансовые расчеты во внешней торговле 169
Контрольные вопросы 172
Список рекомендуемой литературы 172

Тема 14. Международный рынок ссудных капиталов 173
Интернационализация финансово-кредитной сферы и формирование мирового рынка ссудного капитала 173
Важнейшие механизмы мирового рынка ссудных капиталов 175
Особенности международного рынка ценных бумаг 178
Основные формы международного кредита 182
Контрольные вопросы 184
Список рекомендуемой литературы 184

Тема 15. Международная миграция рабочей силы 185
Внешние тенденции миграции населения 185
Новые центры притяжения рабочей силы 189
Процессы регулирования миграции рабочей силы 191
Контрольные вопросы 194
Список рекомендуемой литературы 194

Тема 16. Международные транспортные связи 196
Сущность и виды международных транспортных операций 196
Организация международных перевозок 198
Базисные условия транспортного обслуживания внешнеторговых сделок 201
Международные соглашения и конвенции о международных перевозках 204
Контрольные вопросы 206
Список рекомендуемой литературы 206

Тема 17. Международная экономическая интеграция 208
Сущность международной экономической интеграции 208
Причины международной экономической интеграции 208
Цели и основные формы интеграции 209
Главные интеграционные объединения мира. ЕС — наиболее развитое интеграционное объединение 212
Процессы интеграции в Северной Америке 215
Экономическая интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе 217
Контрольные вопросы 219
Список рекомендуемой литературы 219

Тема 18. Международные экономические организации 220
Необходимость регулирования мировой экономики на межгосударственном уровне 220
Главные международные экономические организации 223
Международный валютный фонд 226
Всемирный банк 228
Контрольные вопросы 230
Список рекомендуемой литературы 231

Приложения 232

Учебное издание

Елова Марина Валерьевна, Муравьева Елена Константиновна, Панферова Светлана Михайловна, Слесарев Василий Васильевич, Цхададзе Нэлли Викторовна, Цыпина Нинель Семеновна, Шуркалин Александр Константинович

Мировая экономика

введение во внешнеэкономическую деятельность

Учебное пособие

Редактор М.М. Лисина
Переплет С. Носова
Компьютерная верстка П.Ю. Аборина

ЛР № 071045 от 09.06.99

Подписано в печать 27.12.99. Гарнитура Школьная
Формат 60x90/ 16. Бумага офсетная. Печать офсетная
Печ. л. 15,5. Тираж 5000 экз. Заказ № 318

Издательская корпорация «Логос»
105318, Москва, Измайловское ш., 4

Отпечатано в ГУП ИПК «Ульяновский Дом печати»
432601, Ульяновск, ул. Гончарова, 14

По вопросам приобретения литературы
обращаться по адресу:
105318, Москва, Измайловское ш., 4
Тел./факс: (095) 369-5668, 369-7727

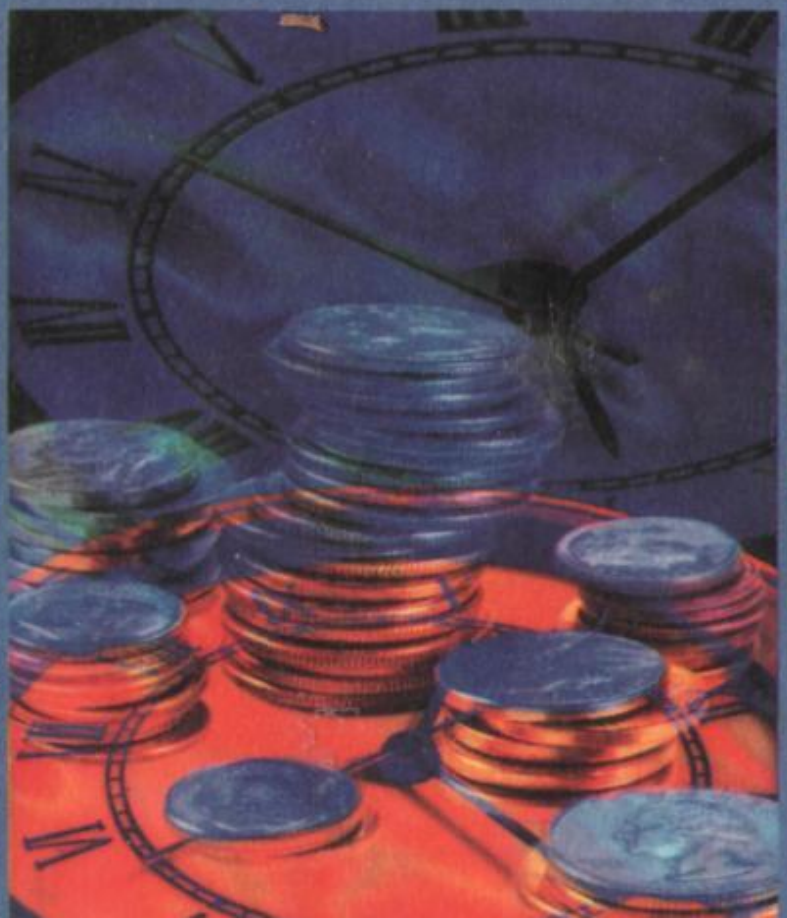
УЧЕБНИК ДЛЯ XXI ВЕКА

На пороге XXI века человечество вступило в эпоху глобализации хозяйственных связей. С переходом к рыночным отношениям предприятия и организации России открылись для международного экономического сотрудничества. Теперь не только каждому руководителю, экономисту, менеджеру, но и любому специалисту требуется понимание существа мирохозяйственных процессов и основ внешнеэкономической деятельности, которым и посвящена настоящая книга.

Это учебное пособие, подготовленное профессорами и преподавателями ведущих вузов Москвы, предназначено для студентов, получающих высшее образование в области экономики и менеджмента. Пособие рассчитано на использование при изучении курсов "Мировая экономика" и "Основы внешнеэкономической деятельности предприятия". Оно рекомендуется также для углубленной экономической подготовки студентов, обучающихся по инженерно-техническим и другим специальностям. Представляет интерес для широкого круга руководителей и специалистов, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Книга выпущена в рамках экспериментального этапа проекта «Учебник для XXI века». Координационный комитет проекта будет признателен за замечания и предложения по ее содержанию и оформлению, которые просит направлять по адресу: 101856, Москва, Чистопрудный бульвар, 6, Минобразование России, с пометкой «Издательский проект».









ISBN 5-88439-019-X