# П.В. Сергеев

# 

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В 3 частях.

Учебное пособие по курсам

***«Мировая экономика»***

***«Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе»***

**Москва**

**Юриспруденция**

**1999**

|  |
| --- |
| НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:  1. Дипломы, курсовые, рефераты...  2. Диссертации и научные работы  3. Школьные задания  Онлайн-консультации  Любая тематика, в том числе ЭКОНОМИКА,  техника, менеджмент, биология…  Приглашаем авторов  <http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>  УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ –  На сайте электронной библиотеки  [www.учебники.информ2000.рф](http://www.учебники.информ2000.рф) |

Об авторе

***Сергеев Петр Владимирович –****кандидат экономических наук, доцент. Специальность – экономист-международник.*

*В течение 20 лет преподает курсы «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», «Международный менеджмент» и др. в ведущих экономических вузах г. Москвы.*

*Занимается научными исследованиями; объем опубликованных им научных и научно-методических работ превышает 70 авторских листов.*

***С 32      Сергеев П.В.***

**Мировая экономика: Учебное пособие по курсам «Мировая экономика» «Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе».** – М.: Юриспруденция, 1999.- 160 с.

**ISBN 5-8401-0010-2**

В учебном пособии изложены теоретические и иллюстративные материалы по всем основным разделам учебного курса «Мировая экономика», «Мировое хозяйство», «Международные экономические отношения» и «Глобальные проблемы современности». Приложение к пособию содержит справочные материалы, в том числе Словарь понятий и Список сокращений, наиболее часто встречающихся в специальной литературе.

Для студентов, аспирантов и преподавателей вузов.

**ББК 65.5**

**УДК 33**

© Сергеев П.В., 1999

© Юрисрпуденция (оформление, оргинал-макет), 1999

[**Вернуться в каталог бесплатных учебников**](http://учебники.информ2000.рф/index.htm)

[**Профессиональный рерайт дипломов и других текстов**](http://копирайтер.информ2000.рф/rerait-diploma.htm)

[**Уникальная подборка информации для самообразования топ-менеджеров**](http://самообразование.информ2000.рф/index.htm)

[**Начните бизнес в Интернете с сайта-визитки**](http://информ2000.рф/)

[**Дистанционные курсы по созданию сайтов**](http://информ2000.рф/kursy-sozdanie-saitov.htm)

**СОДЕРЖАНИЕ**

**ПРЕДИСЛОВИЕ.................................................................................................................... 3**

**ПЕРИОДИЗАЦИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА..... 4**

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО»................ 4

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ............ 5

ПОДСИСТЕМЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА............................................................... 7

СИСТЕМА ВАЖНЕЙШИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ................................................................ 9

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ........................................ 12**

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА          12

ПРОЦЕССЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ         22

**РЕГИОНЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ....................................... 28**

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТОЙ ЗОНЫ.............. 29

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ЭКОНОМИКИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА......................... 41

СОВРЕМЕННОЕ ХОЗЯЙСТВО РАЗВИВАЮЩИХСЯ ГОСУДАРСТВ................... 46

«НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИКИ»....................................................... 46

**МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ..................................................................................................... 61**

**КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ............................................................................... 61**

**ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ............................................................................. 61**

ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ............................................................... 62

*Товар / страны........................................................................................................... 63*

*Товар / страны........................................................................................................... 64*

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОГО ОБМЕНА............................. 68

ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ........................... 70

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА.......................................................... 76**

КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ МЕЖСТРАНОВОЙ МИГРАЦИИ КАПИТАЛА......... 77

ПРЯМЫЕ ЗАГРАНИЧНЫЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ.............................................. 78

*Импортеры................................................................................................................ 79*

СТРУКТУРА ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ............................................................ 80

**МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ....................................................................................................................................... 86**

МЕЖСТРАНОВОЕ И МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ: ПРИЧИНЫ, СУЩНОСТЬ, ДИНАМИКА.................................................................................................... 87

МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА.................................................................................. 88

ВАЖНЕЙШИЕ ЭТАПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ................................................................................................................................................... 91

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ.................................................... 93

ДЕМОГРАФИЯ: ДИНАМИКА, ПРОЦЕССЫ И ТЕНДЕНЦИИ................................. 94

*Таблица 6.................................................................................................................... 94*

ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ ПЛАНЕТЫ................... 96

ТОПЛИВНО-СЫРЬЕВАЯ СИТУАЦИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ........................ 98

СОХРАНЕНИЕ МИРА, РАЗОРУЖЕНИЕ И КОНВЕРСИЯ ВОЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА           100

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПЕРЕГРУЗКИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.................. 104

**РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ..................................................................................................................................................... 108**

РОССИЯ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ...................................................................... 108

ПРОЦЕССЫ РАСШИРЕНИЯ УЧАСТИЯ РФ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.................................................................................. 110

*Таблица 7.................................................................................................................. 112*

*Таблица 8.................................................................................................................. 112*

*Таблица 9.................................................................................................................. 115*

*Таблица 10................................................................................................................ 116*

*Таблица 11................................................................................................................ 116*

*Таблица 12................................................................................................................ 117*

**ПРИЛОЖЕНИЕ................................................................................................................. 120**

**СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ\*........................................................................... 120**

**ГЛОССАРИЙ (МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ)\*......................................... 130**

**СПИСОК НАИБОЛЕЕ УПОТРЕБИТЕЛЬНЫХ СОКРАЩЕНИЙ........................... 133**

***Моим родным***

**ПРЕДИСЛОВИЕ**

*Предлагаемое (второе, дополненное и переработанное) издание является учебным пособием, в котором автором-составителем собраны, обобщены и представлены разнообразные фактические и статистические материалы, дающие представление о сложных процессах формирования и развития современного мирового хозяйства.*

*Основное внимание уделено рассмотрению динамики современного экономического развития ведущих стран мира, характеристике их положения в мировом хозяйстве, международных экономических отношениях. Довольно подробно рассмотрены также проблемы хозяйственной эволюции отдельных регионов и субрегионов мирового хозяй­ства, их взаимодействия в экономической сфере и растущей взаимозависимости.*

*Ныне все чаще со стороны мирового сообщества проявляется интерес не только к зоне промышленно развитых стран, но и к хозяйственной практике стран, получивших в международной классификации наименование «новых индустриальных». Становится очевидным, что их опыт может найти применение в процессах трансформации экономики стран Восточной Европы и других регионов мира.*

*Немаловажно, что приводимые в пособии данные отличает практически полная сопоставимость. Рассмотрение положения отдельных государств и регионов в мировой «иерархии» по различным показателям, с точки зрения автора-составителя, представит особый интерес для специалистов.*

***Структура данного пособия обусловлена содержанием интегрированного учеб­ного курса «Мировая экономика», который включен в государственный стандарт обучения студентов по ряду экономических специальностей.***

*Так, предлагаемое пособие содержит теоретические и иллюстративные материа­лы по всем основным разделам данного курса («Мировое хозяйство», «Международные экономические отношения» и «Глобальные проблемы современности»).*

*Иными словами, в пособии рассматриваются проблемы функционирования совре­менного мирового хозяйства, системы международных экономических связей, а также характеристика экономических аспектов глобальных проблем современной цивилизации и другие достаточно интересные и актуальные темы курса.*

*Кроме того, в пособие включены справочные материалы: Словарь основных поня­тий, Глоссарий (Международные организации) и Список наиболее употребительных сокращений.*

*Среди источников, использовавшихся автором-составителем при подготовке дан­ного пособия (см. Примечания к каждому разделу учебного пособия), следует выделить аналитические и статистические публикации авторитетнейших международных и национальных официальных организаций, известных отечественных и зарубежных спе­циалистов.*

**ПЕРИОДИЗАЦИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

**Подходы к определению понятия «мировое хо­зяйство». Этапы формирования современной ми­ровой экономики. Подсистемы мирового хозяй­ства. Система важнейших показателей.**

Со времени своего формирования во второй по­ловине XIX века мировое хозяйство прошло доста­точно долгий путь развития. Ныне, спустя более чем столетие, происходит дальнейшее возрастание мас­штабов хозяйственной деятельности отдельных стран, диверсификация их мирохозяйственных свя­зей, углубление международного разделения труда.

Таким образом, к концу второго тысячелетия со­временной истории в мире практически уже не оста­лось стран, не взаимодействующих между собой в экономической и прочих сферах, не находящихся на разных ступенях подключения к сложной системе мирохозяйственных связей и взаимозависимости.

Именно поэтому на современном этапе понятия «мировая экономика», «мировое хозяйство» находят столь частое и широкое применение и в специальной литературе, и в материалах средств массовой инфор­мации. При наличии разнообразных и сложных про­блем все более очевидна целостность мира в хозяйст­венном отношении. [См. Примечание.]

**Подходы к определению понятия «мировое хозяйство»**

Следует иметь в виду, что современная научная и учебная (специальная) литература не содержит еди­ного толкования понятий мировой экономики, ми­рового хозяйства.

Поэтому при их рассмотрении вполне естествен­ным является стремление исследователей и практи­ков выделить наиболее важные их аспекты.

Так, можно выделить несколько подходов к опре­делению этих понятий, существующих в отечествен­ной и зарубежной литературе. Пожалуй, наиболее распространенным является понимание мирового хозяйства как совокупности национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного раз­деления труда, разнообразных экономических связей.

По другой версии, мировая экономика трактуется как система международ­ных экономических взаимоотношений, как универсальная связь между нацио­нальными хозяйствами.

Такая точка зрения поддерживается рядом зарубежных исследователей, кото­рые полагают, что мировая экономическая система включает как торговлю, финан­совые отношения, так и неравное распределение капиталов и рабочей силы. Но в данном случае из поля зрения выпадает производство, во многом определяющее международные экономические взаимосвязи.

Более сбалансированная трактовка мирового хозяйства дает толкование его как экономической системы, самовоспроизводящейся на уровне производитель­ных сил, производственных отношений и определенных аспектов надстроечных отношений в той мере, в какой входящие в него национальные хозяйства обла­дают определенной совместимостью на каждом из трех названных уровней (кон­цепция Ю.В. Шишкова). В этом подходе нашли отражение основные составные части хозяйства, включая материальную базу, реализацию различных форм соб­ственности и порядок функционирования воспроизводственных процессов.

Таким образом, практически всеми исследователями признается, что миро­вое хозяйство представляет собой определенную систему, основой возникнове­ния и существования которой выступает ее целостность. В свою очередь, послед­нее предполагает взаимодействие всех составных частей системы, причем на достаточно устойчивом уровне. Только в подобной ситуации обеспечивается по­стоянная деятельность, жизнеспособность системы, ее саморегуляция и разви­тие. Такое единство мирового хозяйства, циркуляция воспроизводимого продук­та обеспечивается национальными и мировыми рынками.

Мировая экономика относится к числу сложных систем, которые характери­зуются множественностью составляющих их элементов, иерархичностью, струк­турностью. В основе этой системы — международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление. Причем каждая из фаз мирового воспроизводственного процесса оказывает влияние на функционирование всей мировой хозяйственной системы, которая имеет и присущие ей как целому оп­ределенные направления своего развития.

Естественно, мировая экономика как система имеет определенную цель. Ее функционирование направлено на удовлетворение человеческих потребностей (спроса). Тем не менее внутри этой системы сосуществуют различные подсисте­мы, в рамках которых данная цель модифицируется в силу различных социаль­но-экономических условий.

Мировая экономика как система не может успешно эволюционировать без оп­ределенного порядка, базирующегося на нормах международного публичного и частного права, регулирующих отношения в хозяйственной сфере между государ­ствами, экономическими объединениями, юридическими и физическими лицами. Действенность установленных норм обеспечивается как самими государствами, так и коллективными формами контроля за соблюдением международного права, которым занимаются различного рода международные организации. Существующие (сложившиеся) правила уточняются и пересматриваются в соответствии с по­требностями развития мировых производительных сил, отдельных подсистем и элементов мирового хозяйства.

**Этапы формирования современной мировой экономики**

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

Мировое хозяйство как единое целое сложилось к началу XX в. вследствие до­полнения мирового рынка международным переплетением ссудного и предпри­нимательского капитала, создания системы эксплуатации западными державами огромной колониальной периферии. Фактически к этому периоду был закончен территориальный раздел мира, сформировались международные монополии, про­цесс обобществления производства приобрел мировой характер. Мировое хозяй­ство начала XX в. состояло из продвинутых в индустриальном отношении стран Запада, многие из которых являлись метрополиями, и их аграрно-сырьевых при­датков - колоний.

Основой постепенного формирования мирового хозяйства служил мировой рынок, образование которого проходило поэтапно в XV-XVIII вв., но особенно интенсивно - с середины XIX в., когда машинное производство становится пре­обладающим в странах Запада. Становление массового производства способство­вало перерастанию мирового рынка в мировое хозяйство. Наряду с обменом това­рами существенное развитие получили также международные производственные связи по изготовлению конечных продуктов, что стало возможным на основе рас­тущей миграции капитала.

В процессе***эволюции современной мировой экономики выделяются несколь­ко периодов.***

Прежде всего, это  - 10-30-е гг., в которые проявились кризисные явления в развитии мирового хозяйства.

Так, в 1917 г. из мирохозяйственных связей оказалась исключенной Россия, экономическая блокада которой, проводимая западными странами, не могла привести к восстановлению мирохозяйственных связей на прежней основе. Глу­бокий кризис мирового хозяйства сопровождался нарастающей неустойчивос­тью экономических связей, вызванной первой мировой войной. Перевод нацио­нальных экономик на военные рельсы, физическое уничтожение огромных производственных и людских ресурсов в ходе войны, экономическое разграбле­ние захваченных территорий нарушили прежние хозяйственные связи.

Далее, мировой экономический кризис («Великая депрессия») конца 20-х — начала 30-х гг. обусловил тенденции к автаркии, привел к общему снижению ро­ли экспорта товаров и капитала в мировом хозяйстве, усилил значение национальных сфер производства и сбыта. Экспортная квота ведущих стран в их ВВП в 30-е гг. была в 1,5—2 раза ниже по сравнению с 20-ми гг. Так, в США за 1913-1938 гг. она сократилась с 6,1 до 3,6%; в Дании - с 29,1 до 21,3%.

На следующем этапе эволюции современного мирового хозяйства — по оконча­нии второй мировой войны - произошла новая ломка структуры всемирного хозяй­ства в связи с образованием мирового социалистического хозяйства, развивающего­ся на иной социально-экономической основе (огосударствление промышленности, сферы услуг, коллективизация сельского хозяйства и жесткоцентрализованная сис­тема управления в рамках национальных хозяйств). Проводимая в этот период ко­ординация внешнеэкономических отношений, основанная на классовом подходе, сузила сферу прежде единого глобального хозяйства, но не разрушила систему ми­рового рынка. При всей сложности и противоречивости связей между странами двух общественных систем их внешнеэкономические контакты обеспечивались опреде­ленными потребностями этих стран. Контакты в хозяйственной сфере между этими государствами сочетались с противоборством и соревнованием, причем последние моменты преобладали.

Рассматриваемый (второй) период развития современного мирового хозяйства протекал в условиях интенсивного роста вывоза предпринимательского капитала в мировой капиталистической экономике. Важным элементом в производствен­ных связях стали транснациональные корпорации (ТНК), являющиеся носителя­ми единичного разделения труда. ТНК сформировали интернациональные произ­водственные комплексы, включающие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование.

Кроме того, в условиях противостояния двух социальных систем произошло нарастание взаимосвязи между досоциалистическими странами. Заметно упро­чившие в годы второй мировой войны свою экономическую мощь США смогли оказать довольно существенную помощь в хозяйственном возрождении ряда стран Западной Европы. В дальнейшем, после завершения действия плана Мар­шалла (1951 г.), по мере распада колониальных империй программы помощи бы­ли переориентированы на развивающиеся страны с целью сохранения их в сис­теме экономических взаимоотношений западных стран.

Состоявшийся в середине 60-х гг. коллапс колониальной системы привел к по­явлению большой группы развивающихся стран (PC), которые до сих пор продол­жают занимать особое место в мировом хозяйстве. Прежние отношения колони­альной зависимости сменились связями иного типа: отношения «Север-Юг» теперь осуществлялись на основе предоставления помощи бывшим колониям, а ныне освободившимся странам, которая оказывалась на двусторонней и много­сторонней основе. Немалую роль в формировании новых отношений сыграл и вы­воз частного предпринимательского капитала из промышленно развитых стран (ПРС) в государства развивающегося мира.

Важной чертой этого этапа развития мирового хозяйства стало проявившее­ся в 50—70-е гг. сближение уровней развития США и других промышленно раз­витых стран. Если в 1955 г. совокупный ВВП шести ведущих стран (после США) составлял 74% ВВП США, то в 1970 г. - 114%. Однако каждая отдельная страна не смогла достаточно близко подойти к уровню развития американской эконо­мики. Вместе с тем общемировое экономическое доминирование США стало пе­рерождаться в многополюсную систему. Это проявилось в формировании трех центров соперничества: США - Япония - Западная Европа.

Три последних десятилетия XX в. считают началом нового периода в развитии современного мирового хозяйства. Его отличают возросшая степень освоения ге­ографического пространства, формирование международных, а в ряде случаев - планетарных производительных сил, усиление экономического взаимодействия и взаимозависимости.

Возрастание целостности мира обеспечивается новыми параметрами соци­ально-экономического развития. В частности, в восточноевропейских странах протекают процессы формирования и складывания близких западным государ­ствам экономических и политических структур.

Довольно четко обозначившееся вступление мирового хозяйства в новую фа­зу развития может сопровождаться некоторой активизацией сотрудничества между странами в хозяйственной сфере, а также содействовать усилению един­ства их экономических и политических структур.

Таким образом, мировое хозяйство нашего времени является результатом дли­тельной эволюции производительных сил, их интернационализации. В период своего существования оно претерпело достаточно серьезные изменения. Ныне ми­ровое хозяйство представляет собой сложную экономическую систему, в которой происходит воспроизводство совокупного общественного продукта на нашей пла­нете. Его субъектами выступают транснациональные корпорации, национальные хозяйства, для функционирования которых характерны и сотрудничество, и про­тивостояние.

**Подсистемы мирового хозяйства**

Хотя мировое хозяйство и представляет собой целостную систему, оно неод­нородно - состоит из различных частей, то есть подсистем, которые имеют оп­ределенные общность и специфику.

С тем, чтобы обеспечить обоснованность и объективность в подразделении ми­рового хозяйства на отдельные подсистемы, специалисты используют следующие критерии: уровень экономического развития, социальная структура хозяйства, уровень и характер внешнеэкономических связей, тип экономического роста.

При этом наиболее распространенным критерием определения подсистемы выступает уровень хозяйственного развития, который в общем характеризуется объемом производства валового продукта на душу населения. Развитие отдельной страны вместе с тем определяется уровнем индустриализации и структурой произ­водства, которые являются важными факторами роста национального дохода.

Современный этап промышленного развития характеризуется широким ис­пользованием информационной техники и технологии, дающими большую эко­номию овеществленного труда. Важно, что в сферу индустриализации и инфор­матизации включаются не только промышленные отрасли, но также сельское хозяйство и сфера услуг.

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

Показателем уровня экономического развития служит также расход сырья и энергии на единицу выпускаемой продукции. Причем по мере повышения уровня экономического развития сокращается расход сырья и энергии, а вместо натураль­ного сырья во все большей степени используются искусственные материалы.

Известно, что по показателю производства валового продукта на душу населе­ния страны делятся на несколько групп. Как правило, специалисты выделяют вы­сокоразвитые страны (где данный индикатор составляет свыше половины соответ­ствующего показателя США), страны среднего уровня развития (с аналогичным индикатором в пределах 30-50% от показателя США) и прочие государства, вклю­чая группу наименее развитых стран, которые имеют наименьшие значения рас­сматриваемого показателя.

При этом также учитывается, что производительные силы функционируют в определенной системе производственных отношений, которые определяют об­щий тип социально-экономического развития. Поэтому одним из критериев вы­деления подсистем в мировом хозяйстве выступает социальная структура эконо­мики, в рамках которой развиваются отдельные страны и группы стран. В ее основе лежат характер и формы реализации собственности, а также связанная с ними отраслевая структура населения.

Какой-либо социальной структуре экономики присуща определенная после­довательность в развитии отдельных сфер хозяйства. С изменением этой после­довательности происходит смешение приоритетов в структуре воспроизводства, включая распределение национального дохода, поэтому социальная структура хозяйства в известной мере влияет на формирование целей определенных пери­одов развития подсистем.

Существенным по своему значению критерием определения подсистем ми­рового хозяйства выступает тип экономического развития, выражающего не только количественные изменения в производстве товаров и услуг, но и опреде­ленные качественные сдвиги.

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

Интенсивный же тип экономического роста базируется прежде всего на уве­личении масштабов выпуска продукции путем качественного совершенствова­ния факторов производства. Это предполагает совершенствование средств и предметов труда, повышения квалификации рабочей силы, улучшения организа­ционных параметров производства, благодаря чему прирост производства обес­печивается преимущественно за счет увеличения общественной производитель­ности труда.

Хотя в реальной действительности не наблюдается «чистых» типов экономи­ческого развития, тем не менее применительно к отдельным подсистемам мож­но говорить о преимущественно экстенсивной или преимущественно интенсив­ной формах производства, сменявших друг друга в течение послевоенных лет. Так, развитие экономики индустриальных стран мирового хозяйства до середи­ны 60-х гг. по многим признакам относится к преимущественно экстенсивному, а в последние тридцать лет — преимущественно интенсивному типу развития.

Кроме того, характеристика и место подсистем в мировом хозяйстве нераз­рывно связаны с местом в национальных хозяйствах внешнего сектора, который находит свое выражение в экспорте и импорте товаров и услуг, движении капи­тала. Это характеризует направления, меру и формы участия страны в междуна­родном разделении труда.

Современный уровень развития производительных сил, интернационализа­ция производства исключают возможность эффективного ведения хозяйства в рамках замкнутых комплексов. При помощи международного обмена обеспечи­вается приток недостающих или более дешевых потребительских и капитальных товаров и услуг, а также доступ к дополнительным рынкам сбыта.

Совершенно естественно, что среди важнейших показателей, характеризую­щих роль внешнеэкономических связей, следует прежде всего выделять такие, как экспортные и импортные квоты товаров и услуг, товарная структура внеш­ней торговли, характер участия в международном движении капитала, техноло­гии, рабочей силы, степень открытости хозяйства.

При этом под открытой экономикой понимается такое хозяйство, направле­ния развития которого определяются тенденциями, действующими в мировом хозяйстве, а внешнеэкономические связи усиливаются, при этом внешнеторго­вый оборот достигает такого уровня, когда он начинает стимулировать общий экономический рост. Считается, что внешнеторговый оборот начинает оказы­вать стимулирующее и тормозящее влияние на хозяйство с того момента, когда он достигает уровня около 25% к валовому внутреннему продукту.

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

Другим не менее важным признаком выделения подсистем выступают вели­чина их экономического потенциала, зависящая не только от уровня развития, но и от масштаба производительных сил, численности населения, размеров тер­ритории, наделенности природными ресурсами. Не случайно поэтому, такие страны, как КНР, Индия, не без основания выделяются рядом исследователей в отдельные подсистемы.

Но в целом на базе разнообразных критериев в современном мировом хозяй­стве выделяется определенное количество подсистем. Наиболее крупными подси­стемами являются три группы национальных экономик: промышленно развитые (капиталистические) страны, страны переходного периода (в прошлом социалис­тические или страны с централизованным планированием экономики) и разви­вающиеся страны. При этом названные подсистемы в соответствии с вышепере­численными критериями могут также подразделяться на ряд субсистем.

Необходимо иметь в виду, что зачастую крупнейшие международные органи­зации недостаточно четко следуют вышеназванным критериям, принимая во внимание формальные признаки принадлежности к той или иной группе стран. Так, статистика ООН включает в число развивающихся стран КНР, КНДР, Ку­бу, а также страны, достигшие относительно высокого уровня развития хозяйст­ва — Бразилию, Республику Корея, Сингапур и т. д. Эксперты же Мирового бан­ка основным критерием выделения тех или иных групп стран считают уровень ВВП на душу населения. С 1988 г. в публикациях Мирового банка некогда соци­алистические страны были отнесены к группе развивающихся стран.

Представленное учебное пособие в основном базируется на данных класси­фикации ООН.

**Система важнейших показателей**

В целях проведения анализа экономического положения стран мира экспер­ты, как правило, используют ряд важных индикаторов, характеризующих дина­мику и состояние мировой экономики.

Одним из наиболее важных и часто применяемых считается показатель произ­водства***валового внутреннего продукта (ВВП).***Этот индикатор является выраже­нием общего объема конечных товаров и услуг, выпущенных на территории той или иной страны, независимо от национальной принадлежности действующих там предприятий в определенный период времени. Учет конечной продукции предус­матривает элиминирование повторного счета сырья, полуфабрикатов, других ма­териалов, топлива, электроэнергии и услуг, использованных в процессе ее произ­водства.

При этом в некоторых странах (США и др.) используется показатель***валово­го национального продукта (ВНП),***который отражает объем производства, нахо­дящегося под контролем корпораций и частных лиц данной национальности.

Чтобы исчислить ВНП, из ВВП вычитают доходы, полученные иностранца­ми в данной стране (прибыли иностранных корпораций и заработную плату ино­странных рабочих и служащих), и добавляют доходы, полученные корпорация­ми и гражданами данной страны за ее пределами. Различия между показателями ВВП и ВНП в количественном отношении, как правило, невелики — от несколь­ких десятых до почти одного процента.

Следует иметь в виду, что показатель производства валового внутреннего про­дукта подсчитывается на основе системы национальных счетов, которая построена на концепции о производительном характере всех видов деятельности. Подсчет проводится по нескольким основным принципам [см. Словарь основных понятий].

С исчислением показателя валового внутреннего продукта связан и показатель ***национального дохода (НД)***, рассчитываемый следующим образом: ВВП минус амортизация (получается чистый ВВП), минус косвенные налоги и плюс субси­дии. Сумма налогов значительна. Они включаются в рыночные цены товаров и ус­луг и уплачиваются конечным потребителем. Субсидии оказывают на цены про­тивоположное действие - они понижают их в размере субсидий. Показатель национального дохода приблизительно соответствует индикатору произведенного национального дохода. Динамика последнего в долгосрочном плане почти полно­стью соответствует динамике ВВП, поэтому в литературе в основном использует­ся показатель ВВП.

Основные показатели, входящие в систему национальных счетов и рассчитан­ные разными методами, увязываются между собой, поэтому их величины сопоста­вимы. Методология подсчета ВВП свидетельствует, что этот показатель выражает общую экономическую активность в мире и в отдельных странах. С другой сторо­ны, его составные части охватывают основные сферы, отрасли и факторы эконо­мического развития. Все они также имеют важное значение при анализе экономи­ческого развития.

Следует обратить особое внимание на то, что объем производства валового внутреннего продукта измеряется как в текущих, так и в постоянных ценах какого-либо (базисного) года. Различие между этими измерениями может быть весьма существенным. Номинальный ВВП (или ВВП в текущих ценах) растет быстрее, чем реальный ВВП (или ВВП в постоянных ценах). Разница в темпах роста связана с динамикой цен. При подсчете в неизменных ценах происходит уничтожение ценностных колебаний, рост реального ВВП широко рассматрива­ется как показатель экономического развития. Стабильные темпы роста счита­ются признаком силы экономики.

Для исследования реальной ситуации подсчет совокупного ВВП мира прово­дится в единой валюте — долларах США по текущим или неизменным курсам, хотя эти показатели не могут претендовать на точное количественное измерение отдельных стран и регионов. Многочисленные исследования показывают, что обменные курсы валют приближаются к фактическому соотношению нацио­нальных цен на товары, поступающие в каналы международной торговли. При этом значительная масса услуг, недвижимость, которые не являются предметом внешнеторгового обмена, как правило, учитываются в показателях националь­ных счетов по ценам, отличным от американских, поэтому пересчет данных ВВП той или иной страны в доллары по валютному курсу приводит к искажению результатов. Но тем не менее такие сравнения выявляют примерный порядок ве­личин и общую тенденцию их изменения.

Понятно, что в целях более точной оценки ВВП той или иной страны в дру­гих валютах проводятся сравнения покупательной способности валют. Они по­казывают отклонения реальных соотношений цен от валютных курсов.

Подобные отклонения по ведущим промышленно развитым странам в сторо­ну занижения достигали 20-40%, но и в этом случае определение реальных, ес­тественных валютных курсов зависит от точности определения цен на опреде­ленный набор продуктов.

При этом отклонение паритетов по реальной покупательной способности ва­лют от их обменных курсов - не единственная причина недостаточной сопоста­вимости статистики ООН и прочих крупных международных организаций. Эти соображения следует иметь в виду при чтении приводимых данных и сравнении их с другими экономико-статистическими материалами.

Приводимые в предлагаемом учебном пособии данные зачастую основаны на национальной статистике, которая не всегда совпадает с международной. Под­счеты являются делом трудоемким: каждая отрасль, сфера производства отлича­ются друг от друга, и не существует единого эталона, который бы позволил все результаты хозяйственной деятельности измерять с абсолютной точностью. Кро­ме того, необходимость определенного периода времени для сбора и обработки сопоставимых данных по странам и регионам мира приводит, как правило, к из­вестному «запаздыванию» в публикации подобных материалов.

В предлагаемом учебном пособии использованы новейшие (из ныне доступ­ных) статистические и фактические материалы, весьма полно характеризующие рассматриваемые процессы и явления вплоть до второй половины 90-х гг. теку­щего столетия.

**ПРИМЕЧАНИЕ**

**В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:**

1. Гладков И.С. Экономика и мирохозяйственные связи промышленно развитых и развивающихся стран: Учебно-справочное пособие. - М., 1996. - 108 с.

2. Друзик Я.С. Мировая экономика на финише века: Учебное пособие. - Мн., 1997. -415с.

3. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920-1990 гг.: Учебное по­собие / А.Н. Маркова, Н.С. Кривцова, А.С. Квасов и др.; под ред. проф. А.Н. Марко­вой. - М., 1995. - 192 с.

4. Мельянцев В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и со­временность. - М., 1996. - 304 с.

5. Международные экономические отношения. Интеграция: Учебное пособие для ву­зов / Ю.А. Щербанин и др. - М., 1997. - 128 с.

6. Мировая экономика / Под ред. В.К. Ломакина. - М., 1995. — 258 с.

7. Мишин В.М. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие. - М., 1996. - 104 с.

8. Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже ХХ-ХХ1 веков. - М., 1995. - 103 с.

9. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. и предисловие В Д. Щети­нина. - М., 1993. -896с.

10. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие. - М., 1998. - 256 с.

11. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. - М., 1994. - 736 с.

12. Шлихтер С.Б., Лебедева С.Л. Мировое хозяйство: Учебное пособие. - М., 1996. - 220 с.

13. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. - М., 1997. - 816 с.

14. Экономика и бизнес / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1993. - 464 с.

15. UNCTAD. Trade and Development Report. 1998. - N.Y., Geneva: UN, 1998. - 229 pp.

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Основные черты современного этапа развития мирового хозяйства. Процессы интернационали­зации и интеграции в мировой экономике.**

Эволюция мирового хозяйства во второй полови­не XX века связывается с поступательным развитием экономики отдельных, прежде всего, промышленно развитых стран. На этот процесс разнонаправленное воздействие оказывали такие глобальные факторы, как противостояние двух социальных систем, посте­пенное развертывание научно-технической револю­ции, вызревание разнообразных кризисных ситуаций (что находило выражение в проявлении структурных и циклических кризисов). Тем не менее основопола­гающей тенденцией развития мировой экономики стала набиравшая в эти годы темпы, размах и силу ин­тернационализация хозяйственной жизни. [См. При­мечание.]

**Основные черты современного этапа развития мирового хозяйства**

Происходивший в первые десятилетия после вто­рой мировой войны сравнительно бурный экономи­ческий рост, усиление концентрации производства и развитие международных корпораций, расширение сферы действия научно-технической революции и применения ее достижений не обеспечивали, одна­ко, бескризисного развития. Так, уже с конца 60-х гг. в полной мере проявлялись накапливавшиеся проти­воречия. В этот период один за другим развертыва­ются валютный, сырьевой, экологический и энергетический кризисы.

Перечисленные кризисные явления, «пронизав­шие» хозяйства практически всех стран с рыночной экономикой, получили определение «структурные кризисы». При этом последний из перечисленных имел особо ощутимое воздействие на дальнейший ход эволюции мирового хо­зяйства.

Не избежала мировая экономика и потрясений циклического характера.

Так, в 1974 г. промышленно развитые страны оказались втянутыми в эконо­мический кризис, характеризовавшийся тем, что охватил практически все эти государства одновременно. Кроме синхронности распространения, его отличало и то, что в состояние экономического спада все ведущие державы вместе попали впервые за послевоенные годы. При этом ни одна из них не могла воспользоваться преимуществами, связанными с подъемом в какой-либо стране, или по­пытаться решить собственные проблемы за счет своих соперников. В период кризиса 1974 г. объемы промышленного производства и экспорта стран с рыноч­ной экономикой сократились более чем на 10%.

Продолжавшийся свыше 9 месяцев**кризис 1974 г.** оказался, таким образом, ***самым глубоким и самым продолжительным в послевоенный период*.**Его сопро­вождали высокая инфляция и безработица, а выход из кризиса характеризовал­ся сочетанием факторов роста и депрессии. Последующие 1976-1979 гг. стали периодом незначительного роста со среднегодовыми темпами не выше 1,8%.

Следующей продолжительной кризисной полосой оказались 1980-1982 гг. Этот кризис, так же как и предыдущий, происходил на фоне развертывания струк­турных кризисных явлений и отличался поэтому сходными с ним чертами (стагфляционная форма протекания, негативное воздействие на динамику мировой торговли и т. д.). В результате**кризис начала 80-х гг.** вошел в историю как***менее глубокий, чем предыдущий, но в то же время достаточно продолжительный.***

Завершением**третьего крупного экономического цикла** за последние 20 лет стали 1993-1994 гг.

Рост производства, переходящий в оживление и подъем, в США идет четвер­тый год. Набирало темпы оживление в ряде других англосаксонских стран (Ве­ликобритании, Австралии и Новой Зеландии). В континентальной Европе оно только обозначилось. Наконец японской экономикой низшая точка кризиса пройдена в 1993-1994 гг.

Рост производства происходил на фоне благоприятной ценовой конъюнкту­ры. Инфляция, измеряемая как дефлятор ВВП, в целом по Организации эконо­мического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющей промышленно развитые страны мира, в 1993 г. сократилась с 3,9% в 1992 г. до 3,4% в 1993 г. и оставалось примерно на том же уровне в течение 1994 и 1995 гг. Цены на нефть в декабре 1993 г. упали до самого низкого за последние четыре года уровня. Па­дение цен производителей наблюдалось в США, Японии, Франции, Германии, ряде малых стран Западной Европы.

Несмотря на то, что во многих странах спад в данном цикле был не менее глубок, чем в 1974-1975 гг. и 1980-1982 гг., в целом по ОЭСР он оказался все же мягче. Абсолютного сокращения ВВП на годовом уровне, как это было в 1975 и 1982 гг., в целом по ОЭСР не наблюдалось, лишь в 1991 г. годовые темпы роста упали ниже 0,75 процентных пункта. При этом сокращение промышленного производства шло на протяжении трех лет (1991—1993 гг.) против двух лет (1974-1975 гг.) и одного года (1982 г.) в предшествующих циклах. Тем не менее глубина сокращения производства в этот период была существенно меньшей -1,5% против 8,3% и 4,0% соответственно.

Так, в Европе период медленного роста, или стагнации, продолжавшийся с конца 1990 г. по первую половину 1992 г., в 1993 г. завершился полномасштаб­ным спадом. Валовой продукт в странах Европейского Союза (ЕС) сократился на 0,5 п.п. - второй раз за 35-летнюю историю Сообщества. До этого падение (на 0,9 п.п.) было зарегистрировано лишь в 1975 г. после первого нефтяного шока. В отличие от событий того периода, циклическое движение сейчас было ме­нее выражено - кризис «обрамляли» фазы более медленного экономического роста.

По оценкам специалистов, общие потери в последнем цикле могли превы­сить масштабы 1975 г. и 1980-1983 гг. Наиболее вероятной причиной этого мо­жет быть то обстоятельство, что практически во всех ведущих странах с 1991 г. уровень производства значительно отставал от своего потенциала.

Тем не менее, согласно оценке лондонского Национального института эко­номических и социальных исследований, во Франции, Великобритании и Ита­лии этот отрыв не превышает 2% ВВП, а экономика Германии функционирует на уровне своего потенциала.

Проявилась отчетливо и разнонаправленность движения конъюнктуры в крупных регионах мира. В середине 70-х годов циклические спады экономик в Японии, Европе и США пришлись на 1975 г. Совпадение спадов в следующем цикле было меньшим, но ненамного - они уложились в 1982-1983 гг. В послед­нем же цикле хронология, длительность и глубина кризисов существенно разни­лись по странам.

Так, в североамериканском регионе пик был достигнут в 1989 г., а кризис пришелся на 1991 г., тогда как в Европе и Японии высшие точки подъемов были зарегистрированы только в 1990-1991 гг., а максимальная глубина кризиса - не раньше 1993 г.

Той или иной степени синхронизации в 70-х и 80-х годах способствовали нефтяные шоки, носившие глобальный характер. Тем не менее по мере затуха­ния их последствий циклическая динамика в ведущих странах приобрела замет­но автономный характер. В данном цикле страновые и региональные шоки, хо­тя и имеющие во многом общую природу, были более значительны, чем глобальные. Так, одним из таких региональных шоков стало сокращение в США спроса на военную продукцию. На экономической конъюнктуре в Европе сказа­лась бюджетная экспансия, развернувшаяся в Германии после объединения. По своему пути шло развитие конъюнктуры и в Японии.

Следует иметь в виду, что одним из важнейших отличий нынешнего подъема от предшествующих является то, что он не сопровождается значительным ростом цен. Напротив, темпы инфляции упали до уровней, не виданных с 60-х годов. В 1994 г. в семи ведущих странах мира они составляли всего 2,3%, то есть при­ближались к минимальному с 60-х годов значению. И хотя в 1995 г. они повыси­лись, но оставались все еще относительно невелики, особенно если учесть также уровни загрузки мощностей.

Среди важнейших причин более слабого, чем в прошлом, инфляционного давления на восходящих фазах цикла выделяется не только асинхронность цик­лической динамики в ведущих мировых экономических центрах. Внедрение тру­досберегающих технологий и ослабление профсоюзов также позволили добить­ся опережения темпов роста производительности труда над темпами повышения заработной платы. Считается, что рост издержек (особенно на заработную плату) тормозят, кроме того, дерегулирование и известное усиление конкуренции со стороны производителей из развивающихся и бывших социалистических стран. Важной особенностью развития мировой экономики 90-х гг., наиболее четко обозначившейся к середине десятилетия, явилось постепенное, непоследователь­ное, но все же очевидное преодоление промышленного спада. Деловые циклы ведущих стран мира по-прежнему сохраняют определенную асимметрию.

Так, подъем наблюдается в США; преодолевает застой Япония; закончился длительный период стагнации в Великобритании; после воссоединения, иници­ировавшего крупные инвестиции для выравнивания развития экономики старых и новых земель, справляется со спадом Германия; Франция и Италия находятся все еще в полосе низкой деловой активности, но и у них появились признаки оживления. По данным ОЭСР, темпы роста ВВП стран Западной Европы уже в 1994 г. составили 2,7%, а в 1995 г. - не менее 2,9%.

Статистические данные показывают, что в целом мировая экономика уже пя­тый год находится в фазе циклического подъема. Так, к 1995 г. она вышла на средний за последние 25 лет уровень темпов прироста ВВП, то есть около 3,5% в год. Однако примерно с середины 1997 г. наметилась тенденция к замедлению темпов экономического роста, которая заметно усилилась в первой половине 1998 г. По оценке экспертов Международного валютного фонда (МВФ), в 1998 г. прирост ВВП в мировом хозяйстве составил в постоянных ценах 3,1%.

Тем не менее подобное замедление экономического роста связано, по всей видимости, с временным ухудшением конъюнктуры. Как отмечают эксперты, на динамике мирового производства сказались последствия разразившегося в 1997 году в регионе Юго-Восточной Азии финансово-экономического кризиса. На долю пяти наиболее пострадавших от кризиса стран (Южной Кореи, Таилан­да, Индонезии, Малайзии и Филиппин) ныне приходится примерно 3,6% миро­вого ВВП, но через систему глобальных торговых и инвестиционных связей ази­атский кризис в той или иной степени затронул многие страны мира.

Так, по расчетам экспертов Организации экономического сотрудничества и развития, сокращение темпов роста ВВП из-за последствий азиатского кризиса в странах-членах этой организации относительно его потенциально возможного уровня составило в 1997 г. 0,3%, а в 1998 г. - 0,9%. Среди промышленно разви­тых государств больше всего от этого кризиса пострадала Япония, где падение ВВП оценивается соответственно в 0,5% и 1,4%, тогда как в США и странах Ев­ропейского Союза расчетный уровень потерь оказывается почти вдвое ниже.

Однако в целом в странах с развитой рыночной экономикой, несмотря на не­благоприятные внешние воздействия, преобладала тенденция к ускорению эко­номического роста. В государствах ОЭСР ВВП в реальном выражении вырос в 1997 г. на 3,0% против 2,8% в 1996 г., причем уровень безработицы снизился со­ответственно с 7,5% до 7,3%, а темпы инфляции уменьшились с 4,4% до 3,8%.

Тем не менее ситуация последнего времени в трех основных центрах сопер­ничества мирового хозяйства складывалась по-разному.

Так, в США шестой год подряд продолжается беспрецедентно длительный период стабильного экономического подъема: темпы роста ВВП в постоянных ценах увеличились с 2,8% в 1996 г. до 3,8% в 1997 г., достигнув наивысшего уров­ня за последние 10 лет, а объем промышленного производства возрос соответственно на 2,7% и 4,7%. Снизился и уровень безработицы к концу 1997 г. - до 4,7% - самой низкой отметки за последнюю четверть века.

Прирост потребительских цен сократился с 2,3% в 1996 г. до 2,0% в 1997 г. Поэтому в целом эксперты ОЭСР отмечают сбалансированный характер экономического роста в США, который ныне опирается прежде всего на внутренний потребительский и инвестиционный спрос. По-видимому, в ближайшей пер­спективе следует ожидать сохранения в США благоприятной экономической конъюнктуры и темпы роста ВВП, даже с учетом последствий кризиса в Юго-Восточной Азии, составят около 2,8% в 1998 г. [см. здесь и далее: 2; 12.].

Поскольку большинство ведущих стран континентальной Европы вступили в фазу подъема значительно позже США, в Германии, Франции и Италии его при­знаки четко проявились лишь во второй половине 1997 г. Прирост ВВП в стра­нах ЕС составил 1,7% в 1996 г. и 2,6% в 1997 г. Несмотря на ускорение экономи­ческого роста, темпы инфляции снизились с 2,4% в 1996 г. до 1,8% в 1997 г., что отчасти объясняется сравнительно медленным оживлением внутреннего спроса. Повышение экономической активности в регионе пока не привело к заметному улучшению положения в сфере занятости: удельный вес безработных в общей численности трудоспособного населения в 1997 г. оставался на довольно высо­ком уровне — 11,3% (снижение по сравнению с предшествующим годом всего на 0,1 процентного пункта). В целом, эксперты ОЭСР рассчитывают на дальнейшее улучшение экономической ситуации в Евросоюзе. По их оценкам, темпы роста ВВП в ЕС могут возрасти с 2,6% в 1997 г. до 2,8% в 1998 г.

На протяжении последних лет в Японии обозначилось некоторое ухудшение ситуации — экономический рост постоянных цен снизился с 3,5% в 1996 г. до 0,5% в 1997 г. Непосредственной причиной его замедления стали принятые в 1997 г. ме­ры по ужесточению бюджетной политики в рамках долгосрочной правительствен­ной программы. Повышение косвенных налогов и значительное сокращение госу­дарственных расходов по финансированию общественных работ осложнили процесс восстановления внутреннего спроса. Кроме того, вклад в создание ВВП со стороны экспортных отраслей уменьшился в связи с финансово-экономическим кризисом у основных торговых партнеров Японии в юго-восточном регионе Азии. Поиск выхода из сложившейся ситуации осложняется обострением структурного кризиса финансовой системы в стране Восходящего солнца.

Понятно, что противоречивость мероприятий экономической политики прави­тельства вызывает сомнения в ее эффективности и несколько усиливает неопреде­ленность перспектив экономического роста в Японии. Поэтому прогнозы темпов роста японской экономики в последнее время часто корректировались, причем, как правило, в сторону понижения. Так, по оценкам экспертов ОЭСР, в 1998 г. ожидалось, что прирост ВВП в Японии составит 1,7% против 0,5% в 1997 г.

На современном этапе несколько улучшились перспективы развивающихся стран, хотя и в этой группе ситуация в отдельных странах и регионах далеко не одинакова.

Оживление в экономике началось после спада 80-х годов - периода, полу­чившего у специалистов название «потерянного десятилетия». Предстоящие же десять лет могут стать этапом существенного подъема стран развивающегося ми­ра - ежегодный прирост ВВП достигнет 4,7% по сравнению с 2,7% в предыду­щий период. Это, возможно, позволит ликвидировать массовую бедность в этих странах, а следовательно, несколько расширит рынки сбыта в масштабах миро­вой экономики.

На протяжении последнего десятилетия развивающиеся страны по темпам экономического роста примерно вдвое превосходили государства с развитой ры­ночной экономикой. Несмотря на кризис в Юго-Восточной Азии, в 1997 г. это соотношение сохранилось - темпы прироста ВВП в развивающемся мире соста­вили 6,2% против 3,0% в промышленно развитых странах.

Следует иметь в виду, что согласно прогнозным данным экспертов МВФ, при сложившемся соотношении в темпах экономического роста развивающиеся стра­ны в течение ближайших десяти лет могут догнать промышленно развитые страны по объему ВВП.

Понятно, что основой подобных оценок служит феномен «азиатского чуда», поскольку современная динамика экономического роста развивающихся стран в других регионах мира в целом пока не превышает среднемировой уровень, за ис­ключением небольшой группы государств-экспортеров нефти.

Тем не менее в конце 1997 г. был нанесен существенный урон относительно­му благополучию нефтедобывающих стран. Речь идет о решении стран-членов Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) в ноябре 1997 г. повысить уча­стникам картеля квоты добычи нефти на 10,0%, что не только подорвало неус­тойчивое равновесие между спросом и предложением на мировом рынке нефти, но и «спровоцировало» заметное падение цен на нефть.

По мнению экспертов, снижение доходов от экспорта нефти может вызвать замедление темпов экономического роста нефтедобывающих стран как на Ближ­нем и Среднем Востоке, так и в Латинской Америке. Таким образом, в ближай­шей перспективе реальность усиления роли развивающихся стран в качестве на­иболее динамичной подсистемы мировой экономики будет зависеть от того, насколько быстро им удастся преодолеть последствия финансово-экономичес­кого кризиса в азиатском регионе. По оценкам экспертов МВФ, темпы роста ВВП развивающегося мира в 1998 г. снизятся с 6,2% до 4,1%.

Как полагают специалисты, 1997 г. стал переломным для стран с переходной экономикой. Впервые за семь лет экономических реформ падение ВВП в 25 го­сударствах Восточной Европы, Балтии и СНГ сменилось его ростом. Темпы эко­номического роста восточноевропейских и прибалтийских государств в 1997 г. несколько замедлились, но это замедление было перекрыто некоторым оживле­нием хозяйственной деятельности в зоне Содружества Независимых Государств, где прирост ВВП в 1997 г. составил 0,8%, хотя в 1996 г. падение производства ВВП в этом регионе достигало 4,6%.

Самый заметный вклад в подъем экономики СНГ внесла Россия, на долю ко­торой ныне приходится 3/4 совокупного ВВП стран Содружества. По данным Госкомстата РФ, прирост ВВП в России в 1997 г. составил 0,5% против падения его производства на 5,0% в 1996 г. В то же время на Украине, в Молдавии, Тад­жикистане и особенно в Туркмении продолжалось падение промышленного производства.

Следует также иметь в виду, что в ряде стран СНГ, достигших наиболее вы­соких темпов экономического роста в 1997 г., рост ВВП в значительной мере был обусловлен притоком иностранного капитала. Так, в Грузии, Киргизии и Азербайджане доля иностранных инвестиций в общем объеме капиталовложений со­ставляла 57,0%, 63,0% и 71,0% соответственно.

Наметившиеся положительные сдвиги в экономике стран СНГ позволяли на­деяться на дальнейшее улучшение экономической ситуации в этом регионе. По оценкам экспертов МВФ, в 1998 г. прирост ВВП в зоне СНГ ожидался на уровне 3,1%, а в странах Восточной Европы и Балтии — 4,0%.

Но события в российской экономике в 1998 г. развивались по иному сцена­рию. Кризисные потрясения, обозначившиеся в РФ в период августа - декабря 1998 года, привели к резкому изменению ситуации в экономике России, прояв­лению негативных сдвигов в динамике основных индикаторов ее хозяйственно­го развития. [См. подробнее Раздел по экономике РФ.]

На протяжении последних лет соотношение сил в мировой промышленности практически не изменилось.

Так, к середине 90-х гг. развивающиеся страны увеличили свою долю в ми­ровом промышленном производстве до 17,8% против 11,7% в 1975 г. (хотя в Лимской декларации, принятой под эгидой ЮНИДО в 1975 г., намечалось повысить этот показатель до 25,0% к 2000 г.).

Но с точки зрения географического распределения мировых промышленных мощностей, более важным представляется другое: в развитых странах по-преж­нему сосредоточены науко- и техноемкие отрасли, отрасли прорыва в XXI в.

При этом несколько укрепились позиции развивающихся стран - на их до­лю приходится до 30,0% мировых мощностей в производстве текстиля, одежды, обуви, а также нефтепродуктов. И несмотря на сохранение дихотомии мировой промышленности по научно-техническому принципу, достижения новых индустриальных стран (НИС) на этом пути делают структуру многоступенчатой. Весьма показательно в этой связи мнение известного исследователя миросистемных отношений Им. Валлерстайна, который подчеркивал, что каждая нация яв­ляется актером в структурированном экономическом окружении.

Последние достижения ряда развивающихся стран во многом связаны с их попытками придать национальной экономике более открытый характер. Слабая промышленная база и, как результат этого, страх перед иностранной конкурен­цией обусловили стремление некоторых стран отгородиться от внешних эконо­мических влияний. Однако интернационализация производства, давление тако­го органа, как**Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ),** а также развитых государств размывали тарифные барьеры, вынуждая постепенно отме­нять ограничения для иностранных товаров. Меры, принятые ГАТТ, позволили резко снизить средний уровень ставок тарифов до 9,6% против 50-60% в 1947 г. (в дальнейшем предполагается довести его до 3%).

**Всемирная торговая организация (ВТО),** которая с января 1995 г. сменила ГАТТ, как ожидают, будет столь же последовательно добиваться осуществления принципа равных возможностей в торговле.

Весьма показательно распределение мирового промышленного экспорта. До­ля в нем развитых стран к началу 90-х годов достигла 77,9%, развивающихся -16,3%, а бывших социалистических стран Восточной Европы и СССР - 5,8%.

Среди регионов развивающегося мира сохраняют лидерство страны Южной и Юго-Восточной Азии, их удельный вес повысился до 12,7% против 3,2% в 1970 г. Подобных темпов роста не добиваласьни одна развитая страна. Приведенные ци­фры показывают прямую корреляцию экспорта с уровнем национального промы­шленного производства. Столь впечатляющий результат достигнут прежде всего за счет кардинального повышения в экспорте доли наукоемкой продукции.

Эксперты ЮНИДО считают, что достаточно реалистичным выглядит вероят­ное перемещение центра тяжести мировой промышленности из США и Запад­ной Европы в регион Южной и Юго-Восточной Азии. При этом перспективы индустриального развития государств Восточной Европы и республик бывшего СССР более чем сдержанные. Доля этого региона в мировом промышленном производстве сократилась за 1975-1993 гг. на 13 процентных пунктов (главным образом за последнее пятилетие). К началу 90-х годов она составила 11,1%посравнению с 26,5% Северной Америки и 16,4% Японии. Огромные трудности и потери бывших стран с плановой экономикой вызывались разрывом сложив­шихся связей, построением их хозяйства на жестких началах монополизма и ад­министративного управления, когда конкурентная среда была задавлена госу­дарственной собственностью. В период реформирования был неизбежен известный спад в развитии их экономики и политические катаклизмы.

При этом нельзя не учитывать и качественные различия в исходных услови­ях - сельское хозяйство Польши не было коллективизировано, в той или иной форме сохранился малый и средний частный бизнес, который стал стремитель­но возрождаться, как только возникли благоприятные экономические условия. Ныне Польша наряду с Южной Кореей, Индией, Бразилией и рядом других стран вошла в так называемую «большую десятку» государств, которые по тем­пам роста почти вдвое обгоняют средний мировой показатель.

Специалисты, исследуя процессы интернационализации производства, в по­следнее время все чаще заменяют этот термин «глобализацией». Постоянно уси­ливают свою значимость в мировой промышленности технологические переме­ны, ставшие результатом национальных НИОКР, производительности труда, менеджмента. Этот комплекс в конечном счете формирует конкурентоспособ­ность промышленности страны, ее позиции на мировом рынке.

В современных условиях производительность труда, учитывая растущую техно- и наукоемкость конкурентоспособной продукции, напрямую зависит от со­здания соответствующей среды, способствующей росту расходов на образование и науку, их престижу в обществе.

Так, весьма характерен пример новых индустриальных стран: доля расходов на образование в ВНП составляла к середине 90-х гг. в Республике Ко­рея - 4,9%, Тайване - 5,1%, Гонконге - 12%, Бразилии, Индии - 5,0%, Мекси­ке - 6,0%. В правительственных расходах показатель в несколько раз выше. (В России на науку в 1993 г. было израсходовано 0,6% ВВП, в 1994 г. - 0,5%,что в 8 раз меньше, чем на оборону.)

Показательно, что лидеры среди стран Латинской Америки по размерам ас­сигнований на образование (Бразилия и Мексика) сумели заметно увеличить до­лю в своем экспорте наукоемких промышленных товаров, которая к началу 90-х годов повысилась до 54,0% у Бразилии и 60,0% у Мексики. Южная Корея стре­мится к реализации своего плана выпуска новых высокотехнологичных товаров, которые поступают на рынок в 1995-2000 гг.,в том числе новое поколение ком­пьютеров, биотехнологических лекарств и т.д.

Промышленность России вошла в полосу не только длительного спада про­изводства, но и резкого снижения наукоемкости - в 10 раз в 1994 г. по сравне­нию с 1990 г. МОТ считает, что Россия стала лидером в экспорте высококвали­фицированных рабочих, к тому же согласных работать за низкую плату. К этому надо прибавить отток научных кадров: по оценкам, в 1993 г. отечественная на­ука потеряла около четверти работников.

Понятно, что все это ведет к резкому ограничению возможностей для РФ вы­хода на мировой рынок со своей промышленной продукцией. На фоне набира­ющей темпы роста промышленности в развитых странах, усиления позиций но­вых индустриальных стран в мировой промышленной структуре, отставание в этой сфере может закрепить сохранение «периферийного» положения России в современном мировом хозяйстве.

Тем не менее, несмотря на ухудшение экономической ситуации в ряде реги­онов, для мировой экономики в целом последние годы можно считать сравни­тельно благоприятным периодом. При этом анализ важнейших тенденций хо­зяйственного развития в основных регионах мира позволяет ожидать, что и в ближайшем будущем в мировой экономике будет продолжаться подъем с соот­ветствующим улучшением базовых экономических показателей.

Поскольку окончание XX в. ознаменовалось вступлением в новую эпоху ин­формационного общества и глобализации экономики, эволюционные измене­ния последнего десятилетия изменяют конфигурацию мировой экономики, вле­кут за собой качественные сдвиги в экономической деятельности человечества.

Так, в прогнозном исследовании экспертов ИМЭМО РАН [см. 2; 14], содержа­щем анализ наиболее важных тенденций развития и сдвигов, происходящих в со­временной мировой экономике, признается, что в случае, если человечество смо­жет избежать катастроф глобального масштаба, мировая экономика будет расти в первые десятилетия XXI в. более высокими темпами, чем в последние десятилетия XX в.; ключевыми факторами этого ускорения являются информатизация научно-технического прогресса и повышение качества образования; наиболее важным фе­номеном трансформаций начала XXI в. станет экономическая глобализация; эко­номическая (и политическая) многополярность мира усилится.

Эксперты отмечают, что США сохранят свое лидерство в прогнозируемый пе­риод в мире и, по всей вероятности, вскоре смогут вступить в новую фазу общест­венного развития, а Россия сможет достичь уровня экономического развития, поз­воляющего ей принять более активное участие в мирохозяйственных связях.

Согласно расчетам российских специалистов, ускорение темпов роста миро­вой экономики отчетливо проявилось уже во второй половине XX в. Валовой внутренний продукт (ВВП) вырос в период 1951-2000 гг. в 7 раз, тогда как за предшествующее пятидесятилетие (1901-1950 гг.) - лишь в 2,3 раза, а ВВП на душу населения возрос соответственно в 2,8 и 1,4 раза. Перспективное ускоре­ние экономического развития позволит увеличить среднегодовые темпы приро­ста мирового ВВП с 3,4% в 1975-1995 гг. до 3,9% в 2001-2015 гг. В итоге общий объем валового продукта за это время возрастет в 2 раза, а ВВП на душу населе­ния - примерно на 60,0% (по сравнению с 1995 г.). [Здесь и далее см.: 2; 12; 14.]

Следует иметь в виду, однако, что в ближайшие десятилетия складываются действительно уникальные перспективы для дальнейшего экономического рос­та. Среди наиболее важных его факторов можно выделить следующие:

- демографический рост (по прогнозу Экономического и Социального Сове­та ООН, численность населения в мире возрастет до 7,4 млрд. человек в 2015 г., в том числе в развивающихся странах (без КНР) - с 3,2 до 4,5 млрд. человек; так­же произойдут сдвиги в возрастной структуре населения, его дальнейшая кон­центрация в больших городах);

- информатизация научно-технической сферы, что позволит увеличить ее способность быстро учитывать требования и потребности рыночной экономики;

- рост международного разделения труда и усиление международной конку­ренции в ходе глобализации экономики;

- всеохватывающие масштабы рыночной системы XXI в. (иными словами, закончится эпоха социальных и военных катаклизмов, повысится число стран с относительно стабильными политическими режимами и социально ориентиро­ванной экономикой; стремление людей повысить уровень своего дохода станет доминирующей мотивацией их участия в общественном производстве);

- упор на экономический либерализм в политике большего числа государств в сочетании с растущей государственной ответственностью.

Не вызывает сомнений, что важнейшую роль в долгосрочной перспективе, не­сомненно, будет играть информатизация научно-технического прогресса. Нарож­дающаяся инновационная система изменит организацию производства товаров и услуг, ориентируя ее на удовлетворение новых потребностей. Приоритеты науч­но-технического прогресса будут все больше смещаться в сторону медицины, об­разования и экологии. Вместе с тем можно полагать, что научно-технические до­стижения, направленные на дальнейшее снижение ресурсо- и энергоемкости производства и быта, позволят резко уменьшить зависимость экономического рос­та от этих некогда его критических факторов.

Глобализация экономики охватывает важнейшие процессы, связанные с ее углубляющейся интернационализацией, усилением конкуренции на междуна­родном уровне, развитием единой системы мировой связи и информации, изме­нением функций национальных государств, расширением деятельности транс­национальных негосударственных образований. Она проявляется, в частности, в образовании мировой финансовой системы, интенсификации мировой торгов­ли, становлении глобальных ТНК, формировании торгово-экономических бло­ков, регионализации экономики, усилении регулирующей роли международных экономических организаций (ВТО, МВФ и др.).

На современном этапе и в перспективе глобализация экономики выступает как следствие постоянного поиска фирмами сравнительных преимуществ, расши­рения рынка и минимизации издержек через новые комбинации международного разделения труда. При этом резко возрастает степень экономической открытости и взаимозависимости национальных хозяйств. Как показывает практика, чем вы­ше уровень производства и разнообразнее ассортимент полуфабрикатов и готовых изделий той или иной страны, тем шире ее возможности экономического сотруд­ничества с другими странами. Главной движущей силой глобализации выступят транснациональные корпорации и транснациональные банки.

Одной из наиболее важных тенденций в глобализации являются более высо­кие по сравнению с ростом ВВП темпы расширения мировой торговли.

Так, согласно прогнозам экспертов, среднегодовые темпы прироста мирово­го экспорта составят 7,5% в период до 2015 г. (против 5,4% в 1981-1995 гг.), а доля мирового экспорта, выраженная в процентах к мировому ВВП, увеличится с 15,0% в 1995 г. до примерно 28-29% в 2015 г. Возрастет и открытость националь­ных экономик: импортный тариф снизится в развитых странах с 4,5% в настоя­щее время до 2,0-2,5% в 2015 г.

Кроме того, активизируется международное движение капиталов, причем особенно заметна роль миграции прямых инвестиций, объемы которых могут возрасти к 2015 г. примерно втрое.

Прогноз отмечает и вероятность существенных изменений в первые десятиле­тия XXI в. в геоэкономическом пространстве мира: сформированные в настоящее время три торгово-экономических суперблока (ЕС, НАФТА и АТЭС), опираясь на высокоинтегрированное сотрудничество крупнейших стран внутри них, смогут контролировать подавляющую часть мировых производств, торговли и инвести­ций. По оценке, на долю этих трех блоков придется в 2015 г. не менее 70,0% ми­рового производства ВВП. Тем не менее существование суперблоков не приведет к свертыванию свободной торговли, поскольку они будут заинтересованы в ее раз­витии. Но несомненно и то, что суперблоки, опираясь на взаимные договоренно­сти, смогут установить выгодные для себя правила игры на мировом рынке. Сти­хийность процессов и неравномерность распределения выгод экономической глобализации неизбежно повлекут за собой дальнейшую дифференциацию стран, усиление противостояния между ними. Можно предположить, что ведущие стра­ны Запада, и прежде всего США, ответят на эти вызовы поиском новых форм ре­гулирования мирохозяйственных связей. Эти формы могут основываться как на диктате со стороны глобального бизнеса, так и на консенсусно-компромиссных соглашениях между странами. В этой связи ожидается дальнейшее усиление роли международных экономических организаций и региональных экономических блоков.

Кроме того, в прогнозируемой перспективе (к 2015 г.) напряженными оста­нутся отношения между продвинутыми в экономическом отношении и бедными странами, причем разница в их потенциалах незначительно сократится.

США и страны Запада сохранят свои доминирующие позиции в мире. Со­гласно прогнозу, среднегодовые темпы экономического роста этих государств увеличатся с 2,4% в 1981-1995 гг. до 2,6% в 2001-2015 гг. Это обеспечит увели­чение темпов прироста производства валового продукта на душу населения с 1,7% до 2,0%. В итоге на долю этих стран будет приходиться в 2015 г. 40-45% ми­рового ВВП против 54% в 1997 г.

Несмотря на прогнозируемое снижение удельного веса США в мировом хо­зяйстве, страна удержит свое лидерство в мире по всем основным параметрам конкурентоспособности, экономического и научно-технического развития. Тем­пы прироста ВВП составят в США 2,7% в 2001-2015 гг. (по сравнению с 2,6% в 1980-1995 гг.), а ВВП на душу населения увеличится примерно в 1,5-1,7 раза.

Существует также вероятность завершения к концу прогнозного периода в США этапа постиндустриального социально ориентированного развития и будут созданы условия для перехода к новому - посткапиталистическому, гуманитар­но детерминированному обществу. Так, в отраслях материального производства к концу прогнозного периода останется менее 20% общей численности рабочей силы. На первый план в этой связи выйдут иные - гуманитарные потребности, обеспечивающие развитие и самореализацию человека.

Американоцентризму будет противостоять тенденция к полицентризму, кото­рая основывается на таких факторах, как сокращение удельного веса США в миро­вой экономике, вероятное развитие западноевропейской интеграции, укрепление экономической многополярности в мире. Не вызывает сомнений, что для других стран Запада прогнозный период станет полосой довольно сложной адаптации к новым условиям развития. Общее направление развития Европы (исключая стра­ны СНГ) будет определяться дальнейшей интеграцией ЕС, где к 2015 г. будет на­считываться до 30 стран, а с введением «евро» будут созданы всеобъемлющий еди­ный рынок и единое научно-техническое пространство. Конкурентоспособность этого региона в мировом хозяйстве несколько возрастет. Но объединенная Европа не станет гомогенной, ее разделение на страны сохранится. ЕС в целом и его от­дельные участники столкнутся в первые десятилетия XXI в. со сложными пробле­мами пересмотра сложившейся в Европе модели развития и проблемами реструк­туризации своей экономики. Темпы прироста ВВП в Европе в 2001-2015 гг., по расчетам, составят 2,4% против 2,1% за 1980-1995 гг.

С трудными проблемами реформирования своей экономики столкнется и Япо­ния (реструктуризация и модернизация всей сферы распределения и сбыта, финансовое оздоровление и т.д.). Согласно экспертной оценке, среднегодовые темпы прироста ВВП Японии сократятся с 3,0% в 1981-1995 гг. до 2,3% в 2001- 2015 гг.

Согласно прогнозам, динамика экономического роста в развивающихся стра­нах будет выше, чем у развитых: 4,7% по сравнению с 2,6%. При этом удельный вес развивающихся стран (без КНР) в совокупном ВВП мира (в ценах и по па­ритету покупательной способности 1995 г.) возрастет с 33,0% в настоящее время до приблизительно 40,0% в 2015 г. Тем не менее при расчете ВВП на душу насе­ления разница в уровнях доходов в развитых и развивающихся странах сократит­ся незначительно, прежде всего, из-за высоких темпов прироста населения в раз­вивающемся мире.

Прогнозируется также повышение степени взаимозависимости между разви­тыми и развивающимися странами. Практика ряда последних десятилетий убеж­дает лидеров бедных регионов «Юга» в том, что решение их насущных проблем состоит не в конфронтации с богатым «Севером», а в отстаивании своих интере­сов в сотрудничестве с развитыми государствами. При этом участие развиваю­щихся стран в международном разделении труда будет по-прежнему осуществ­ляться прежде всего на основе дальнейшего перемещения в эти страны трудо-, капитало- и энергоемких, а также некоторых опасных для окружающей среды производств. Вместе с тем наиболее продвинутые из этих стран сумеют успешно интегрироваться в мировое хозяйство посредством специализации в техно- и на­укоемких производствах. Некоторые из развивающихся стран станут центрами экспорта капитала. Удельный вес промышленной продукции в совокупном то­варном экспорте развивающихся стран повысится к концу прогнозируемого пе­риода примерно до 75-80% против 63% в 1995 г. и 20% в 1970 г. Параллельно в 1,5-2 раза сможет возрасти доля этих стран в мировом промышленном экспор­те, которая в 1970-1995 гг. увеличилась более чем втрое - с 6,0% до почти 21,0%.

Тем не менее, следует иметь в виду, что за этими общими данными скрыто глубокое различие в развитии и судьбе стран развивающегося мира. Их диффе­ренциация существенно возрастет. При этом лишь относительно небольшая группа развивающихся стран сможет по уровню доходов перейти в категорию развитых. Положение для большинства этих стран останется тяжелым и крити­ческим, а для наиболее отсталых - просто безысходным. Речь идет о маргиналь­ных странах, в которых неизбежны социальные, этнические и иные катаклизмы. Миграция населения из них будет расти и создавать серьезные проблемы для всего мирового сообщества.

По прогнозу, самостоятельность «полюсов» мирового хозяйства, отстаивание ими своих интересов составят важные характеристики международных экономи­ческих отношений начала XXI в. В 2015 г. в десятке крупнейших стран мира со­хранят свое место США, Япония, Германия, Франция, Италия и Великобрита­ния. Но там же к этому времени займут свои места такие страны, как Китай, Индия, Бразилия и Мексика, вклад которых в мировое развитие прогнозируется весьма значительным. Причем по объему ВВП Китай и Индия прочно займут со­ответственно 2-е и 4-е места в мире (ВВП Китая к 2015 г. составит около 55% от американского).

Не завершившая пока этап экономических преобразований Россия в нынешних условиях сохраняющихся социальной напряженности и политической нестабильно­сти ищет свою стратегию своего рода «догоняющего» развития. Согласно предвари­тельным расчетам, основанным скорее на возможностях ресурсного, научного и об­разовательного потенциала, Россия по объему ВВП передвинется с нынешнего 16-го места в мире на 12-13-ю позицию к 2015 г. Несмотря на более чем двухкрат­ный рост доходов на душу населения (с 4 тыс. долларов в 1997 г. примерно до 10 тыс. долларов в 2015 г.), Россия по этому показателю все еще будет находиться в числе довольно небогатых стран, создавая стартовую площадку для своего дальней­шего экономического роста и расширения участия в мирохозяйственных связях.

**Процессы интернационализации и интеграции в мировой экономике**

С исторической точки зрения процессы интернационализации хозяйства берут свое начало в сфере обмена. Так, от меновой торговли развитие шло к локальным международным рынкам. Значительно позднее, в период первоначального накоп­ления капитала, произошло перерастание локальных центров межотраслевой тор­говли в единый мировой рынок.

Как известно,***логика эволюции*** вела (на примере Европы, послужившей сво­его рода «эталоном» для последователей в осуществлении промышленного пере­ворота и индустриального развития, оказавших прямое воздействие на становле­ние мирового капиталистического рынка)***от интернационализации обмена к интернационализации капитала и производства.***

В ходе конкурентной борьбы между странами сложилась**система междуна­родного разделения труда (МРТ),** которое находит свое выражение в устойчивом производстве товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребнос­тей в расчете на международный рынок. Оно основывается на международной специализации, которая предполагает наличие пространственного разрыва меж­ду отдельными стадиями производства или между производством и потреблени­ем в международном масштабе.

В настоящее время основными видами МРТ является частичное (между от­раслями и подотраслями), единичное (внутри отраслей и подотраслей) или потоварное, подетальнее и технологическое.

Какизвестно**,** уровень развития производительныхсил служит важным фак­тором, определяющим интенсивность участия стран в международном разделе­нии труда.

На степень вовлеченности страны в МРТ оказывают влияние также природно-географические факторы, различия в масштабах производства национальных экономик, в достигнутых уровнях и имеющихся возможностях внутристранового разделения труда. Относительная узость внутренних рынков, ограниченные возможности разделения труда в рамках национальных хозяйств стимулируют малые страны, их компании к более активному участию в международном раз­делении труда, повышают значение специализации национального производст­ва, ориентированного на мировой рынок.

Понятно, что степень развития международного разделения труда определя­ется участием отдельных компаний, стран, подсистем в международном обмене. Важнейшими показателями участия в МРТ служат: доля экспортируемой про­дукции в общем объеме производства; объем внешней торговли в отношении к валовому продукту; удельный вес страны, подсистемы в международной торгов­ле, в том числе в торговле отдельными товарами.

Следует иметь в виду, что удельный вес той или иной страны в международ­ной торговле сам по себе не дает полной картины. Степень включения страны в систему МРТ более полно характеризуется долей ее экспорта в валовом внутрен­нем продукте.

Подключение к системе МРТ выступает необходимой предпосылкой между­народного кооперированного производства. Это необходимое условие налажи­вания узкоспециализированного производства и реализации крупномасштабных проектов, которые нередко неосуществимы усилиями одной страны.

Таким образом, международная кооперация труда представляет собой сло­жившийся на основе МРТ устойчивый обмен продукцией, производимой от­дельными странами с наибольшей эффективностью и реализуемой ими на внеш­них рынках.

В условиях кооперации международная торговля все более сводится к зара­нее согласованным поставкам товаров между кооперирующими. В этом случае торговля выступает уже не как деятельность, которая совершается между само­стоятельными предприятиями и служит для обмена излишков их продукции, а как существенная предпосылка и момент самого производства.

По современным оценкам, внутринациональные и международные коопериро­ванные поставки достигают 50-60% стоимости продукции многих отраслей промы­шленности индустриальных стран. Более 30% товарооборота между этими государ­ствами приходится на взаимные поставки в порядке кооперации. Кооперированные поставки играют заметную и все возрастающую роль в экспорте ряда развивающих­ся стран, в том числе таких крупных, как Индия, Бразилия, Мексика.

На современном этапе росту специализации и кооперирования производства способствуют многие факторы, прежде всего связанные с развитием НТП. Сре­ди них — повышение минимальных размеров предприятий, ускорение морально­го старения и, следовательно, обновляемости ассортимента промышленных из­делий, создание новых видов продукции. Современная техника и производство делают нерентабельными обеспечение потребностей одной страны всеми видами промышленных изделий собственными силами без международного разделе­ния труда.

Номенклатура промышленной продукции, особенно в отраслях машиностро­ения, электроники и химии, ныне настолько велика, что ни одна страна не в со­стоянии обеспечить у себя экономически эффективное массовое производство продукции этих отраслей. Углубляющаяся специализация стран в международ­ном обмене стала общим условием ускорения промышленного и научно-техни­ческого прогресса. Промышленно развитые страны экспортируют все виды про­дукции, но не каждую модель и разновидность товара. В каждой подотрасли компании выбирают определенные группы изделий, узлов или деталей, в произ­водстве которых они концентрируют свои усилия. Эти изделия экспортируются, а другие, необходимые им изделия той же отрасли, импортируются.

Нарастание процесса углубления специализации и кооперирования промы­шленного производства привело к модификации видов МРТ и соотношений между ними. Так, произошел переход от межотраслевого к внутриотраслевому разделению труда, что, в свою очередь, усиливает специализацию не только стран, но и компаний, и предприятий. На развитие процесса специализации, из­менение ее структуры огромное влияние оказывает обновление номенклатуры выпускаемой продукции под влиянием НТП. Новое качество науки проявляется в сокращении периода между созданием научных разработок и их практическим применением, а также в достаточно быстром моральном старении промышлен­ных изделий.

Как известно, в передовых современных отраслях (полупроводники, ЭВМ) цикл жизни продукции составляет 3—5 лет, во всех отраслях обрабатывающей про­мышленности он фактически не превышает 8-9 лет (по сравнению с 20-ю годами в среднем в начале века). По оценкам, в прошлом десятилетии на мировом рынке было обновлено около 80% товаров. Считается, что до 2000 г. продукция новей­ших, новых и традиционных отраслей практически полностью обновится.

Появление на мировом рынке новых изделий дает возможность менее разви­тым странам импортировать их. При этом импорт новой продукции сокращает­ся с появлением местного производства аналогичных изделий. Производство продукции обычно передается ТНК в страны с более низкой стоимостью рабо­чей силы на стадии насыщения рынка в стране освоения изделия.

Поступательное развитие международного разделения труда приводит к по­вышению роли внешней сферы в современной экономике. Это проявляется прежде всего в быстром расширении традиционной формы внешнеэкономичес­кой деятельности - торговли, что находит выражение в достаточно быстром рос­те экспортной квоты. Она поднялась с 10,9% в 1970 г. до 14% ВВП всего мира в 1990 г. [см. Словарь основных понятий].

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

Таким образом, в современной мировой экономике действуют две основные тенденции.

Прежде всего, это усиление целостности мирового хозяйства, его глобализа­ция, что вызвано развитием экономических связей между странами, либерализа­цией торговли, созданием современных систем коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм. Наиболее отчетливо данный процесс проявляется через деятельность ТНК, являющихся, по признанию специалис­тов, «самым мощным агентом интернационализации общества».

По оценке ЮНКТАД, к середине 90-х гг. в мировом хозяйстве действовали примерно 270 тысяч филиалов 39 тысяч ТНК (с инвестированным за рубеж ка­питалом свыше 2,5 трлн долларов США). Им сегодня удается контролировать свыше трети мирового производства и торговли. Их функционирование обеспе­чивает 20% всей несельскохозяйственной занятости в развитых странах.

Из 20 крупнейших ТНК в ведущих отраслях мировой промышленности - ав­томобильной, электронике, нефтепереработке - шесть имеют базирование в США, по три - в Великобритании, Японии, Германии, по две - во Франции, Швейцарии, Нидерландах.

Современные американские исследователи П. Коухи и Дж. Аронсон полага­ют, что в мировой экономике происходит дальнейшее усложнение системы свя­зей между ТНК в форме образования международных корпоративных альянсов. Их цель — развивать и продвигать на рынки новые технологии, используя срав­нительные преимущества филиалов в разных странах. Подобные альянсы стали своего рода адаптацией к усилению конкуренции на мировом рынке, поскольку они дают возможность объединить усилия в технологической сфере, снизить риск при совместном инвестировании в крупные проекты.

С другой стороны, в современном мировом хозяйстве происходит экономи­ческое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, формируют­ся крупные региональные интеграционные структуры, развивающиеся в направ­лении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства.

Международное разделение труда, международное производство создают ре­альные предпосылки для развития интеграции, выступающей в качестве высшей формы развития мирового производственного процесса. Современный этап раз­вития производительных сил все настойчивее требует ликвидации препятствий на пути углубления МРТ и использования выгод международного экономического обмена. Интеграция представляет собой объективный процесс развития устойчи­вых экономических связей и разделения труда национальных хозяйств, которые близки по уровню экономического развития. Охватывая внешнеэкономический обмен и сферу производства, она ведет к тесному переплетению национальных хо­зяйств, к созданию региональных хозяйственных комплексов.

Как известно, международная экономическая интеграция представляет со­бой процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе раз­вития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между отдельными национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уров­нях и в различных формах.

На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических от­ношений между ними, в том числе создания филиалов за границей. На межгосу­дарственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономи­ческих объединений государств и согласования национальных политик. Бурное развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственно­го (а в ряде случаев - надгосударственного) регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы меж­ду странами в рамках данного региона, на согласование проведения совместной экономической, валютно-финансовой, научно-технической, социальной, внеш­ней и оборонной политики.

В итоге зачастую создаются целостные региональные экономические ком­плексы с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими задача­ми, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударствен­ными органами.

Как показывает опыт осуществления интеграционных процессов, выделяет­ся**несколько форм экономической интеграции.**

Первоначально распространение получает, как правило, самая простая фор­ма интеграционного объединения —***зона свободной торговли*,** в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде все­го таможенные пошлины.

Другая форма -***таможенный союз***- предполагает наряду с функциониро­ванием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тари­фа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. (В этих случаях межгосударственные отношения касаются лишь сферы обмена, с тем, чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов.) Таможенный союз дополняется платежным союзом, позволяющим обеспечивать взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной единицы.

Следующей, заметно более сложной формой интеграции выступает***общий рынок*,** обеспечивающий его участникам наряду со свободной взаимной торгов­лей и единым внешнеторговым тарифом свободу передвижения капитала и ра­бочей силы, а также согласование экономической политики.

Но высшей формой межгосударственной экономической интеграции являет­ся***экономический и валютный союз*,** совмещающий все указанные формы инте­грации с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Понятно, что конкретные формы экономического взаимодействия зависят от уровня хозяйственного развития стран-участниц. Специфические черты хозяй­ственного развития стран влияют соответственно на характер и движущие силы интеграции. В настоящее время в мире действует 85 региональных торговых и экономических соглашений и договоренностей.

Так, в промышленно развитой зоне интеграционные процессы получили на­ибольшее развитие в Западной Европе (ЕС) и Северной Америке (Североамери­канская ассоциация свободной торговли — НАФТА).

Как известно, наиболее далеко на пути хозяйственной интеграции продвинул­ся Европейский Союз (ЕС), который возник на базе Европейских Сообществ, со­зданных в 1967 г. в результате слияния органов трех прежде самостоятельных ре­гиональных организаций - Европейского объединения угля и стали (ЕОУС, 1951 г.), Европейского экономического сообщества (ЕЭС, 1957-1958 гг.) и Евро­пейского сообщества по ядерной энергии (Евратом, 1958 г.). С 1 ноября 1993 г., после вступления в силу Маастрихтских договоренностей, официальным названи­ем этой интеграционной группировки стал Европейский союз. [См. Словарь основных понятий.]

Развитие интеграционных процессов в Западной Европе постоянно охваты­вало макроэкономическую сферу и средства структурной перестройки. Межго­сударственное вмешательство в экономические процессы носило преимущест­венно косвенный характер. Его инструментами выступают общий бюджет ЕС и общие фонды. Но эти средства относительно невелики (около 1% ВВП стран ЕС), чтобы оказывать эффективное влияние на общеэкономические процессы в группировке. Основным инструментом такого воздействия выступает формиро­вание общих условий функционирования различных секторов хозяйства в сооб­ществе. В их числе — аграрная, валютная, внешнеэкономическая, социальная сферы и ряд других. Разработаны программы по созданию единых рынков капи­тала, товаров и услуг, что создает дополнительные стимулы для переплетения национальных капиталов.

Еще в 60-е гг. сложилась нынешняя институциональная структура ЕС, кото­рая, наряду с традиционными органами межправительственного сотрудничества, воспроизводит отдельные структуры, присущие законодательной, исполнитель­ной и судебной властям на национальном уровне.

Следует иметь в виду, что интеграционные процессы в Северной Америке имеют отличия от западноевропейской модели.

Так, на североамериканском континенте были созданы предпосылки форми­рования и развития регионального комплекса на микроуровне, или интеграции, обеспечиваемой прямыми иностранными капиталовложениями. Это свободный режим движения через американо-канадскую границу капитала и рабочей силы, неограниченная обратимость валют. Подобный порядок решал целый ряд задач региональной экономической интеграции без всякого договорно-правового оформления. Хотя таможенная регламентация взаимного товарооборота была далека от зоны свободной торговли, оставляя довольно широкий простор для внутрирегионального разделения труда.

Только в 1988 г. между США и Канадой было подписано соглашение о созда­нии к 1995 г. зоны свободной торговли. В 1992 г. США, Канада и Мексика под­писали соглашение о создании зоны свободной торговли в Северной Америке, которое предусматривает введение в течение 15 лет свободы движения товаров и капиталов между тремя странами.

Развитие интеграционного комплекса в регионе идет в направлении, отвеча­ющем интересам более сильной стороны - американских ТНК, капитал которых занимает ведущие позиции в ряде отраслей соседних стран. Так, 75-80% канад­ского экспорта, что составляет до 20% ВВП Канады, направляется в США. Для США канадский рынок самый крупный, но его роль несколько иная. В Канаду направляется около 25% американского экспорта, но это составляет чуть больше 1% ВВП США (или 15% ВВП Канады). До 71% экспорта Мексики связано с США, и только 7% американского экспорта - с Мексикой (или 65% всей стои­мости мексиканского импорта). Важно, что значительную часть канадо-американской и мексикано-американской торговли составляют поставки филиалов американских ТНК.

Существующее неравенство сил крупного капитала стран в сочетании с изве­стной свободой для частного предпринимательства придают североамерикан­ской интеграции неравный характер.

К числу особенностей процесса хозяйственного переплетения относится от­сутствие ярко выраженной внешнеполитической координации. Кроме того, в практике отношений североамериканских стран было мало двусторонних согла­шений, нет совместных регулирующих институтов, подобных органам ЕС. Сла­бость «институционального» начала в развитии регионального хозяйственного комплекса не является признаком незрелости интеграции, которая осуществля­ется в регионе в виде заграничного производства американских ТНК, занимаю­щего заметное место в воспроизводственном процессе партнеров США - Кана­ды и Мексики.

Как известно, процессы хозяйственного сближения протекают также и в стра­нах Азии, Африки и Латинской Америки. Там насчитывается более 20 региональ­ных группировок. Формы и сферы их сотрудничества разнообразны, и не все груп­пировки имеют интеграционный характер. В основе интеграционных процессов в развивающихся странах лежит стремление правящих кругов объединить свои уси­лия для преодоления экономической отсталости. Ликвидация тарифов среди эко­номических группировок развивающихся стран рассматривается как одно из средств индустриализации. Региональные объединения развивающихся стран пре­следуют иногда цели экономии иностранной валюты путем создания клиринговых союзов.

К числу региональных группировок, имеющих по своим целям интеграцион­ный характер, можно отнести Латиноамериканскую ассоциацию свободной тор­говли (ЛАФТА), Андский пакт, Центральноамериканский общий рынок (КАКМ), Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Общий рынок южного конуса (Меркосур).

Подразделение мирового хозяйства на интеграционные группировки оказы­вает противоречивое влияние на процесс интернационализации производства. Формирование международных экономических объединений и союзов содейст­вует развитию производственных связей между странами, входящими в них. Но одновременно это создает препятствия экономическим отношениям между стра­нами, принадлежащими к различным группировкам, приводит к концентрации товарных потоков внутри экономических объединений. Вместе с тем сдвиги в экономическом положении ряда стран в мировом хозяйстве, возросшая интен­сификация их экономических связей несколько снижает их первоначальную за­интересованность поддерживать отношения главным образом на блоковой осно­ве. Отсюда их стремление расширить рамки отношений, выйти на контакты с другими объединениями самостоятельно или в составе всей группировки.

В результате данных процессов возникают новые механизмы отношений между отдельными группировками. Взаимоотношения интеграционных группи­ровок, торговых блоков и отдельных стран в основном охватывают таможенную и кредитную сферы. Так, ЕС проводит беспошлинную торговлю продукцией об­рабатывающей промышленности со странами Европейской ассоциации свобод­ной торговли (ЕАСТ). Кроме того, заключены соглашения об ассоциации с боль­шинством стран, ранее входивших в колониальные империи европейских метрополий, оформлены отношения двустороннего характера с рядом группиро­вок развивающихся стран и отдельными государствами.

Помимо тенденции к формированию объединений в форме таможенных со­юзов довольно заметное место в процессе хозяйственного сближения отдельных государств занимают и ассоциации стран-производителей и экспортеров сырья, свободные экономические зоны.

Так, различные ассоциации стран-производителей создавались развивающи­мися странами в связи с тем, что сырье играет важнейшую роль в экономике многих из них, достигая 4/5 экспорта некоторых стран и, следовательно, являясь основным источником их валютных поступлений. Эти ассоциации создавались с целью противодействия мощным ТНК, которые проводили политику поддержа­ния низких цен на сырье. Право на их образование было подтверждено резолю­циями Генеральной Ассамблеи ООН.

Свободные экономические зоны создаются в государствах с различным уров­нем экономического развития. На современном этапе их число превышает не­сколько сот.

Наиболее распространено понимание свободной экономической зоны как беспошлинной торговли и складской зоны, которая, оставаясь частью нацио­нальной территории, с точки зрения фискального режима рассматривается как находящаяся вне государственных границ.

Самая характерная черта этих зон - практическое отсутствие каких-либо ог­раничений на деятельность иностранного капитала и, прежде всего, на перевод прибылей и капитала. Свободная зона поэтому в наибольшей степени отвечает потребностям ТНК, так как принимающая страна обычно обеспечивает инфра­структуру, начальную подготовку рабочей силы, создает прочие необходимые условия.

Таким образом, мировые хозяйственные взаимоотношения, проявляющиеся в интернационализации производства и интеграции, привели к усилению взаи­мосвязи отдельных национальных экономик, формированию целостности миро­вого хозяйства.

**ПРИМЕЧАНИЕ**

**В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:**

1. Гладков И.С. Экономика и мирохозяйственные связи промышленно развитых и развивающихся стран: Учебно-справочное пособие. - М., 1996. - 108 с.

2. Год планеты: Политика. Экономика. Бизнес. Банки, Образование. Вып. 1998 г. / РАН, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. - М.: Республика, 1998. - 671 с.

3.Друзик Я.С. Мировая экономика на финише века: Учебное пособие.**-**Мн., 1997.— 415с.

4. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920-1990 гг.: Учебное по­собие / А.Н. Маркова, Н.С. Кривцова, А.С. Квасов и др.; под ред. проф. А.Н. Марковой. — М., 1995. - 192 с.

5. Международные экономические отношения. Интеграция: Учебное пособие для ву зов/ Ю.А. Щербанин и др. - М., 1997. - 128 с.

6. Мировая экономика / Под ред. В.К. Ломакина. — М., 1995. — 258 с.

7. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. и предисловие В.Д. Щети­нина. - М., 1993. -896с.

8. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие. — М., 1998. - 256 с.

9. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. - М., 1994. - 736 с.

10. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А. Тюпаева, И.Н. Фомичева. - М.: Междунар. отношения, 1997. - 456 с.

11. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. - М., 1997. - 816 с.

12. UNCTAD. Trade and Development Report, 1998. - N.Y., Geneva: UN, 1998. - 229 pp.

13. Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 1998. - № 23; 45.

14. Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 1999. - № 6; 10; 25; 28; 41.

15. Экономика и жизнь. - 1999. - № 4, январь; № 8, февраль; № 11, март.

**РЕГИОНЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

**Экономическое развитие промышленно развитой зоны. Основные черты экономики переходного пе­риода. Современное хозяйство развивающихся государств. «Новые индустриальные экономики».**

Как уже отмечалось, современное мировое хо­зяйство представляется неоднородным. Роль в нем отдельных национальных экономик и регионов мира существенно различается.

Приведенные ниже в таблице статистические данные ООН наглядно свидетельствуют, что среди лидеров мировой экономики находятся страны Се­верной Америки (США и Канада), страны Западной Европы (прежде всего - Великобритания, Германия, Италия и Франция), государства Восточной Азии во главе с Японией. За ними следует динамично про­грессирующая группа новых индустриальных эконо­мик (НИЭ), в том числе «азиатские тигры» (Респуб­лика Корея, Тайвань, Сингапур и другие).

Все еще на этапе перехода к рынку остается ряд государств Восточной Европы и бывшего СССР, за которыми располагается обширная развивающаяся зона, насчитывающая на современном этапе свыше ста стран мира. [См. Примечание.]

Об удельном весе в мировом хозяйстве каждой из подсистем и отдельных национальных экономик с до­статочной степенью уверенности можно судить по приведенным ниже статистическим данным [см. таб­лицу I].

**Экономическое развитие промышленно развитой зоны**

В регионе Северной Америки наиболее четко вы­деляются США и Канада. Они входят в «большую се­мерку» индустриально развитых стран мира. Интегра­ционные связи США и Канады начали складываться еще в 20-х годах нынешнего века, когда внешнеэкономические контакты Канады переориентировались со слабеющей Великобритании на США.

Таблица 1.

**Доля стран и регионов в мировом ВВП (%)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Страны, регионы** | **1985** | **1990** | **1991** | **1992** | **1993** | **1994** | **1995** |
| **Весь мир** | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| **Страны с переходной экономикой** | 14,5 | 14,6 | 14,3 | 14,0 | 14,3 | 14,3 | 14,7 |
| В том числе:  Бывший СССР | 6,4 | 5,8 | 5,4 | 4,5 | 3,9 | 3,3 | 3,0 |
| Отд. Россия | 3,9 | 3,6 | 3,4 | 2,8 | 2,5 | 2,1 | 1,9 |
| ЦВЕ\* | 2,6 | 2,2 | 1,9 | 1,8 | 1,7 | 1,7 | 1,8 |
| Китай | 5,2 | 6,4 | 6,8 | 7,5 | 8,4 | 9,1 | 9,7 |
| Страны с рыночной экономикой | 85,5 | 85,4 | 85,7 | 86,0 | 85,7 | 85,7 | 85,3 |
| В том числе:  США | 23,2 | 22,1 | 21,6 | 22,3 | 22,2 | 22,2 | 21,8 |
| Канада | 2,1 | 2,0 | 1,9 | 1,9 | 1,9 | 1,9 | 1,9 |
| Европа | 24,5 | 24,4 | 24,4 | 24,0 | 23,4 | 23,2 | 23,1 |
| Включая:  Великобритания | 3,6 | 3,6 | 3,5 | 3,3 | 3,3 | 3,3 | 3,3 |
| Германия | 5,2 | 5,2 | 5,4 | 5,3 | 5,1 | 5,0 | 5,0 |
| Италия | 3,7 | 3,6 | 3,6 | 3,5 | 3,4 | 3,4 | 3,3 |
| Франция | 3,9 | 3,9 | 3,9 | 3,8 | 3,7 | 3,7 | 3,6 |
| Япония | 8,2 | 8,6 | 8,9 | 8,7 | 8,6 | 8,3 | 8,1 |
| РК | 1,0 | 1,4 | 1,5 | 1,5 | 1,6 | 1,6 | 1,7 |
| Тайвань | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,7 |
| ЛА\*\* | 6,1 | 5,7 | 5,8 | 5,8 | 5,9 | 6,0 | 6,0 |
| Включая:  Аргентина | 0,9 | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 1,0 | 0,9 |
| Бразилия | 3,1 | 2,9 | 2,8 | 2,7 | 2,8 | 2,9 | 2,9 |
| Венесуэлла | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Чили | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 |
| Африка | 3,8 | 3,8 | 3,8 | 3,7 | 3,7 | 3,7 | 3,7 |

\*    Центральная и Восточная Европа

\*\*  Латинская Америка

Предприниматели из США стали быстро осваивать экономическое пространство богатой природными ресурсами, но малозаселенной и недостаточно развитой соседней страны. В конце 20-х годов они уже доминировали в ведущих отраслях канадской экономики. В конце 30-х годов в Стране кленового листа действовало 309 компаний, полностью или частично принадлежавших 187 крупнейшим ТНК Соединенных Штатов Америки.

К концу второй мировой войны корпорации США вложили в Канаду почти 5 млрд. долларов, что составило более 70% всех иностранных прямых инвестиций в этой стране. Весьма важную роль в дальнейшем расширении присутствия США в Канаде сыграла программа привлечения американских инвестиций. В 1957 г. в канадской экономике насчитывалось 632, а в 1967 г. — 962 филиала ведущих фирм Соединенных Штатов. К этому времени и экономические гиганты Канады стали активно инвестировать в экономику южного соседа. Процесс взаимопроникновения собственности канадских и американских предпринимателей достиг высокой отметки, и сегодня масштабы сращивания двух соседних стран очень велики. Особенно активную и масштабную ведут они торговлю: их еже­годный товарооборот исчисляется десятками млрд. долларов.

Кроме северного соседа у Соединенных Штатов есть и южный — Мексика, в экономику которой американский капитал стал проникать в 70-е годы, когда в основе ее хозяйственной политики упрочился неолиберализм.

С 1 января 1994 г. началась реализация соглашения Североамериканской ас­социации свободной торговли, подписанного США, Канадой и Мексикой 17 де­кабря 1992 года. Новое соглашение явилось логическим продолжением и разви­тием заключенного в 1988 г. двустороннего договора о свободной торговле между США и Канадой. Мексика в этой ассоциации, как большая страна, открывает путь к созданию целостного рыночного пространства континентального масшта­ба. Речь идет о снятии не только торговых барьеров, но и либерализации режи­ма иностранных инвестиций, миграции рабочей силы и других аспектах обеспе­чения «прозрачности» границ между тремя государствами Северной Америки. Существенная часть этих барьеров уже устранена, остальные будут демонтиро­ваны в ближайшие пять лет. Полная их ликвидация и слияние трех националь­ных рынков прогнозируется через 12-15 лет.

Таким образом, уже к концу нынешнего века в значительной мере сформирует­ся зона свободной торговли с численностью населения, превышающей 375 млн. че­ловек, и совокупным валовым продуктом порядка 8 трлн. долларов США в год.

Это, несомненно, окажет заметное влияние на все западное полушарие, вы­зовет там существенные экономические и политические сдвиги. Тем более, что в Североамериканскую ассоциацию свободной торговли намерены войти Чили и ряд других стран Латинской Америки. Вполне вероятно, что через «мексикан­ский коридор» может начаться более масштабный интеграционный процесс, ко­торый охватит со временем большую часть латиноамериканских государств.

Понятно, что интегрированная Америка с ее геополитическими и геоэкономическими возможностями значительно усилит свое влияние на мировое сооб­щество в целом |см. таблицу 2].

Последние десятилетия лидером в мировой экономике остаются**Соединен­ные Штаты Америки.**

На современном этапе лидерство США в мировой экономике обеспечивает­ся главным образом их превосходством над другими странами по масштабам и богатству рынка, степени развития рыночных структур, уровню научно-техниче­ского потенциала, мощной и разветвленной системе мирохозяйственных связей с другими странами по линии торговли, инвестиций и банковского капитала.

Неординарно высокая емкость внутреннего рынка обеспечивает США уни­кальное место в мировой экономике. Самый высокий уровень ВНП в мире озна­чает, что США расходуют больше любой другой страны на текущее потребление и инвестиции. При этом фактором, характеризующим потребительский спрос в США, является общий высокий уровень доходов относительно других стран и большой слой среднего класса, ориентированного на высокие стандарты потреб­ления. В США ежегодно закладывается строительство в среднем 1,5 млн. новых домов, продается более 10 млн. новых легковых автомобилей и множество других товаров длительного пользования.

Таблица 2.

**Динамика ВВП развитых стран**

(% роста по сравнению с предыдущим годом)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Страны** | **Среднегодовые темпы прироста** | | **1991** | **1992** | **1993** | **1994** | **1995\*** |
| **1971-1980гг.** | **1981-1990гг.** |
| США | 2,8 | 2,7 | -0,6 | 2,3 | 3,1 | 4,0 | 3,2 |
| Япония | 4,5 | 4,2 | 4,3 | 1,1 | -0,2 | 0,6 | 1,3 |
| Германия\*\* | 2,7 | 2,1 | 5,0 | 2,2 | -1,1 | 2,2 | 2,9 |
| Франция | 3,3 | 2,3 | 0,8 | 1,3 | -1,5 | 2,7 | 3,0 |
| Италия | 3,8 | 2,3 | 1,2 | 0,7 | -1,2 | 2,2 | 3,0 |
| Великобритания | 2,0 | 2,7 | -2,0 | -0,5 | 2,2 | 3,8 | 3,4 |
| Канада | 4,6 | 2,9 | -1,8 | 0,6 | 2,2 | 4,5 | 3,9 |
| ЕС | 3,0 | 2,3 | 1,6 | 1,0 | -0,6 | 2,7 | 3,7 |
| ОЭСР | 3,3 | 2,9 | 1,0 | 1,6 | 1,2 | 2,9 | 2,7 |

\*   Оценка

\*\* Здесь и далее до 1991г. – ФРГ, после 1991 г. – объединенная Германия.

Современная промышленность США потребляет около одной трети всего до­бываемого в мире сырья. Страна обладает наиболее емким в мире рынком машин и оборудования. На его долю приходится свыше 40% реализуемой в развитых стра­нах продукции машиностроения. Располагая самым развитым машиностроением, США одновременно стали крупнейшим импортером машинотехнических изде­лий. США принимает сейчас свыше одной четверти мирового экспорта машин и оборудования, производя закупки практически по всем видам техники.

К началу 90-х гг. в США сложилась устойчивая прогрессивная структура хо­зяйства, в котором преобладающая доля принадлежит производству услуг. В ВВП на них приходится свыше 60%, на материальное производство — 37% и примерно 2,5% — на продукцию сельского хозяйства. Еще более значительна роль сферы услуг в занятости: в первой половине 90-х годов здесь занято более 73% самодеятельного населения.

На современном этапе США обладают крупнейшим в мире научно-техничес­ким потенциалом, который является сейчас решающим фактором динамичного развития экономики и конкурентоспособности в мировом хозяйстве. Ежегодные ассигнования на НИОКР в США превышают подобные расходы Великобритании, Германии, Франции и Японии вместе взятых (в 1992 г. общие расходы на НИОКР в США превысили 160 млрд долларов США). По-прежнему более половины госу­дарственных ассигнований на НИОКР направляются на работы военного направ­ления, и в этом отношении положение США гораздо более отягощенное, чем у та­ких конкурентов, как Япония и ЕС, расходующих преобладающую часть средств на работы гражданского назначения. Но США все еще существенно опережают страны Европы и Японию по общему потенциалу и размаху НИОКР, что позво­ляет им вести научные работы по широкому фронту и добиваться быстрого превращения результатов фундаментальных исследований в прикладные разработки и технические новшества.

Корпорации США прочно удерживают первенство в мире по таким направ­лениям НТП, как производство самолетов и космических аппаратов, сверхмощ­ных компьютеров и их программного обеспечения, производство полупроводни­ков и новейших мощных интегральных схем, производство лазерной техники, средств связи, биотехнологии. На долю США приходится свыше 50% крупных нововведений, генерируемых в развитых странах.

Сегодня США продолжают оставаться крупнейшим производителем продукции высоких технологий, или как ее принято называть - наукоемкой продукции: их до­ля в мировом производстве этой продукции составляла в начале 90-х гг. 36%, Япо­нии - 29%, ФРГ - 9,4%, ЕС в составе 12 стран - 29%.

Прочные позиции удерживают США и в обработке накопленных массивов знаний, предоставлении информационных услуг. Этот фактор играет весьма суще­ственную роль, так как быстрое и качественное информационное обеспечение стало во все возрастающей степени определять эффективность работы всего про­изводственного аппарата. В настоящее время в США сосредоточено 75% банков данных, имеющихся в развитых странах. Поскольку в Японии, как и в Западной Европе, нет равнозначной системы банков данных, еще длительное время их уче­ные, инженеры и предприниматели будут продолжать черпать знания в основном из американских источников. Это усиливает их зависимость от США, влияет на коммерческую и производственную стратегию потребителя информации.

Необычайно важно, что основу научно-технического потенциала США со­ставляют кадры высококвалифицированных ученых и инженеров, занятых про­ведением научных исследований и разработок. Так, в начале 90-х гг. общая чис­ленность научных сотрудников в США превышала 3 млн человек. США продолжают также лидировать по удельному весу ученых и инженеров в составе рабочей силы. Высоким образовательным уровнем характеризуется весь контин­гент рабочей силы в США. В начале 90-х гг. 38,7% американцев в возрасте от 25 лет и старше имели законченное среднее образование, 21,1% - законченное высшее и 17,3% - незаконченное высшее образование. Только 11,6% взрослых американцев имеют образование ниже среднего, что составляет 8 и менее лет обучения в школе. Мощный научно-технический потенциал страны и общий высокий уровень образованности и профессиональной подготовки американцев служит фактором силы для американских корпораций в их конкурентной борь­бе с соперниками на отечественном и мировом рынках.

Продолжающееся лидерство США в современных мирохозяйственных свя­зях стало закономерным результатом их предыдущего развития и представляет очередную ступень в процессе интеграции США в мировое хозяйство. США принадлежит особая роль в формировании мирового хозяйственного комплекса, в особенности во второй половине XX в. Отношения лидерства и партнерства в области мировой торговли, инвестиций и финансов, которые складываются между США, Западной Европой, Японией и догоняющими их новыми индуст­риальными странами, обнаруживают определенную закономерность. Вначале было абсолютное преобладание США, а затем, по мере усиления экономики других участников, эти отношения переходили в конкурентное партнерство, в котором США вынуждены частично уступать свою долю влияния соперникам, перемещая при этом функцию лидера на более высокий уровень.

США последовательно преобладали в мировой торговле, экспорте ссудного капитала, прямых и портфельных заграничных инвестициях. Ныне это преобла­дание реализуется главным образом в масштабах экономического потенциала и динамизме его развития, научно-техническом прогрессе, заграничных инвести­циях и влиянии на мировой финансовый рынок.

На современном этапе Соединенные Штаты Америки являются крупнейшим мировым инвестором. Они же представляют собой основной объект для иност­ранных капиталовложений. Наиболее значительные инвестиции в США сделала Великобритания (12 млрд. долларов). Всего же в США поступило из-за рубежа в качестве прямых вложений свыше 560 млрд. долларов. Американские фирмы по-прежнему остаются самыми крупными в мире инвесторами, общая сумма их прямых капитальных вложений за рубежом превышает 1/4 всех мировых инвес­тиций и составляет примерно 706 млрд. долларов США.

Кроме того, американские корпорации включились в последние годы в бум капиталовложений. Прибыли корпораций в процентном отношении к нацио­нальному доходу гораздо выше, чем в 80-х годах. Издержки на единицу рабочей силы не повысились за 1995 г. по сравнению со среднегодовым их ростом в 4,1 % в 80-е годы, что служит явным признаком повышения экономической эффек­тивности. США также вернули свое превосходство как ведущий рынок акций в мире, увеличив операции с 1990 г. на 75%, тогда как на японском рынке число операций возросло примерно на 30%.

Подобные успехи обусловлены мощным ростом производительности, которая в 90-х годах в нефермерском секторе повышалась на 2,2% ежегодно, что вдвое выше аналогичного темпа предыдущих двух десятилетий.

Согласно подсчетам специалистов, даже небольшой рост производительнос­ти со временем дает большое увеличение национального дохода. Так, если США увеличивают свою производительность всего от 0,5 до 1,5%, то этого уже доста­точно, чтобы получить 300 млрд. долларов за 10 лет. Если сохранится текущий темп (2,0%), национальная производительность повысится еще почти на 10% в следующем десятилетии. Это важно, поскольку ныне в США производитель­ность обрабатывающей промышленности самая высокая в мире.

Как известно, в послевоенный период поэтапно происходила интернациона­лизация хозяйственной жизни, при этом положение США в мировом хозяйстве изменялось таким образом, что происходил переход экономики США от абсо­лютного превосходства над слабыми партнерами к конкурентному партнерству и усилению взаимозависимости сильных партнеров, среди которых США сохра­няют лидирующее положение.

Другой богатейшей страной североамериканского континента является име­ющая более чем вековую историю**Канада.**

Но, несмотря на успехи, у Канады есть немало и своих национальных про­блем. Одна из них - Квебек, десятилетиями сотрясающий страну. Другая - рост государственной задолженности, а затем - дефицитность бюджета, высокая без­работица и т.д.

Реальные доходы населения Канады сократились в 1991 г. на 2%. Небольшое расширение занятости и незначительные прибавки к заработной плате как в госу­дарственном, так и в частном секторе экономики тормозили рост трудовых дохо­дов, составляющих 3/5 совокупных доходов населения. Три раза подряд снижа­лись инвестиционные доходы, сначала из-за сокращения выплат по дивидендам, а в 1993 г. - главным образом из-за падения процентных ставок. В результате - ре­альные потребительские расходы в 1993 г. возросли всего на 1,6% против 1,3% в 1992 г.

Статистика свидетельствует, что сокращение масштабов производства в нача­ле 90-х годов не было значительным, однако происходило оно в условиях самой серьезной за последние три десятилетия структурной перестройки, затронувшей прежде всего промышленность двух обладающих наиболее развитым индустри­альным потенциалом провинций - Онтарио и Квебек.

Экономический рост, оживление экономики Канады происходит с 1992 г., когда темпы прироста ВВП составили 0,6%; в 1993 г. они повысились до 2,2%. В 1994 г. по темпам экономического роста (4,2%) Страна кленового листа впер­вые с 1988 года оказалась лидером в «Большой семерке» и сохранила эту пози­цию за собой в 1995 г., увеличив реальный ВВП в 1995 г. на 3,8%.

Наблюдается также резкий скачок в приросте объема частных инвестиций с 0,7% в 1993 г. до 9% в 1994 г. и 8,0% в первом квартале 1995 г. Примерно вдвое быстрее стали расти потребительские расходы - на 3% по сравнению с 1,6% в 1993 г.

Понятно, что рост производства в Канаде обусловлен увеличением доходов населения и корпораций. Если во время спада 1990-1991 гг. реальные доходы населения (после уплаты налогов, с учетом роста цен) сокращались, то в 1994 г. они возросли на 2,9%, а в 1995 г. - на 4,0%. При этом прибыли канадских кор­пораций увеличились на 35% в 1994 г. и на 27% в 1995 году. Такой рост поддер­живается расширением внутреннего спроса, увеличивающимся потоком экспор­та и повышением товарных цен на мировом рынке. Речь идет о высоких ценах на энергоносители, химическое сырье, металлы, бумагу, древесину.

Немаловажную роль в росте доходов корпораций играет структурная перес­тройка в канадской промышленности, меры по сокращению издержек и техни­ческому перевооружению, что привело к увеличению производительности труда, которое в обрабатывающих отраслях превышает 5%.

Новое федеральное правительство, пытаясь решать наиболее острые пробле­мы внутриэкономической ситуации, в феврале 1995 г. предложило план реформ, который свидетельствует о радикальном пересмотре роли государства в социаль­но-экономической жизни страны. Так, предусматриваются: снижение расходов по линии федеральных министерств на 19% в течение предстоящих трех лет, со­кращение субсидий предпринимателям на 50%, поддержка малого бизнеса (но формы помощи малому бизнесу будут менее льготные и более соответствующие режиму жестокой бюджетной экономии), коммерциализация деятельности госу­дарственных учреждений и приватизация. Это означает, что предусматривается перевод на коммерческие основы или передача в частные руки функций госуч­реждений и корпораций во всех случаях, когда это представляется практически возможным и эффективным. Программа включает и возможность полной или частичной приватизации государственных предприятий.

Канада, экспорт и импорт которой составляют 2/3 ВНП, весьма заметно за­висит от ситуации на мировом рынке. За последние три года ее экспорт вырос на 31,6%, а импорт — на 31,3%. Подобные позитивные сдвиги обусловле­ны как низким курсом канадского доллара по отношению к американскому, структурной перестройкой экономики и связанной с ней возрастающей конку­рентоспособностью канадской продукции, так и экономическим оживлением в США, на рынок которых, собственно, и ориентирована продукция Страны кле­нового листа.

Канада серьезно нуждается в широком экспорте в Соединенные Штаты, что­бы добиться даже самого скромного экономического роста. Ныне Канада крепко привязана к США, у нее слабый потребительский рост и такой же рост личных доходов. Единственное, что сможет продвинуть ее экономику, - это расширение экспорта, а большая его часть приходится на США.

Невысокие в целом темпы экономического роста в Канаде скрывают серьез­ные проблемы, переживаемые канадцами. Среди них: высокая безработица (около 9,5%), рекордный потребительский долг, низкий уровень сбережений и тяжелые последствия, вызванные сокращением на десятки миллиардов долларов бюджетов федерального правительства и правительства провинций.

Как известно, многие европейские страны стабилизировали свои валюты, «привязав» их к немецкой марке. В Канаде же сохранялся свободноплавающий курс национальной валюты. Центральный банк Страны кленового листа лишь изредка осуществляет интервенцию для сглаживания колебаний курса канадско­го доллара, но не поддерживает его на каком-либо определенном уровне. Так, не предпринято сколько-нибудь активных действий для предотвращения падения национальной валюты в начале 1994 г., так как справедливо рассчитывают, что это падение, с одной стороны, стимулирует экспорт, а с другой — переключает спрос на потребительские товары канадского производства.

Смена правительства в Канаде (в 1993 г.) не создала сколько-нибудь значи­тельных препятствий для реализации соглашения о формировании североамери­канской зоны свободной торговли, в которую вошли три страны Северной Америки. Поэтому перспективы ее экономического роста и повышения роли Канадыв современном мировом хозяйстве представляются весьма определенными.

**Западная Европа** занимает особое место в мировом хозяйстве. На ее долю приходится около 23% совокупного ВВП и 7% населения мира. Западная Европа включает **25 стран,** которые отличаются друг от друга размерами территории, численностью населения, природными ресурсами, экономическим и научно-техническим потенциалом.

Как известно, образование ЕЭС (1957 г.) и Европейской Ассоциации свобод­ной торговли (ЕАСТ, 1960 г.), подписание между ними соглашений о свободной торговле промышленными товарами, а, кроме того, в 1992 г. и соглашения о Ев­ропейском экономическом пространстве (ЕЭП) положили начало формирова­нию в Западной Европе зоны свободной торговли и регионального экономического комплекса ЕЭП объединяет 19 западноевропейских государств, устанавливает свободу движения товаров, услуг, капитала и людей. Создается рынок с 380 млн. потребителей, на который приходится почти половина мировой торговли. Замена тради­ционных двусторонних отношений многонациональными находится на началь­ном этапе. Тем не менее увеличивающаяся интернационализация производства, сложившийся механизм экономического сотрудничества обеспечивает Западной Европе важную роль в мировой экономике и политике.

На современном этапе страны Западной Европы принадлежат к группе эко­номически развитых стран с однотипной экономикой. Они характеризуются до­статочно высоким уровнем экономического развития, занимая по величине ВВП на душу населения 2—44 места среди стран мира.

По уровню экономического развития, характеру структуры экономики, мас­штабам экономической деятельности западноевропейские страны делятся на не­сколько групп. Основная экономическая мощь региона приходится на четыре крупные высокоразвитые в промышленном отношении страны — ФРГ, Фран­цию, Италию и Великобританию, которые сосредоточивают 50% населения и 70% валового внутреннего продукта. Эти державы во многом определяют общие тенденции хозяйственного и социально-политического развития всего региона.

Прочие государства относятся к малым промышленно развитым странам. Особое место, занимаемое малыми странами в регионе и мире, определяется вы­соким уровнем специализации на производстве технически сложной, высокока­чественной продукции. Важную роль в развитии процессов международного раз­деления труда сыграли небольшие масштабы внутренних рынков данных стран, которые сдерживали появление крупных предприятий во всех отраслях хозяйст­ва из-за недостаточности спроса.

Сегодня малые страны сильно отличаются по величине ВВП. К первой груп­пе можно отнести Испанию, Нидерланды, Швецию. Бельгию, Швейцарию. Они уступают крупным державам региона в 4-5 раз и на их долю приходится 20,1% ВВП. Во вторую группу входят Австрия, Дания, Норвегия, Греция, Финляндия. Их значение в западноевропейском хозяйстве относительно невелико - около 8,1% ВВП. Третья группа стран включает Португалию, Ирландию, Люксембург, Исландию, Кипр, Мальту. Доля этих стран незначительна - около 2% ВВП За­падной Европы, но по отдельным видам производства они играют заметную роль. Отдельную группу составляют так называемые «карликовые государства» -Монако, Сан-Марино, Андорра, Лихтенштейн.

Ныне перечисленные страны достаточно сильно отличаются друг от друга по уровню экономического развития. Например, в Ирландии, Греции, Испании на­циональный доход на душу населения не превышает 60% от среднего показателя для всех стран ЕС, а в Португалии — половину от среднего показателя ЕС. Не ме­нее существенны и различия в структуре хозяйства. В Италии, Греции, Португа­лии достаточно высокий удельный вес сельского хозяйства, тогда как в карлико­вых государствах доминирует сфера услуг.

Статистические данные демонстрируют сдвиги, происшедшие в последние десятилетия в положении стран Западной Европы в мировой экономике.

Так, их доля в совокупном ВВП мира за 1970-1980 гг. возросла с 25% до 31%, а затем сократилась до примерно 23% в 1995 г. [см. таблицу I].

Экономический рост региона характеризовался понижающимися темпами. Он прерывался сокращением производства в периоды кризисов в 1975, 1981 и 1993 гг., когда совокупный ВВП этих стран упал соответственно на 1,2, 0,2 и 0,3%. Отмеченные периоды характеризовались резким увеличением инфляции и безработицы, низкой загрузкой производительных мощностей.

Какизвестно, в промышленной сфере экономические неурядицы 70-80-х гг. поражали Западную Европу сильнее, чем другие центры мирового хозяйства. Создание в регионе огромной таможенной зоны способствовало возрастанию синхронности циклического развития, что несколько усиливало распростране­ние кризисных явлений. В ходе взаимной либерализации внешних связей госу­дарства постоянно лишались ряда национальных рычагов воздействия на эконо­мические процессы, что повысило их неустойчивость.

Кроме того, переход к новым условиям воспроизводства сопровождался кри­зисом традиционных отраслей. Протекционистский характер ЕС, ограждая ряд отраслей промышленности (химия и черная металлургия, текстильная промыш­ленность) от конкуренции извне, содействовал старению структуры хозяйства.

Немаловажно, что отрицательное влияние па экономическое развитие Запад­ной Европы, особенно на состояние финансов, оказывала и гонка вооружений, развернувшаяся прежде всего в странах-членах НАТО. Намечавшийся рост рас­ходов на военные цели выступал важной причиной бюджетных дефицитов и уве­личения государственного долга.

Вследствие отмеченных причин доля Западной Европы в промышленном производстве стран ОЭСР сократилась. Это произошло за счет Великобритании, ФРГ, Италии, Нидерландов, Швейцарии, Швеции. Другая группа стран - боль­шая часть малых стран — несколько увеличила свою долю в промышленном про­изводстве индустриальных стран. Различия в темпах экономического роста объ­ясняются особенностями их хозяйственной структуры.

На современном этапе в Западной Европе весьма велик потенциал научно-технических исследований. Ведущие страны расходуют на эти цели свыше 2% ВВП. Но следует иметь в виду, что расходы Западной Европы представляют со­бой сумму затрат отдельных государств. Их общий эффект снижается дублиро­ванием исследований, поэтому реальное значение этого показателя будет ниже номинальной величины. Тем не менее страны-члены ЕС выделяют на граждан­ские исследования на 16% меньше, чем США, но в два раза больше, чем Япония. В то же время расходы западноевропейских стран в значительной степени ори­ентированы на фундаментальные исследования. Страны региона отстают в таких ключевых производствах, как интегральные схемы и полупроводники, изготов­ление микропроцессоров, суперЭВМ, биоматериалов. Это неудивительно, так как до сих пор они ассигновали на исследования в области микроэлектроники почти столько же, сколько в США выделяет одна крупная компания (IBM).

Тем не менее на других направлениях западноевропейские компании зани­мают передовые рубежи. Это - строительство АЭС, производство фармацевти­ческих препаратов, техника связи, отдельные отрасли транспортного машиност­роения и т. д. Но эти виды техники и продуктов оказывают слабое воздействие на технологическую структуру производства. Поэтому более узкий рынок науко­емкой продукции в Западной Европе по сравнению с США в меньшей степени формируется за счет внутреннего производства.

Среди факторов, отрицательно влияющих на ход экономического развития За­падной Европы, выделяется массовая безработица — до 20 млн. человек. Более 80% безработных сосредоточено в странах ЕС. Уровень безработицы в них составлял в 1996 г. 11,4% рабочей силы по сравнению с 5,5% в США и 3,3% в Японии.

Приоритетной целью экономической политики в странах ЕС стало создание валютного союза.

Так, в 1998 г. 11 из 15 государств-членов ЕС подтвердили свое решение ввес­ти единую валюту с 1 января 1999 г. С этой целью правительства этих стран пред­принимают значительные усилия по оздоровлению системы государственных финансов в соответствии с требованиями Маастрихтского соглашения. В 1997 г. государствам-членам ЕС удалось сократить совокупный дефицит государствен­ных бюджетов с 4,3% до 2,7% от величины ВВП, хотя две страны все еще оста­ются за порогом установленного соглашением трехпроцентного лимита: Фран­ция - с дефицитом 3,1% ВВП и Греция - 5,0%. При этом Великобритания, Швеция и Дания пока воздерживаются от вступления в валютный союз, а для Греции дата присоединения к нему перенесена на 2001 г. Для стимулирования экономического роста в условиях ужесточения бюджетной политики правитель­ства европейских государств вынуждены шире опираться на методы финансово­го регулирования, проводя политику низких процентных ставок (средняя ставка процента в странах ЕС по краткосрочным кредитам снизилась в 1997 г. с 6,0% до 4,7%, а по долгосрочным кредитам - с 7,4% до 6,1%).

Современное экономическое развитие западноевропейских стран протекает под знаком структурных изменений. Эти изменения отразили общие тенденции развития производства и общественного разделения труда в условиях нового эта­па НТП, а также явились следствием структурных кризисов и кризисов перепро­изводства 70-х и начала  90-х гг.

Сдвиги в промышленном производстве неодинаковы. Если в некоторых стра­нах его роль снижалась, то в южных и ряде северных стран (Исландия, Финляндия, Ирландия) доля промышленного производства в ВВП возросла. В этих странах продолжался процесс индустриализации, создавались новые производственные мощности общего назначения.

На современном этапе структурный кризис пережили судостроение, черная ме­таллургия, текстильная и угольная промышленность. Такие отрасли, бывшие не так давно стимуляторами роста, как автомобилестроение, химия, электротехника, столкнулись с сокращением внутреннего спроса, изменениями в международном разделении труда. К наиболее динамичным отраслям относятся электронная про­мышленность, в которой преимущественное развитие получило производство обо­рудования промышленного и специального назначения, прежде всего - ЭВМ. Вы­делились новые отрасли и производства, связанные с изготовлением роботов, станков с ЧПУ, атомных реакторов, аэрокосмической техники, новых средств свя­зи. Однако они оказались не только не в состоянии обеспечить высокие темпы рос­та экономики, но и в своем развитии отставали от США и Японии. Отечественные компании обеспечивают только 35% регионального потребления полупроводни­ков, 40% электронных компонентов, еще меньше интегральных схем. Западноев­ропейская промышленность по выпуску информационной техники обеспечивает 10% потребностей мирового и 40% регионального рынков.

Прошедшее десятилетие характеризуется некоторым отставанием Западной Европы от основных конкурентов в прогрессивности отраслевой структуры. На изделия, пользующиеся высоким спросом, приходится 25% продукции обра­батывающей промышленности ЕС, примерно 30% — в США и почти 40% — в Японии.

В последнее время в западноевропейской экономике большое**место** занима­ла модернизация рентабельно функционирующего производственного аппарата, а не его коренное обновление на базе новейшей техники.

Как показывают данные страновых сопоставлений по структуре обрабатыва­ющей промышленности, машиностроение и тяжелая промышленность получили развитие в ведущих странах региона. Так же значителен удельный вес химии. Многие западноевропейские страны являются крупными производителями по­требительской продукции. Доля отраслевой легкой промышленности в Италии, Греции, Португалии составляет 18-24%.

Для большинства стран региона характерно повышение или стабилизация роли пищевой промышленности - и в производстве, и в занятости. В Бельгии, Дании, Греции, Португалии на ее долю приходится до 20% выпускаемой промы­шленной продукции.

Современная горнодобывающая промышленность занимает скромное место в Западной Европе - менее 1% совокупного ВВП (Греция - 4%, Испания -1,3%). Добывается около 30 видов полезных ископаемых, но только 3-4 из них в количествах, значительных в масштабах мира (цинк, бокситы, поташ, никель).

Наиболее существенными являются различия в структурных показателях по доле сельского хозяйства в формировании ВВП - от 1,5 до 8%. Высокоразвитые страны достигли практически предела по этому показателю (2-3% ВВП). При снижении занятости до 7% трудоспособного населения (1960 г. - 17%) происхо­дило повышение объемов производства. На долю Западной Европы приходится около 20% мирового производства сельскохозяйственной продукции. Сегодня ведущими производителями сельскохозяйственных товаров в ЕС являются Франция (14,5%), ФРГ (13%), Италия (10%), Великобритания (8%). Сравнитель­но высокие темпы роста этой отрасли способствовали увеличению самообеспе­ченности западноевропейских стран сельскохозяйственной продукцией. В кон­це 80-х гг. они более чем на 90% покрывали свои потребности в продуктах сельского хозяйства за счет собственного производства.

Производство отдельных видов продукции - зерна (исключая кукурузу), мо­лока и молочных продуктов, сахара, яиц - превосходит внутренние потребнос­ти, и поставки на внешние рынки являются основным способом реализации «из­лишней» продукции региона.

На протяжении последних лет серьезные изменения произошли в топливно-энергетическом балансе стран Западной Европы. В результате осуществления комплексных энергопрограмм, направленных на максимальную экономию и по­вышение эффективности использования энергии, произошло относительное со­кращение потребления энергии, а потребление нефти снизилось абсолютно. Снижение энергопотребления протекало в регионе с различной интенсивнос­тью. Если для большинства высокоразвитых стран характерно было значитель­ное сокращение спроса на энергию, то в ряде стран среднего уровня развития (Португалия, Греция, Испания, Ирландия) сохранялась тенденция к его увели­чению. Сдвиги в структуре энергобаланса связаны с падением доли нефти (с 52% до 45%), значительным ростом удельного веса атомной энергии, возрастанием роли природного газа. Наиболее широко природный газ используется в Нидер­ландах, где он составляет половину потребляемой энергии, и в Великобритании. Атомная энергия производится и потребляется в 10 странах. В ряде стран на нее проходится значительнаячасть потребляемой энергии: в Финляндии, Бельгии, Швейцарии - 15-20%, Швеции и Франции - свыше 75%.

Происходившие в последние годы сдвиги в экономике западноевропейских стран шли в одном направлении - сокращение в их ВВП удельного веса отрас­лей материального производства и повышение доли услуг. Этот сектор в настоя­щее Время во многом определяет рост национального производства, динамику инвестиций. На него приходится 1/3 экономически активного населения.

Это увеличивает значение западноевропейских стран как финансового цент­ра, центра оказания другого рода услуг.

Несмотря на происходившие перемены, современная отраслевая структура за­падноевропейских стран до сих пор имеет довольно существенные различия, что объясняется устойчивостью корпоративных структур национальных экономик. Под контролем крупнейших компаний осуществляется производство значительной части совокупного ВВП. 400 ведущих промышленных компаний (всего в Западной Европе более 10 млн. фирм) сосредоточивали 39% обшей численности занятых и производили 37,4% продаж в обрабатывающей промышленности стран ЕС.

Во второй половине 80-х гг. прошла волна слияний и поглощений (первая — конец XIX в. — начало XX в.; вторая — 20—30-е гг.). Особенностью современно­го этапа централизации капитала выступает широкий международный характер сделок. Результатом этого явилось образование гигантского шведско-швейцарского электротехнического концерна и других международных компаний.

Структурная перестройка крупного капитала привела к существенному ук­реплению позиций западноевропейских компаний в мировом хозяйстве. За 70— 80-е гг. в числе 50 крупнейших компаний мира количество западноевропейских увеличилось с 9 до 24. Все крупнейшие компании имеют международный харак­тер. Произошли изменения в соотношении сил между западноевропейскими ги­гантами. Вперед вышли корпорации Германии, в меньшей степени — Франции и Италии. Позиции британских компаний ослабли. Сохранили свои позиции за­падноевропейские ведущие банки, 23 из них входят в число крупнейших 50 бан­ков мира (8 германских и 6 французских).

Современные процессы монополизации в Западной Европе имеют отличия от подобных процессов в Северной Америке. Наиболее прочные позиции круп­нейшие западноевропейские компании занимают в традиционных отраслях, значительно отставая в новейших наукоемких. Отраслевая специализация круп­нейших объединений Западной Европы менее подвижна, чем у корпораций США. А это, в свою очередь, тормозит структурную перестройку экономики.

Как показывают прогнозы, рынок будущего в меньшей степени будет предъ­являть спрос на массовые виды продукции с возможно более низким уровнем се­бестоимости. Поэтому повышается роль компаний, которые опираются на ши­рокую производственную программу с частой сменой выпускаемых моделей и эффективного приспособления к изменяющимся условиям рынка. На смену «экономики масштабов» приходит «экономика возможностей». Набирает силу процесс децентрализации управления производством, растет внутрифирменное разделение труда. Прогрессирующее дробление рынков по мере углубления спе­циализации потребительского спроса, развитие сферы услуг способствует росту мелкого предпринимательства,на долю которого приходится до 30-45% ВВП.

 Рост мелкого предпринимательства повышает гибкость хозяйственных структур применительно к потребностям рынка.

***Наиболее динамично развивающимся регионом в мировой экономике в послед­ние десятилетия считается Восточная Азия.***

Не случайно первой среди стран региона совершила переход к современному экономическому росту**Япония.** Экспансионистское влияние Запада дало Япо­нии в послевоенный период толчок для перехода к модели современного эконо­мического роста, который осуществлялся гораздо быстрее и безболезненнее, чем, скажем, в Китае.

Еще в конце XIX века, начиная с реформы Мэйдзи, японское правительство создало условия для свободного предпринимательства и инициировало осуще­ствление модернизации экономики. Особенностью японской модернизации хо­зяйственной деятельности явилось то, что иностранный капитал занимал незна­чительную долю при создании современной экономики, а также и тот факт, что немалую роль в модернизации играло патриотическое движение, инициируемое государством.

В итоге, в послевоенный период (на протяжении жизни одного поколения) Япония подняла экономику из руин до положения равенства с богатейшими странами мира. Сделала она это в условиях демократического правления и при распределении экономических выгод среди широких кругов населения.

Немалую роль при этом сыграли бережливость и предприимчивость японцев. С 50-х гг. темпы сбережений в Японии были самыми высокими в мире и часто в два и более раза превосходили сбережения других крупных промышленных стран. В 1970-1972 гг. сбережения японских семей и бизнеса, не входящего в корпора­ции, составили 16,8% ВНП, или 13,5% после амортизации, соответствующие ци­фры для американских семей были 8,5% и 5,3%. Чистые сбережения японских корпораций составили 5,8% ВНП, американских корпораций - 1,5%. Чистые сбе­режения японского правительства - 7,3% ВНП, американского правительства -0,6%. Общие чистые сбережения Японии составили 25,4% ВНП, США -7,1%. Эти исключительно высокие темпы сбережений сохранились в течение многих лет и все это время поддерживали весьма высокие темпы инвестиций.

На протяжении прошедших 40 лет Япония богатела феноменальными темпа­ми. С 1950 г. до 1990 г. реальный доход на душу населения повысился (в ценах 1990 г.) с 1230 долларов до 23970 долларов, т.е. темпы роста составили 7,7% в год. За этот же период Соединенные Штаты смогли добиться роста доходов всего на 1,9% в год. Послевоенные экономические достижения Японии оказались непре­взойденными в мировой истории.

Современная экономика Японии в удивительной степени зависит от мелких предпринимателей. Почти одну треть рабочей силы составляют работающие на себя и неоплачиваемые члены их семей (по сравнению с менее чем 10% в Вели­кобритании и США). В начале 80-х гг. в Японии было 9,5 млн. предприятий, име­ющих менее 30 рабочих, из них 2,4 млн. - это фирмы, а 6 млн. - не объединен­ные в корпорации деловые предприятия, не связанные с сельским хозяйством. В этих фирмах было занято более половины рабочей силы. В промышленности почти половина рабочей силы работает на предприятиях, имеющих менее 50 ра­бочих. Эта пропорция повторяется в Италии, но в Британии и СШАэтот пока­затель составляет около 15%.

Правительство поощряет сбережения и рост малых предприятий с помощью налоговых льгот, финансовой и другой помощи. Из мелкого бизнеса формиру­ются огромные сети поставщиков и субподрядчиков крупных монополий «пер­вого», «второго» и «третьего» уровней. Их руками создается, например, половина стоимости автомобилей, которые изготовляет фирма «Тойота».

Япония стала первой страной, в экономике которой реализовалась модель сбалансированного роста. В 1952 г. в Стране восходящего солнца завершился этап современного экономического роста с годовыми темпами прироста ВНП до 5%. С 1952 г. по 1972 г. Япония прошла этап сверхбыстрых темпов с показа­телем ежегодного прироста ВНП до 10%. С 1973 г. по 1990 г. - следующий этап -этап постепенного затухания сверхбыстрого прироста ВНП (до 5%). С 1990 г. эта богатая страна также первая и пока единственная вступила в последний этап в реализации все той же экономической модели сбалансированного роста — этап умеренного прироста ВНП зрелой рыночной экономики. А это означает, что вы­сокие темпы роста японской экономики сменятся ежегодным приростом ВНП в среднем в 2—3%. Начало этого этапа совпало с четырехлетней депрессией миро­вой экономики, которая после семилетнего процветания вступила в 1990 г. в се­рьезный экономический кризис, из которого Япония выбирается до сих пор. Это подтверждается статистикой, и в середине 90-х гг. в экономике Японии четвер­тый год продолжался спад.

За 1992 г. промышленное производство сократилось более чем на 8%. Это бо­лее резкое падение, чем то, которое Япония имела в конце 80-х годов. В 1993 г. в экономике Японии наблюдался нулевой рост, а в 1994 г. он составил 0,6%. 1995 г. мало что изменил, и прирост сохранился на уровне 0,5%. И только 1996г.**,**по предварительным данным, обеспечит экономический рост Японии в 3,4%, а это приблизительно тот уровень, который характерен именно для зрелой ры­ночной экономики. В Англии, например, годовой рост никогда не превышал 3%.

Как известно, экономические спады 70-80-х годов Япония почти не замети­ла. В результате сочетания сравнительно консервативной макроэкономической политики и непревзойденной микроэкономической гибкости она избежала мно­гих проблем, с которыми столкнулись другие крупные индустриальные страны. За последние два десятилетия большинству отраслей японской промышленнос­ти приходилось сталкиваться с «шоками» той же силы, что и в остальных странах и регионах мира. Но они приспособились настолько хорошо, что во многих слу­чаях вышли из затруднений даже более сильными, чем прежде.

Но кризис 90-х годов бросил более серьезный вызов японской экономике, который дополнился и другими обстоятельствами: страну постигло одноизстрашнейших землетрясений в Кобе, главном порту района, являющемся цент­ром японской промышленности. Имеет прямое отношение к затянувшемуся экономическому спаду и частая смена правительства в последние годы. Все это совпало с тем периодом времени, когда Япония вступила в завершающий этап экономической модели сбалансированного роста, характеризующийся, как уже отмечалось, затуханием и переходом к умеренному экономическому росту.

Действительно, анализ показывает, что период высоких темпов роста япон­ской экономики позади. Японии предстоит вступать в следующий, XXI век с умеренным, то есть невысоким экономическим ростом, присущим зрелой ры­ночной экономике. Это итог реализации модели сбалансированного роста.

На современном этапе своего хозяйственного развития Японии нужна новейшая стратегия, своевременная выработка нового курса. И пока не ясно, обретет ли Страна восходящего солнца новое направление или же будет просто дрейфовать, подчинившись власти рыночных сил.

Япония прошла путь колоссальных перемен за прошедшие 40 лет и смогла не только выжить, но и процветать. Эта страна сможет справиться и с текущими, и с грядущими испытаниями.

Часть 2.

**Основные черты экономики переходного периода**

При рассмотрении хода реформ в странах Восточной Европы нелегко вы­явить расклад достижений и потерь. Очевидно, что достигнут немалый прогресс в трансформировании централизованно-планируемой экономики в демократи­ческую рыночную систему. Тем не менее экономические и социальные издерж­ки перехода оказались гораздо выше, чем ожидалось. Затянувшийся экономиче­ский спад, высокий уровень безработицы, упадок системы социального обеспечения, углубление дифференциации доходов и благосостояния - все это привело к разочарованию и нарастающей политической напряженности.

Резкий дисбаланс между ожиданиями и реальностью, видимо, и стал основ­ным фактором резкой смены социально-политического климата в Восточной Европе. Практически единодушно признается, что спад оказался гораздо глубже, чем изначально планировалось, и что трансформация все еще не обеспечила многих из казавшихся очевидными благ в 6 странах региона (Чехии, Словакии, Польше, Венгрии, Болгарии и Румынии). История и текущая экономическая си­туация в этих государствах определяются набором сходных факторов, отличаю­щих их от стран, образовавшихся на территориях бывших СССР и Югославии.

Первые программы реформ состояли из наборов стабилизационных мер, ин­ституциональных перемен и структурной политики, в том числе приватизации. Монетарные и фискальные ограничения должны были сбить инфляцию, восста­новить финансовое равновесие, обеспечить предпосылки создания стабильной макроэкономической ситуации. Либерализация внешних связей должна была помочь выйти на оптимальный уровень цен и внести на внутренний рынок не­обходимую дозу конкуренции.

Предполагался также перелив ресурсов из убыточных предприятий в при­быльные сферы деятельности, развиваемые и управляемые прежде всего вновь нарождающимся частным предпринимательством. При этом средний уровень благосостояния должен был расти, особенно в секторах, имевших и при плано­вой системе преимущества (тяжелое машиностроение, металлургия, добыча по­лезных ископаемых, управленческий аппарат). Причем издержки приспособле­ния должны были остаться достаточно ограниченными - частично благодаря прямым иностранным инвестициям, которые, как ожидалось, хлынут в страны с переходной экономикой с их низкой стоимостью рабочей силы и неосвоенными рынками. Но реальность оказалась гораздо серьезнее: все страны региона испы­тали удары спада и безработицы [см. таблицу З].

Следует отметить, что с тех пор как девять лет назад восточноевропейские страны приступили к реформам, они прошли немалый путь. Во всех из них со­зданы демократические, плюралистические системы, не встает и вопрос об отхо­де от рыночных реформ. Ликвидированы основы централизованного планирова­ния и государственного контроля: цены либерализованы, национальные валюты стали конвертируемыми, потребители и производители относительно свободны в своих решениях. Инфляция в основном подавлена, сведены на нет хроничес­кие дефициты. Значительная часть производимой продукции приходится на ча­стный сектор, внутренние рынки обеспечены широким набором товаров и услуг, вполне сравнимым с имеющимся в промышленно развитых странах.

[**Вернуться в каталог бесплатных учебников**](http://учебники.информ2000.рф/index.htm)

[**Профессиональный рерайт дипломов и других текстов**](http://копирайтер.информ2000.рф/rerait-diploma.htm)

[**Уникальная подборка информации для самообразования топ-менеджеров**](http://самообразование.информ2000.рф/index.htm)

[**Начните бизнес в Интернете с сайта-визитки**](http://информ2000.рф/)

[**Дистанционные курсы по созданию сайтов**](http://информ2000.рф/kursy-sozdanie-saitov.htm)

**Таблица 3**

**ВНП И ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ В 1993-1995 гг. (% к предыдущему году)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Страны** | **ВНП** | | | **Промышленность** | | |
| 1993г. | 1994г. | 1995г. (оценка) | 1993г. | 1994г. | 1995г. (оценка) |
| Болгария | -4,2 | -1,4 | 1,5 | -8,0 | 4,5 | 3-4 |
| Венгрия | -2,3 | 2,0 | 0-1 | 4,0 | 9,2 | 4-5 |
| Польша | 3,8 | 5,0 | 5,5-6 | 6,4 | 11,9 | 8 |
| Румыния | 0,7 | 3,5 | 4,2 | 1,3 | 3,3 | 4,5 |
| Чехия | -0,9 | 2,6 | 3,5-4 | -5,3 | 2,3 | 7 |
| Словакия | -4,1 | 4,8 | 6,4 | -5,4 | 6,4 | 8-9 |

Страны с переходной экономикой предприняли также усилия для интеграции в мировой рынок: существенная часть их внешней торговли приходится на развитые страны, их внешнеэкономические связи углубляются за счет притока прямых и портфельных иностранных инвестиций. Появилось немало новых рыночных ин­ститутов, таких как биржи, кредитные инструменты, антимонополистическое регу­лирование, законодательство о банкротствах и т.д.

Как показывают статистические данные, к 1994 г. эти страны успешно пре­одолели экономический спад и началась долгожданная стадия оживления. В ря­де стран доля негосударственного сектора в ВВП превысила 50%, что демонст­рирует пройденную с 1989 г. громадную дистанцию по сравнению с индикатором менее чем 5% (за исключением Польши, где эта доля изначально составляла поч­ти 30% - главным образом из-за обширного частного землевладения).

Даже при осторожной трактовке приведенных статистических данных не все­гда ясны принципы их сбора. Налицо, однако, прогресс в изменении структуры собственности и внешнеторговой ориентации восточноевропейских стран. Ре­зультаты трансформации таким образом подтверждают недавнее заявление МВФ о том, что в регионе «созданы надежные основы рыночной экономики». Но, несмотря на достижения, есть немало промахов и разочарований. Рынок здесь еще не вышел из детского возраста: он быстро растет, но еще незрел и не­устойчив.

Наиболее тревожным и неожиданным для восточноевропейских стран стал «пе­реходный» спад, проявившийся в сокращении производства и занятости до уровней значительно более низких, чем в дореформенный период. Общий спад производст­ва за период 1989-1993 гг. оказался действительно очень крупномасштабным, срав­нимым, пожалуй, только с Великой депрессией 1929-1933 гг. Спад достиг особой глубины в Болгарии и Румынии - странах,по общему мнению, хуже подготовлен­ных к немедленным рыночным реформам и меньше продвинувшихся по пути ре­форм, нежели Чехословакия, Венгрия и Польша. Обращает на себя внимание и тот факт, что во всех рассматриваемых странах падение промышленного производства оказалось заметно глубже (приблизительно более чем наполовину) падения ВВП. В Болгарии и Румынии спад промышленного производства составил к концу 1993 г. 50%. Специалисты тем не менее сейчас склонны представлять происшедший спад как вполне естественный и неизбежный.

Одним из основополагающих предположений явилось то, что почти полная за­нятость в централизованно планируемой экономике обеспечивалась слабой трудо­вой дисциплиной, идеологической догмой о полной занятости при социализме и низкой зарплатой. Соответственно предсказывались широкомасштабные увольне­ния в переходный период. В то же время предполагалось, что возросший спрос на труд в сфере услуг и частном бизнесе поглотит значительную часть избыточной ра­бочей силы в промышленности, так что общий уровень безработицы останется умеренным. На практике в большинстве восточноевропейских стран незанятость существенно превысила 1/10 численности трудоспособного населения и остается на высоком уровне, несмотря на некоторое оживление экономики.

Поскольку основной причиной высокой безработицы был «переходный спад», оживление экономики в принципе должно было бы открыть возможнос­ти для решения или, по крайней мере, смягчения этой проблемы. К сожалению, взаимосвязь между уровнями производства и занятости не столь проста. Рассчи­тывать, что намечающееся в середине 90-х гг. экономическое оживление ради­кально изменит ситуацию на рынке труда, нельзя, поскольку масштабы создания новых рабочих мест будут в целом перекрыты притоком новых безработных из сферы образования (выпускников школ и вузов), перенаселенной деревни и су­жающегося госсектора. В результате, восточноевропейским странам, видимо, придется жить с двузначным уровнем безработицы еще несколько лет. [См. При­ложение.] Причем доля долгосрочной безработицы (более 12 месяцев) постепен­но растет, в Польше и Болгарии она уже близка к 50%. Другой тревожный факт - растущая незанятость молодежи, такая тенденция грозит им надолго остаться безработными.

Решение этой проблемы следует искать в структурной политике, нацеленной на улучшение функционирования рынка труда за счет устранения перекосов в формировании ставок заработной платы и доведения пособий по безработице до уровня средней зарплаты, увеличения межрегиональной и межотраслевой мо­бильности рабочей силы.

Последняя стадия развития системы централизованного планирования харак­теризовалась высокой инфляцией и повсеместным дефицитом. Либерализация цен и девальвация национальных валют усилили инфляционное давление.Напрактике «корректирующая» инфляция сильно зашкаливала за уровни, предусмо­тренные стабилизационными программами. В результате, основной задачей ре­формистских правительств стало восстановление основ ценовой стабильности. Как показал опыт, сбить инфляцию с почти гиперинфляционных значений до контролируемого уровня было относительно легко - при условии обоснованнос­ти, последовательности и четкой реализации антиинфляционных программ. Од­нако добившись снижения инфляции до среднегодового уровня 20—40%, большинство восточноевропейских стран, похоже, оказались неспособнымисбить ее дальше.

Известная устойчивость инфляции и ее «зависание» на так называемых «уме­ренных» значениях не поддаются объяснению с помощью стандартных теорий. Во всех рассматриваемых странах (за исключением Чехии, где инфляция дер­жится на самом низком уровне) рост предложения денег отстает от индекса по­требительских цен и потому не выступает инфляционным фактором.

Невозможно обнаружить и какой-то единой модели влияния бюджетного де­фицита: в Венгрии и Словакии при более крупном дефиците инфляция была ни­же, чем в Польше и Румынии. Во всех странах рост заработной платы находился под контролем, в целом отставая от роста цен. Даже «умеренная» инфляция, со­ставляющая от 10-12% в Чехии и Словакии, оказывает чрезвычайно негативное воздействие на страны с переходной экономикой. В таких условиях сохраняется высокий уровень номинальных и реальных процентных ставок, что ограничива­ет кредит и мешает экономическому оживлению, служит источником неуверен­ности для бизнеса и из-за нежелательных эффектов в распределении доходов может вызвать социальную напряженность.

По всей видимости, «умеренная» инфляция вызвана прежде всего инерцион­ными механизмами, такими как различные схемы индексации зарплаты и пенсий, частые подвижки валютного курса, периодические скачки цен на некоторые това­ры (прежде всего — на энергоносители и продовольствие), а также инфляционны­ми ожиданиями. Попытки остановить такую инфляцию с помощью стандартного инструментария денежных рестрикций (ставка процента и т. д.) в подобных усло­виях оказываются малоэффективными, особенно если страна ощущает значитель­ный приток краткосрочного капитала из-за рубежа (Чехия, Польша). Консерва­тивная денежная политика нужна по-прежнему, но ее необходимо сочетать с мерами, которые бы сбивали инфляционные ожидания, тормозя действие инерци­онных механизмов.

Реформаторы в восточноевропейских странах отчетливо видели слабости традиционных госпредприятий, а в долгосрочном плане разрешить проблему на­деялись через ускоренную приватизацию. Тем не менее, если судить по структу­ре пакетов стабилизационных мер, они базировались на предположении, что ре­акция на них со стороны госпредприятий будет такой же, как и в условиях развитой рыночной экономики. Это дает объяснение вялости реформирования госпредприятий на начальном этапе и медленных темпов приватизации. В ре­зультате, вместо прекращения неэффективного производства, увольнения избы­точной рабочей силы и реагирования на сигналы рынка стандартным, нацелен­ным на максимизацию прибыли способом госпредприятия пошли по пути завышения цен на свою продукцию, сохранения занятости и интенсивного лоб­бирования правительственной поддержки.

В чисто экономическом плане приватизация должна обеспечить более эф­фективное корпоративное управление и дополнительные источники финанси­рования. В рассматриваемых странах использовались две стратегии приватиза­ции: одна базировалась на свободном распределении госсобственности между всеми желающими, другая имела более коммерческий характер, и ее условия ва­рьировали в каждом конкретном случае. Однако, поскольку последний вариант носит «штучный» характер, приватизация всего госсектора займет долгое время.

Поэтому дилемма состоит в выборе между «широкой, но поверхностной» или «глубокой, но узкой» приватизацией. В любом случае завершение процесса по­требует немало лет.

Следует отметить, что важным уроком, вытекающим из опыта последних де­вяти лет, явилось то, что можно рекомендовать придерживаться компромиссной стратегии, сочетая элементы свободного распределения и коммерческой прода­жи, в том числе на условиях кредита (лизинг, товарный кредит и т.д.). Другой урок состоит в том, что скорость приватизационного процесса должна измерять­ся тем, насколько быстро на приватизированных предприятиях можно создать эффективное корпоративное управление. Поскольку этого нельзя добиться сра­зу, какое-то время должно сохраниться и продолжать работать немалое число госпредприятий.

Настоятельная потребность в радикальном реформировании всей финансо­вой сферы была признана только тогда, когда стало ясно, что банки и другие су­ществующие финансовые институты превратились в крупное препятствие на пу­ти перехода от плановой к рыночной экономике. Главные пороки финансовой системы включали в себя отсутствие многих важных институтов финансового посредничества (таких, как пенсионные и паевые фонды, специализированные кредитные и сберегательные организации, страховые фирмы, фондовый рынок), ограниченность ресурсов капитала у коммерческих банков, их чрезмерную зави­симость от небольшого числа клиентов (прежде всего - крупных госпредприя­тий), отсутствие опыта кредитных операций, несовершенство или отсутствие ра­зумного регулирования и контроля над банками.

Совершенно очевидной была слабость надзора за банковской системой: цен­тральные банки восточноевропейских стран придерживались довольно идеалис­тического подхода, полагая, что либеральной политики выдачи банковских ли­цензий в сочетании с высокими процентными ставками и (иногда) кредитными потолками будет достаточно для изменения поведения коммерческих банков. Другими важными последствиями отсутствия реформ в данной сфере стали до­роговизна и ограниченная доступность кредитов.

Отсутствие разумного регулирования и нарушенная система стимулов у мене­джеров сделали банки особенно подверженными коррупции и злоупотреблениям. Многочисленные финансовые скандалы, поразившие банковский сектор Венг­рии, Польши и, в самое последнее время, Чехии, показали, что качество банков­ского регулирования, надзора со стороны центральных банков и юридической ба­зы оставляет желать лучшего. Скандалы не только потрясли основы многих коммерческих банков и негативно повлияли на их клиентов, но и серьезно подо­рвали доверие общественности к рыночным институтам и к реформам в целом.

С самого начала осуществления реформ правительства восточноевропейских стран приписывали прямым иностранным инвестициям (ПИИ) ключевую роль в преобразованиях. Первоначальный оптимизм относительно ПИИ базировался на следующих отличительных чертах экономики восточноевропейских стран: доступность квалифицированной и дешевой рабочей силы, удобное географиче­ское положение вблизи западных рынков, ожидавшийся рост внутреннего спро­са и либеральное законодательство. На практике приток ПИИ за прошедшие го­ды оказался значительно меньше предполагавшегося и крайне неравномерно распределенным между отдельными странами. Более того, в 1994 г. наступила стагнация ПИИ, особенно ярко проявившаяся в Чехии и Венгрии,ранее лиди­ровавших во всем регионе по объему получаемых инвестиций. Четких объясне­ний этому нет. Как представляется, восточноевропейские страны обеспечивают иностранным инвесторам стимулы, вполне сравнимые с существующими на дру­гих формирующихся новых рынках. В то же время качество рабочей силы здесь выше. Причины могут быть связаны и с нестабильностью законодательной базы, политической и микроэкономической ситуации, а также - по крайней мере, в отдельных странах - с широким размахом профсоюзного движения, высокой активностью профсоюзов и традициями частых трудовых конфликтов (Польша).

Итогом девяти лет преобразований в странах Восточной Европы следует счи­тать создание предпосылок рыночного развития. И в то же время появились про­блемы, которые связаны с непредвиденными социально-экономическими из­держками трансформации и слишком медленным восстановлением уровня жизни. Поэтому требуется неординарная внутренняя политика, направленная на поддержание экономического роста и необходимых структурных сдвигов при обеспечении финансовой дисциплины и макроэкономической стабильности, более активное сотрудничество с мировым сообществом. Это определит скорость и прогресс реформ в предстоящие годы.

**Современное хозяйство развивающихся государств.**

**«Новые индустриальные экономики»**

Вследствие происшедшего после второй мировой войны распада колониаль­ной системы в мире появилось довольно большое количество молодых независи­мых государств. Вместе с тем речь идет в основном о странах афро-азиатского региона. Именно к этой группе государств было вполне применимо определение «освободившиеся страны». С течением времени эти страны стали рассматривать­ся в совокупности с латиноамериканскими государствами, обретшими полити­ческую независимость примерно на столетие раньше. Это позволило «сформиро­вать» общность**«развивающихся стран».**

Некоторые из молодых государств Азии и Африки в разное время принадлежа­ли к группе стран социалистической ориентации, однако большинство освободив­шихся в недавнем прошлом стран так же, как и многие латиноамериканские госу­дарства, продолжило свое развитие в рамках системы рыночных отношений.

Таким образом, несмотря на некоторую условность понятия «развивающие­ся страны» (PC), в эту группу ныне входит свыше 120 государств, получивших политическую независимость как в XIX веке, так и в XX веке - в первые десяти­летия после окончания второй мировой войны.

При всем разнообразии характеристик хозяйственной жизни PC все же вы­деляются определенные сущностные черты, которые позволяют рассматривать эти страны в качестве единой группы, причем обладающими сходными или сов­падающими интересами в сфере экономического и политического развития.

К такого рода чертам (признакам) стран развивающегося мира прежде всего относят: (1) переходный характер внутренних социально-экономических струк­тур (дуальность, многоукладность экономики PC); (2) относительно низкий в целом уровень развития производительных сил, отсталость сельского хозяйства, промышленности, сферы услуг;и, как следствие, (3) —зависимое положение в системе мирового хозяйства.

Классификации развивающихся стран посвящены многие исследования. В отечественной и зарубежной экономической литературе используются разно­образные подходы к проблеме группировки развивающихся государств на осно­ве достаточно широкого спектра качественных и количественных показателей.

Так, подразделение развивающихся стран осуществляется по таким инди­каторам, как уровень и темпы их экономического развития, положение и специализация в мировом хозяйстве, структура экономики, обеспеченность топливно-сырьевыми ресурсами, характер зависимости от основных центров со­перничества и т. п.

Такой подход позволяет экспертам ООН и других специализированных меж­дународных организаций классифицировать страны мира, в том числе и разви­вающейся зоны, по «синтетическому» (обобщающему) показателю среднедушевого производства валового внутреннего продукта. Среди развивающихся стран принято выделять экспортеров и неэкспортеров нефти, а также государства и территории, которые специализируются на экспорте готовых изделий.

Вместе с тем в***мировой системе рыночного хозяйства происходит дальнейшее усиление неравномерности хозяйственного развития отдельных стран и регионов. В связи с этим объективным процессом происходит дальнейшее углубление эконо­мической, политической и социальной дифференциации в развивающемся мире*.** Не­однородность этой зоны - традиционной пока периферии мирового хозяйства (при наличии тем не менее общих черт у развивающихся стран) — также ставит во­прос о классификации составляющих ее национальных экономик.

Опираясь на существующие в современной специальной литературе подходы к типологии развивающихся государств, представляется возможным (во многом условно) подразделить их следующим образом: верхний эшелон составляют**«но­вые индустриальные страны» - НИС** (или**«новые индустриальные экономики» — НИЭ),** далее следуют страны со средним уровнем экономического развития и, наконец, наименее развитые (или часто - беднейшие) государства мира.

Некоторая условность приведенного выше подразделения развивающейся зоны на группы стран обусловлена тем, что зачастую проведение четкого разгра­ничения между ними представляется весьма сложным, поскольку хозяйство каждой страны имеет свои черты и особенности, свой механизм подключения к системе международного разделения труда. Осуществить подобную классифика­цию позволяет лишь наличие ряда общих для каждой группы стран количествен­ных и качественных характеристик.

Выделение в среде развивающихся государств особой группы стран и терри­торий, которые получили название «новых индустриальных» и ныне составляют своего рода «элиту» развивающегося мира, произошло на протяжении последней трети XX столетия.

Эти государства отличаются в настоящее время более высокими (даже несмо­тря на кризисные явления конца 90-х годов) темпами экономического роста, чем многие промышленно развитые страны, а также и существенно более высо­ким уровне умственного развития по сравнению с основной группой развиваю­щихся стран.

К НИС относят такие страны и территории, как Республика (Южная) Корея, Тайвань, Гонконг (Сянган), Сингапур, Малайзия, Таиланд, Аргентина, Брази­лия, Мексика, а также некоторые другие государства, воспользовавшиеся накоп­ленным «первопроходцами» опытом форсированного экономического развития для реализации своих собственных «стратегий прорыва» в развитый мир. (В от­ношении некоторых НИС вместо слова «страна» часто применяется термин «территория». Так, Тайвань иногда рассматривается как часть Китая. Гонконг сохранял до середины 1997 г. статус колонии, которая перешла затем под юрис­дикцию КНР. Что же касается Республики Корея (РК), то эта страна появилась в результате разделения единого прежде корейского государства на две части -Северную и Южную.)

Появление феномена НИС отражало экстенсивный рост мировой рыночной подсистемы за счет подключения к ней субсистем.

По мнению ведущих специалистов [см., например, труды крупного россий­ского исследователя В.Д. Андрианова],***феномен НИС в мировом хозяйстве по своей значимости вполне сравним лишь с феноменом транснациональных корпо­раций.*** При этом обнаруживают и связь между данными явлениями: появление в мировой экономике ТНК явилось результатом развития производительных сил ***вглубь*,** а формирование НИС отражает тенденцию к росту производительных сил мирового рыночного хозяйства***вширь*.**

Эксперты отмечают также, что формационное развитие «новых индустриаль­ных стран» началось и продолжается в рамках мировой рыночной системы. При этом в силу ряда факторов НИС оказались в сфере особых экономических (а так­же политических) интересов ведущих держав, которые направляли в эти стреми­тельно прогрессирующие страны почти половину всех финансовых ресурсов, предназначенных развивающимся государствам.

В результате такого благоприятного для НИС стечения обстоятельств уже в 70-е и 80-е годы текущего столетия для их экономик были характерны сравни­тельно более высокие темпы хозяйственного роста, которые существенно (порой многократно) превышали аналогичные показатели большинства развивающихся и, тем более, индустриально развитых стран. До проявления в 1997-1998 годах крупных финансовых потрясений в регионе Юго-Восточной Азии, а позднее — и в мире, азиатские НИС демонстрировали, пожалуй, самые высокие темпы эко­номического развития в мировом сообществе.

Так, в частности,**Республика Корея** оказалась практически первой развива­ющейся страной, выбравшей в начале 60-х годов стратегию форсированного рос­та. Поэтому уже с 1962 года, когда постепенно обозначился поворот к новой хо­зяйственной стратегии, и до середины 90-х годов РК продемонстрировала одни из самых высоких в мире среднегодовых темпов экономического развития -7,4%. Это обстоятельство и позволило ей весьма существенно увеличить такой важный макроэкономический показатель, как подушевое производство валового внутреннего продукта — с примерно 70 долларов США в 1954 году до 10548 дол­ларов США в 1996 году (что явилось своеобразным «пропуском» страны в «раз­витый мир»).

Практически во всех «новых индустриальных странах» стремительный рост экономики в последние десятилетия обусловил увеличение абсолютных разме­ров ВВП, в том числе и на душу населения. По этим показателям НИС в целом также опережают основную массу освободившихся государств, а некоторые из них приближаются к промышленно развитым странам.

Иной вехой на пути форсированного роста «новых индустриальных стран» явилось изменение структуры национальных экономик, в частности создание в них сравнительно продвинутой, хотя и не всегда вполне гармонично развитой промышленной базы.

Специалисты выделяют следующие важнейшие этапы в эволюции хозяйства НИС: на первом этапе (конец 50-х - начало 60-х гг.) осуществлялось реформи­рование аграрного сектора; на втором (середина 60-х - начало 70-х гг.) - созда­ние импортзамещающих производств; на третьем (середина 70-х - первая поло­вина 80-х гг.) — форсированное развитие отраслей, ориентированных на выпуск экспортной продукции, и, наконец, на четвертом (с середины 80-х гг. до насто­ящего времени) — постепенное формирование собственного научно-техническо­го потенциала с опорой на соответствующие ресурсы из-за рубежа.

Наглядным примером этого стали сдвиги в динамике структуры производст­ва валового внутреннего продукта Республики Корея. Так, с начала 60-х годов более чем троекратно сократился удельный вес сельского хозяйства - с 37,0% в 1962 году до 10,8% в 1988 году и 6,6% в 1995 году. Доля сферы услуг, напротив, обнаруживала тенденцию к росту - с 46,7% в 1962 году до 56,9% в 1988 году и 66,2% в 1995 году. Однако наиболее существенным оказалось повышение удель­ного веса промышленных отраслей и, в первую очередь, обрабатывающей про­мышленности. Доля последних в производстве ВВП РК увеличилась с 14,4% в 1962 году до 31,6% в 1988 году и, хотя она в текущем десятилетии несколько со­кратилась, до сих пор составляет свыше одной четверти - 26,9%.

Быстрое и успешное развитие южнокорейской промышленности явилось следствием достаточно смелой и продуманной стратегии ее эволюции.

Как известно, до 1945 года, то есть к моменту, когда произошло политичес­кое и экономическое освобождение страны от Японии, существовало лишь не­сколько видов национальных промышленных производств. Поэтому очевидной была слабость ее промышленной базы. Ввиду существовавшей тогда ограничен­ной емкости внутреннего рынка вполне логичной и перспективной оказалась принятая ориентация на приоритетное развитие экспортных производств.

Начало процессу индустриализации положило развитие трудоемких отраслей легкой промышленности. Так, прежде всего развивалось текстильное производ­ство. В последующем, по мере продвижения по намеченному пути, прошел этап становления тяжелой промышленности. На долю этих отраслей и химической промышленности в 80-х годах приходилось свыше половины производимой в обрабатывающем секторе РК продукции, а в 1996 году - уже 76,2%.

Заметное развитие получили и другие виды производств в таких отраслях, как машиностроение и изготовление различного промышленного оборудования. В конце 80-х годов одним из наиболее динамично развивающихся секторов юж­нокорейской промышленности стали электроника, судостроение, автомобилест­роение. Резко возраставшее производство автомашин было ориентировано на ус­тойчивый спрос как в собственной стране, так и за рубежом. Кроме того, важное место в экономике РК заняла нефтехимия, включая переработку нефти; продол­жается развитие современных национальных производств в цементной и сте­кольной, керамической и обувной, пищевкусовой отраслях промышленности.

Ныне практически во всех НИС ведущей отраслью хозяйства стала обраба­тывающая промышленность. В этих странах обозначились и более высокие тем­пы прироста производительности труда в данной отрасли, особенно по сравне­нию с другими странами развивающейся зоны, причем в ряде НИС этот показа­тель вполне сравним с аналогичным в промышленно развитых странах.

Кроме того, во многих НИС набирает силу процесс структурной перестрой­ки экономики, направленный на увеличение доли наукоемкой продукции в про­мышленном производстве.

Действительно, высокие темпы экономического развития РК в первой поло­вине 90-х годов были достигнуты преимущественно за счет наращивания произ­водства и экспорта в электронной и электротехнической промышленности при резком наращивании капиталовложений в модернизацию и расширение произ­водственных мощностей.

Это обеспечивается постоянным возрастанием в НИС абсолютных и относи­тельных показателей расходов на научно-исследовательские и опытно-конст­рукторские разработки (НИОКР).

Несмотря на то, что объемы подобных вложений увеличились в РК за полто­ра десятилетия примерно в 20 раз, достигнув к 1995 году 9,8 млрд. долларов США, они все еще существенно отстают от подобных инвестиций в промышленно раз­витой зоне (для сравнения: в этот период они составляли в США 169,1 млрд. дол­ларов, в Германии - 49,8 млрд. долларов и во Франции -31,6 млрд. долларов США). Но весьма показательно, что по удельному весу таких расходов в ВВП Ре­спублика Корея вплотную подошла к ведущим державам с показателем 2,3% (в США - 2,44%; в Германии - 2,57%; во Франции - 2,4%).

При этом по производству отдельных видов промышленной продукции (вклю­чая и наукоемкую) НИС смогли выйти на достаточно заметные позиции в миро­вой экономике. Так, уже к середине 90-х гг. РК прочно удерживало 2-е место в ми­ровом судостроении, южнокорейское производство полупроводников находилось на 3-й позиции в мире, а такие отрасли южнокорейской промышленности, как электроника, нефтехимия и текстильное производство, закрепились на 5-м месте в мировой иерархии, национальное автомобилестроение, а также металлургичес­кое производство РК — на 6-й позиции в мировой «табели о рангах».

Кроме вышеназванного, на современном этапе в экономическом развитии «новых индустриальных стран» обозначились некоторые явления и тенденции, характерные для более зрелой стадии развития рыночных отношений. Так, ак­тивно протекает процесс концентрации производства и капитала, слияние бан­ковского и промышленного капитала, формируется национальный финансовый капитал. Ныне деятельность национальных корпораций зачастую принимает международный характер, а в наиболее продвинутых НИС образовались транс­национальные корпорации, по масштабам своих операций не уступающие ТНК ведущих держав мира.

К середине 90-х гг. среди наиболее крупных ТНК имелись и «выходцы» из «но­вых индустриальных стран» Азии и Латинской Америки. Список таких ТНК воз­главляли «Дэу» (Республика Корея), «Хатчисон Уампу» из Гонконга и «Семекс» из Мексики.

С точки зрения страны базирования среди данной группы ТНК были наибо­лее заметны корпорации из Южной Кореи и Тайваня (по 8 из каждой страны). В отраслевом разрезе наивысшие показатели транснациональности имели фир­мы строительной и электронной индустрии.

Ныне на 50 крупнейших ТНК из рассматриваемой группы стран приходится не менее 10% общего объема зарубежных капиталовложений фирм, базирую­щихся в этих странах. При этом доля зарубежных продаж в общем объеме их продаж уже весьма высока (30%), но доля зарубежных активов все еще относи­тельно невелика (9%). Соответственно интегральный индекс транснационально­сти у ТНК из этих стран (21%) практически вдвое ниже, чем у первой сотни ТНК мира (42%). Несомненно, этот факт прежде всего объясняется краткостью исто­рии транснационализации крупного капитала стран развивающегося мира, и, в частности, «новых индустриальных стран». Тем не менее ТНК из рассматривае­мых стран планируют дальнейшую интернационализацию своих операций.

Среди причин, обусловивших в последнее время столь интенсивное развитие зарубежной инвестиционной деятельности отдельных стран (и компаний), сле­дует выделить такие, как давление конкуренции, новые технологии, поддержка правительств.

Кроме того, и региональные группировки достаточно активно содействуют притоку инвестиций, способствующих дальнейшей глобализации бизнеса. В числе таких группировок присутствуют азиатские - АСЕАН и АТЭС.

Таким образом, формирование сравнительно развитой промышленной базы позволило НИС эффективно развивать и их внешнеэкономические связи и, в первую очередь, экспортно-импортные контакты. В последние десятилетия про­дукция обрабатывающей промышленности «новых индустриальных стран» весь­ма интенсивно завоевывает мировые рынки, поскольку их товарный вывоз по­стоянно отличает довольно высокая конкурентоспособность. Азиатские НИС занимают, как правило, первые места в престижных мировых рейтингах. Так, в середине 90-х гг. в «пятерку» наиболее конкурентоспособных экономик входили США, Сингапур, Япония, Гонконг и Германия.

Ныне НИС превратились в крупнейших производителей и экспортеров не только обуви, одежды, текстильных изделий, но также бытовой и промышленной электроники, персональных компьютеров, продукции химии и нефтехимии, лег­кового автомобилестроения, прочих видов высокотехнологичных товаров. Как констатируют эксперты, «новым индустриальным странам» удалось не только найти свою нишу на мировом рынке, но и несколько потеснить своих более име­нитых конкурентов из промышленно развитой зоны. Следовательно, со временем эта группа стран сможет стать новым фактором развития мировой экономики. Влияние НИС на динамику и происходящие ныне сдвиги в географической и то­варной структуре международной торговли в частности, а также эволюцию миро­хозяйственных связей в целом на протяжении 80—90-х годов текущего столетия обнаруживает тенденцию к возрастанию.

В целом, для «новых индустриальных стран» азиатского региона своего рода катализатором внутрихозяйственного развития стали рост и диверсификация их внешнеэкономических связей. Так, для этих НИС характерны достаточно высо­кая экспортная и импортная квота, рост их удельного веса в мировой торговле.

Согласно оценкам экспертов, уже в первой половине 90-х годов по суммарной стоимости своего товарного экспорта НИС превзошли многие ведущие державы мира (кроме США и ФРГ); кроме того, на НИС приходилась примерно половина всего вывоза из развивающихся государств. К концу текущего столетия эти стра­ны превратились в крупнейших поставщиков на мировой рынок обуви, одежды, текстильных изделий, бытовой электронной аппаратуры, персональных компью­теров, легковых автомобилей и других видов высокотехнологичной продукции.

Особенно заметными оказались успехи Республики Корея в этой сфере. Форсированное развитие ее внешнеэкономических связей позволило РК к сере­дине 90-х годов уверенно занять престижное 13-е место в мире по стоимостному объему своего внешнеторгового оборота. В не столь отдаленном будущем этой стране, возможно, удастся выполнить свою стратегическую задачу и войти в пер­вую «десятку» крупнейших торговых наций мира.

На современном этапе важнейшей статьей товарного экспорта практически всех НИС стали изделия обрабатывающей промышленности. По объему реали­зации на мировом рынке таких товаров, как обувь, одежда, текстиль, отдельные виды электронных и электротехнических изделий, НИС смогли обогнать многие промышленно развитые державы, которые и стали основными импортерами го­товых изделий из «новых индустриальных стран».

Кроме того, в последние десятилетия расширяется участие «новых индустри­альных стран» и в международном движении капитала. Прямые зарубежные ин­вестиции начинают дополняться вывозом капитала в ссудной форме. НИС по­степенно втягиваются в борьбу за сферы приложения капитала.

Если ранее прежде всего в НИС направлялась большая часть финансовых ре­сурсов в виде прямых инвестиций и ссудного капитала, в приоритетном порядке осуществлялись поставки машин, оборудования, современной техники, техноло­гии, «ноу-хау» из стран развитой зоны, то ныне промышленно развитые государст­ва превратились в основных внешнеторговых партнеров «новых индустриальных стран» и становятся важной сферой приложения национального капитала НИС.

Специалисты отмечают сохраняющуюся на современном этапе в системе ми­рохозяйственных связей «новых индустриальных стран» все еще высокую степень зависимости их от основных центров соперничества (Западная Европа — Япо­ния — Северная Америка). По мнению экспертов, подобная зависимость со време­нем сможет плавно трансформироваться в асимметричную взаимозависимость, постепенно тяготеющую к равнополюсной. Таким образом, начиная с 80-х годов текущего столетия постепенно меняется место НИС и в мирохозяйственных свя­зях, где им удалось найти свои «ниши», и в современной мировой экономике.

Признанием их возросшей роли в мировом хозяйстве стали такие шаги, как ***принятие Мексики***(первой развивающейся страны)***весной 1994 г., а в конце 1996 г. и Республики Корея в члены престижного элитарного клуба промышлен­но развитых стран***— Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Что касается региональных особенностей «прорыва» НИС, то приоритет яв­но остается за более «активной» в мировой экономике и более многочисленной азиатской группой «новых индустриальных стран», стратегии экономического развития которых опирались на экспортноориентированное производство преж­де всего готовых изделий.

По многочисленным прогнозам специалистов, XXI век станет именно периодом азиатско-тихоокеанской мощи. Если понимать термин**«азиатско-тихоокеанский регион» (АТР)** несколько более узко, ясно, что наиболее динамичной становится группа государств Восточной и Юго-Восточной Азии, которую возглавляет Япония и следующие за ней Республика Корея, Сингапур, Тайвань и позднее присоединившиеся Малайзия, Таиланд, Филиппины и Индонезия. Именно в этом субрегионе и формируется ныне обширное азиатское «технологическое пространство».

Несколько более скромных результатов в своем хозяйственном развитии до­бились страны**Латинской Америки,** которые пережили три «большие экономи­ческие волны», знаменовавшие крутые повороты в их экономической стратегии. Начавшая набирать силу еще в прошлом столетии волна либерализма и свобод­ной торговли привела к тому, что латиноамериканские государства оказались в роли поставщиков сырья на мировой рынок. К концу 20-х годов эта волна исчер­пала себя. Чрезвычайно разрушительный для Латинской Америки мировой эко­номический кризис 1929-1933 гг. подвел черту под режимом открытой экономи­ки, положив начало новой «большой волне» — на этот раз государственного регулирования, этатизма.

Продекларированная здесь защита внутреннего рынка в целом содействова­ла диверсификации структуры национального хозяйства, ослабив воздействие на него внешних процессов. На втором гребне этой протекционистской волны, уже после второй мировой войны, сформировался сильный госсектор, включавший базовую инфраструктуру и капиталоемкое производство; был расчищен путь слабому тогда местному частному капиталу. «Скотоводческие» и «банановые» в прошлом республики при активной политике государства превратились в аграрно-промышленные страны, способные вести более независимый диалог с миро­выми индустриально-финансовыми центрами. (Так, на рубеже 40-50-х годов специалисты изучали «аргентинский прорыв», в 60-70-х годах — «бразильское чудо».) Тем самым удалось избежать возникновения весьма вероятных масштаб­ных гражданских конфликтов.

Тем не менее и Латинской Америке пришлось испытать на себе сложности роста. Ставшую хрестоматийной формулу эволюции можно было бы представить так: достижения и успехи госсектора - переоценка роли государства и нараста­ние самодовольства - гипертрофия госрегулирования и снижение эффективно­сти госпредприятий - рост бюрократии и коррупции - увеличение бюджетного дефицита и инфляция - падение престижа протекционизма и госсектора.

Понятно, что госсектор, как и любая другая структура, для своего успешного функционирования нуждается в постоянной корректировке в ответ на возникаю­щие кризисы, ибо в противном случае он коснеет и из стимулятора роста превра­щается в тормоз. Расходы на поддержание убыточных госкомпаний стали ложить­ся тяжким бременем на национальные финансы, появившиеся на континенте «затратные экономики» порождали социальную неустойчивость. Все явственнее ощущалась потребность в новом экономическом курсе, поскольку стабильность экономики кроется прежде всего в постоянном движении и обновлении.

Так, с середины 70-х годов первый эшелон латиноамериканских стран (Чи­ли, Уругвай и Аргентина) декларировал переход к новой стратегии развития -либеральной, вернее - неолиберальной (чтобы провести различие между старым и современным либерализмом), которую намеревались реализовать пришедшие к власти военные хунты. Однако понадобился глубокий затяжной кризис начала 80-х годов, самый острый с периода «Великой депрессии», чтобы, наконец, обо­значилось крупномасштабное переключение на иные подходы. Так завершился полувековой цикл государственного патронажа, знавший периоды и подъема, и упадка.

Провозглашенный переход к неолиберальному курсу означал резкое сокра­щение вмешательства государства в инвестиционные, кредитные, валютные и внешнеторговые операции и, конечно, сужение его участия в собственно пред­принимательской деятельности. Ключевой реформой стала приватизация, при­званная расширить пространство для частной инициативы. Начавшись с разго­сударствления второстепенных объектов, она постепенно охватывала все более крупные предприятия. Качественная структуризация экономики обозначилась на рубеже 80-90-х годов, когда наметился переход в частный сектор крупнейших госкомпаний региона, в том числе в базовых отраслях производства.

Как известно, реформирование экономики на этом, первом этапе оказалось либо малоуспешными (Чили), либо вовсе провалилось (Аргентина, Уругвай). Де­ло в том, что реформы проводились преимущественно в рамках военно-дикта­торских режимов, их творцами были «экономисты в мундирах» и суть преобра­зований сводилась в основном к возврату национализированной собственности прежним владельцам и либерализации внешнеэкономической деятельности. Кроме того, перемены проходили в атмосфере взаимного отчуждения народа и власти. Некоторые из преобразователей в дальнейшем были не только подверг­нуты резкой критике, но и даже преданы суду, как, например, в Аргентине.

К настоящему времени процесс приватизации почти завершен в Чили и Мек­сике, близится к концу в Аргентине и Перу, находится на подъеме в Уругвае, Эк­вадоре и других странах. Уже сейчас можно подвести первые итоги реформиро­вания, выявить его некоторые положительные аспекты и неудачи.

Странам Латинской Америки в основном удалось преодолеть последствия тя­желого экономического кризиса начала 80-х и приступить к перестройке нацио­нальных хозяйственно-технологических структур. Хотя суммарные темпы роста региона в 1991-1994 гг. составляли в среднем 3% в год (в конце 80-х годов - ме­нее 1%), некоторые страны (Чили, Аргентина, Перу, Венесуэла, Уругвай, Панама, Доминиканская республика и другие) достигали 4-8%. Если в 1990 г. еще остава­лось шесть стран с отрицательным приростом валовой продукции, то в последую­щие годы их число сократилось до 2-3 (включая Никарагуа и Гаити). Возрос внешнеторговый оборот, бегство капиталов за рубеж сменилось их притоком, по­высилась общественная производительность труда, по типу дальневосточных «ти­гров» появились латиноамериканские «ягуары» и «пумы». Поворот в сторону де­мократии (например, в Чили) совпал по времени с достижением экономической стабилизации. Подъем был в немалой степени связан с приходом к власти энер­гичных и профессионально подготовленных глав государств, а также компетент­ных министров экономики и финансов, многие из которых получили образование за границей, в том числе в престижных американских университетах.

Немалую роль сыграла и помощь, оказанная традиционными партнерами, главным образом США, не желавшими иметь под боком нестабильных и беспо­койных соседей. Когда стало ясно, что реформирование в Чили в годы правле­ния генерала Пиночета, несмотря на рекомендации экспертов чикагской школы, не приносит успехов, США оказали ей массированную финансовую помощь. Неоднократно финансовые вливания предпринимались в соседнюю Мексику, социально-экономическое состояние которой непосредственно отражается на благополучии США (в том числе на динамике нелегальной иммиграции). Так, в 1994 г. США предоставили ей кредиты после восстания на юге страны, а позднее - после политических волнений. В целях укрепления стабильности, в част­ности финансовой (для поддержания национальной валюты), помощь оказыва­лась Аргентине, Перу и другим государствам.

Кроме того, Испания в интересах сохранения давних торгово-экономических отношений со странами региона списала в 1992 г. (празднование 500-летия открытия Америки) их долги на сумму в 5 млрд. долларов.

Как известно, среди главных целей реформ выделялось оздоровление финан­совой системы, преодоление инфляции, а в ряде стран и гиперинфляции. Свое­го максимума инфляция достигла в 1989 и 1990 гг., когда ее уровень составил 1200%, а в отдельных странах - даже 5000-8000% (Никарагуа, Перу, Аргентина и Бразилия). В этой проблеме сконцентрировались главные беды экономики и общества - ослабление предпринимательской деятельности и мотивации к тру­ду, приоритет быстрой и нередко сомнительной наживы и т. д.

Существенную роль в санации финансовой системы в Чили (1990 г.), Аргенти­не (1992 г.) и Мексике (1993 г.) сыграла автономизация центральных банков этих стран, придание им независимого по отношению к исполнительной власти стату­са. В Аргентине были установлены четкие пределы кредитования центральным банком правительства в части его бюджетных расходов, главной задачей банка ста­ло поддержание национальной валюты как основы финансовой нормализации (установленный в 1991 г. паритет песо и доллара сохраняется и в настоящее вре­мя). Годовой уровень инфляции в стране с 1993 г. выражается однозначной циф­рой. Реформирование бюджетной системы Перу, укрепление валютной сферы (международные резервные активы в 1994 г. составили сумму в 5 млрд. долларов, крупнейшую в истории страны) позволили снизить уровень инфляции с 7000% в 1990 г. до 20% в 1994 г.

Немалый вклад в обуздание инфляции, увеличение доходной части госбюд­жета внесли налоговые реформы. Новые налоговые правила предусматривают более простое, равномерное и в то же время дифференцированное налогообло­жение, что помогло расширить число лиц, уплачивающих налоги, и увеличить суммы платежей. В Аргентине, где количество налогов сократилось с 25 до 5 при среднем уровне обложения в 30%, за 1989-1993 гг. удвоилась численность граж­дан, вносящих налог на прибыль, а сумма поступлений возросла в полтора раза. Еще существеннее увеличились платежи в счет налога на добавленную стои­мость, что в итоге позволило впервые за многие годы сбалансировать бюджет. В Мексике налогами стали облагать прежде всего активы, а не легко скрываемые прибыли. Причем в Аргентине злостным неплательщикам может грозить тюрем­ное заключение.

Переход к реформам и их реализация происходят всюду по-разному и от­нюдь не гладко. В Мексике им предшествовала разработка ряда общенациональ­ных и отраслевых планов и программ развития, в результате чего экономическая трансформация протекала в рамках конституции и на основе преемственности. В Боливии преобразования экономики развернулись в ситуации глубокого фи­нансового кризиса, который развивался на фоне серии государственных перево­ротов. В Уругвае изменение экономической стратегии было предпринято после того, как общество перешло от военного правления к гражданскому.

Проведение приватизации наиболее системно осуществлялось вЧили**,** Мек­сике и, возможно, в Аргентине, где передача в частные руки госкомпаний про­ходила в основном в соответствии с планами, хотяне обошлось и без отдельных нарушений сроков. Однако в Аргентине, Уругвае, Боливии растет беспокойство поспешностью, с которой переходят в частную сферу государственные компа­нии, что не позволяет обеспечить оптимальные для общества и государства усло­вия сделок.

Источником социального недовольства стал переход к частным владельцам тех госкомпаний, которые доказали свою способность работать в рыночном ре­жиме и приносить прибыль. Причем немалое число убыточных госпредприятий становились доходными именно в тот период, когда было объявлено о намере­нии их приватизировать. Это свидетельствовало о наличии у них существенного рыночного потенциала и об их способности работать эффективно. Активное движение против приватизации подобных компаний развернулось в 90-е гг. в Уругвае и Парагвае. Новый президент Чили объявил главным направлением сво­ей деятельности «модернизацию страны», подчеркнув, что приватизация не должна стать самоцелью, а это означает, что в частные руки следует передавать только нерентабельные предприятия. Приносящие прибыль и стратегически важные для страны отрасли и компании надлежит оставлять под контролем го­сударства.

Как свидетельствует латиноамериканский опыт, сильнейшим тормозом на пути преобразований социально-экономического характера является наличие у той или иной страны крупного внешнего долга. Достигая критической массы (у каждой страны она своя - в зависимости от ее потенциала), он начинает ог­раничивать свободу действий государства, выбора собственной стратегии разви­тия. Так, приватизация в Парагвае, Боливии, Панаме и ряде других стран нача­лась, по существу, после того, как МВФ поставил в качестве своего условияих кредитования развертывание процесса разгосударствления экономики.

На современном этапе свыше десяти стран региона не в состоянии своевре­менно уплачивать проценты по внешней задолженности. Этим должникам осо­бенно трудно выстраивать оптимальную (с точки зрения национальных интере­сов) экономическую политику. Так, относительно медленный ход преобразований в Бразилии, их пробуксовка в Эквадоре были обусловлены в немалой степени на­личием крупного внешнего долга.

Проблематична и ситуация в сфере внешней торговли, которая в новой стра­тегии призвана стать основным двигателем экономического роста. Между тем либерализация внешней торговли привела не только к ее крупному и растущему дефициту (в Аргентине 2,7 млрд. долларов в 1992 г. и 3,4 млрд. долларов в 1993 г.), но и к наплыву на местный рынок товаров, которые теснят национальную про­дукцию как в сфере промышленности (закрытие ряда металлургических, текс­тильных и других предприятий в Мексике), так и сельского хозяйства. В Колум­бии, Венесуэле, некоторых других странах производство пшеницы, риса, отдельных других культур, которое ранее не только удовлетворяло внутренние потребности, но и обеспечивало экспорт, в нынешних условиях стало сокра­щаться. Суммарный дефицит платежного баланса региона по текущим операци­ям увеличился с 6 млрд. долларов в 1990 г. до 43 млрд. долларов в 1993 г.

Производство в этих странах, за исключением Чили и Мексики, либо модер­низируется слабо (Аргентина, Бразилия), либо не модернизируется совсем,что предопределяет низкую конкурентоспособность экспортных товаров (например, аргентинских и бразильских автомобилей).

Существенную опасность для успеха проводимой экономической трансфор­мации представляют сопряженные с ней социальные издержки. Преобразования в экономике зачастую осуществляются в отрыве от социальной сферы, то есть с нарушением системного подхода к реформированию. Значительный уровень со­циальной напряженности в Латинской Америке в немалой степени предопреде­лен тем, что в условиях развернувшейся «рыночной революции» из двух моделей развития - европейской с ее определенной заботой о слабых и проигравших и американской, для которой характерны большая конкурентность и жесткость, -была избрана (не без давления извне) последняя. А это означает, что в Латин­ской Америке, кроме всего прочего, идет смена цивилизационных ценностей, духовных ориентиров, что не может проходить просто и безболезненно.

Современный этап реформирования и его ближайшие перспективы были концептуально оформлены на последних сессиях**Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибских стран (ЭКЛАК),** где экспертами ре­гулярно обобщается региональный опыт развития.

Примечательно, что в последнее время даже эксперты МВФ и МБРР, стре­мящиеся поддержать в регионе престиж своих рекомендаций и неоднократно подвергавшиеся суровой критике, стали следить за тем, чтобы в стабилизацион­ных программах были представлены социальные аспекты и содержались меха­низмы «социального выравнивания».

На современном этапе Латинская Америка переживает сложный период ком­плексных структурных преобразований, для которых характерно нетрадицион­ное решение экономических, политических, социальных, институциональных и культурных проблем. Для успешного продвижения реформ созданы и опреде­ленные политические предпосылки, прежде всего в виде демократических режи­мов почти во всех странах. Выяснилось, что успехов добились те страны, к руко­водству в которых пришли не политики традиционного склада, а интеллектуалы, лидеры нового типа, которым удалось добиться национального согласия. Кон­фронтация, как и шоковая терапия в ее чистом виде (разновидность экономиче­ского насилия), хотя и может дать кратковременный эффект, в долгосрочной перспективе таит в себе немало опасностей.

Сегодня по-разному оценивается текущая ситуация в Латинской Америке. Диапазон суждений варьируется от «экономического чуда» и «десятилетия на­дежд» до «потерянного времени».

Но реальность такова, что стабильный экономический рост, наблюдавшийся в последние годы в странах Латинской Америки, прекратился и грозит перерас­ти в застой. Падение деловой активности в Бразилии (свыше 40,0% ВВП регио­на) и Аргентине может привести в 1999 г. (впервые после 1990 г.) к сокращению совокупного валового продукта региона в целом. Это вероятно после того, как темпы его роста упали с 5,0% в 1997 г. до 2,5% в 1998 г. И хотя вызванные фи­нансовым кризисом в Бразилии проблемы оказались менее серьезными, чем предполагалось ранее, ряд факторов в мировой экономике осложняет быстрое оживление хозяйственной жизни латиноамериканских государств.

Среди таких факторов эксперты***Института международных финансов***(«IIF») выделяют сохранение в последние годы на низком уровне мировых цен на сырьевые товары (нефть, медь, кофе и др.), важные для благосостояния стран региона, снижение объемов внешнего финансирования (с 83 млрд. долларов в 1998 г, до 51 млрд. долларов в 1999 г., в том числе прямых иностранных инвести­ций - до 39 млрд. долларов против 49 млрд. долларов в 1998 г. и 50 млрд. долларов США в 1997 г.) и сравнительно высокий уровень процентных ставок.

Но по мере роста спроса на заимствованные средства в регионе увеличивают­ся затраты на обслуживание задолженности, а это порождает сомнения в способ­ности латиноамериканских стран своевременно мобилизовать средства для вы­равнивания дефицитов платежных балансов по текущим операциям и выплат в счет погашения долгов. И хотя, согласно оценке, в притоке частных капиталов в регион преобладает прямое инвестирование, совокупная внешняя задолжен­ность стран Латинской Америки в 1998 г. повысилась на 9,7% - до 696,5 млрд. долларов США.

Но в целом еще рано подводить окончательные итоги преобразований и хо­да экономического развития латиноамериканских стран, перед ними стоит не­мало нерешенных проблем, могут появиться и новые. Однако регион пришел в движение, стал динамичным. В концептуальном плане здесь просматривается отход от крайностей не только протекционизма, но и неолиберализма, движение к центру, золотой середине. Эти тенденции, по-видимому, и ознаменуют вступ­ление Латинской Америки в новое столетие.

Немало сложных проблем стоит и перед**развивающимися странами Африки.**

Охватившая Африканский континент в первые годы после провозглашения не­зависимости эйфория вскоре сменилась глубоким разочарованием. Надежды на то, что независимость придаст импульс экономическому росту и развитию не оп­равдались.

В середине 90-х гг. ***на долю африканского континента, где проживает более 11% населения Земли, приходилось лишь около 5% мирового производства****.*

Необходимо учитывать, что в геополитическом, экономическом и цивилиза-ционном отношении Африка состоит из двух достаточно различных субрегионов: территории, расположенной к югу от Сахары, и Северной Африки, типологичес­ки более близкой Ближнему Востоку. На континенте сосредоточено большинство беднейших государств планеты (32 из 52 стран региона относятся к группе «наи­менее развитых стран мира») и их положение остается крайне неблагополучным.

Несмотря на значительный приток средств - а доля континента в получении мировой помощи возросла с 17% в 1970 г. до 38% в начале 90-х годов - условия жизни населения Африки неуклонно ухудшаются. Доход на душу населения со­кращался в среднем на 1,1% ежегодно с 1982 по 1992 гг. по сравнению со средне­годовым приростом в 0,8% во всей группе развивающихся стран и в 6,4% в восточ­но-азиатском регионе. А общее падение ВВП на душу населения за период 1980-1992 гг., по оценке экспертов, составило 15%. В результате, этот показатель сейчас примерно соответствует уровню конца 60-х годов, то есть Африка - конти­нент, который за предыдущее десятилетие становился не богаче, а беднее.

В интересах преодоления этой тенденции Мировой банк и другие международ­ные экономические организации, а также и Советский Союз, в 60-е годы в каче­стве спасательного круга выдвинули идею опирающегося на государственный сек­тор «планированного развития». Когда попытки ее реализации провалились, в 70-е годы были предприняты шаги по внедрению доктрины «основных нужд», или «основных потребностей». Но и эта доктрина не позволила сдвинуть решение задач экономического развития африканских государств с мертвой точки.

Поэтому в 80-е годы Международным валютным фондом предлагалась идея необходимости для стран Африки «структурной корректировки», или политики реформ, направленных на либерализацию хозяйственной деятельности, а также отказа от государственного вмешательства в экономику и всемерного развития рыночных основ хозяйствования и стабилизации финансовой системы.

Если в моделях 60-70-х годов основное внимание уделялось количествен­ным показателям роста, которые зависели от уровня капиталовложений, удель­ного веса экспорта и импорта в ВВП и т.п., то в рекомендациях МВФ наиболее важными были качественные преобразования в экономике: совершенствование аппарата управления, обеспечение эффективности производства, ограничение роли государства как активного субъекта экономического влияния, развитие ры­ночных отношений. Ставилась задача резко уменьшить долю государственного сектора в экономике посредством продажи акций государственных предприятий частному сектору и создать условия для перевода экономической деятельности преимущественно на частнопредпринимательскую основу. По замыслам экспер­тов МВФ, именно на частный сектор была возложена историческая миссия по выводу африканских стран из экономического тупика.

Имея в виду, что в прошлом предоставляемая странам Африки на реализа­цию конкретных хозяйственных задач внешняя помощь обычно оказывалась не­эффективной, а зачастую и просто разворовывалась, МВФ, чтобы предотвратить разбазаривание средств, стал выдвигать более жесткие требования, фактически устанавливая контроль за действиями правительств-должников.

На протяжении ряда лет на Африканском континенте обозначились позитивные сдвиги в области экономики. Так, по данным ЭКА, в 1996 г. ВВП в африканских странах возрос на 2,3% по сравнению с 1995 г. Впервые после 1992 г. был зарегист­рирован экономический рост в наиболее отсталых африканских странах. 33 наиме­нее развитых государства континента добились 2 - 4 процентного уровня роста.

Среднестатистические показатели скрывают заметные различия в динамике экономического роста отдельных стран. Ведь по размерам территории, по чис­ленности населения, уровню экономического развития и многим другим пара­метрам африканские государства весьма неоднородны.

Сравнительно более полное представление о реальных масштабах происходя­щих на континенте сдвигов дает следующая статистика: 8 африканских стран до­стигли или превысили темпы экономического роста в 6%, в 19-ти странах колеба­ния были в пределах 3 - 6%, в 23 экономический рост находился на отметке 0 - 3%. В трех случаях зафиксированы отрицательные экономические показатели.

Наибольших успехов добились малые страны: Маврикий, Ботсвана, Сей­шельские Острова, Свазиленд, Лесото и некоторые другие. Из числа средних стран можно отметить Гану и Уганду, где произошло определенное улучшение экономического положения. По оценке, темпы роста в Гане могли достичь 4,7%, Кот-д'Ивуар - 4,5; Зимбабве - 4,0; Кении - 3,6; Нигерии - 3,5%.

Примечателен факт, что в 27 африканских странах темпы экономического роста опережали темпы прироста населения. Это свидетельствует о благоприят­ных возможностях для оздоровления экономики. Позитивные перемены обозна­чились в горнодобывающей и обрабатывающей отраслях промышленности. Эта тенденция косвенно подтверждается повышением внутреннего спроса и увели­чением личного потребления, некоторым расширением использования матери­альных ресурсов в госсекторе и ростом валовых внутренних капиталовложений.

Специалисты ЭКА делают довольно оптимистичные прогнозы относительно развития экономики африканских стран на ближайшую перспективу. По их оценкам, совокупный ВВП Африки в 1996 г. должен возрасти примерно на 2,9%, что примерно на 0,6% больше по сравнению с предшествовавшим годом. Для бо­лее развитого южноафриканского региона прирост оценивался в 7%, для наиме­нее развитых стран — в 1,5%. Эксперты Мирового банка в своих среднесрочных прогнозах еще более оптимистичны и предсказывают, что в 1996-2005 гг. еже­годные темпы прироста ВВП в Африке составят в среднем 3,8%. Имеются также оценки, что на рубеже веков африканские страны в состоянии обеспечить рост ВВП на уровне 5—6% в год. С середины 90-х годов политика приватизации несет в себе потенциал ускорения экономического роста. Но было бы упрощением считать, что осуществление этой политики может стать панацеей от экономиче­ской немощи Африки.

Тем не менее характер и темпы экономического роста африканских стран на­ходятся под воздействием ряда сдерживающих факторов, среди которых, помимо негативного влияния расточительного государственного сектора и неразвитой экономической инфраструктуры, следует назвать внутреннюю политическую не­стабильность, межгосударсгвенные конфликты, сокращение притока финансовых ресурсов извне, ухудшение условий торговли, затруднение доступа к международ­ным рынкам.

Так, на протяжении десятилетий африканский континент находился в эпицен­тре бурных политических, военных, этнических и прочих конфликтов, что самым негативным образом отразилось на состоянии и развитии экономики. В отличие от предшествовавших трех десятилетий 90-е годы ознаменовались заметным улуч­шением политической ситуации. Смена режима в ЮАР благотворно сказаласьна обстановке на всем Юге Африки. Мозамбик, Намибия и Ангола перестали быть ареной непримиримой политической борьбы. Наладились отношения между Угандой, Кенией и Танзанией. Предоставлена независимость Эритрее. Однакодо полного мира в Африке еще далеко. Некоторые страны ввергнуты в пучину внут­ренних конфликтов и междоусобиц, нельзя исключить возможности обострения и межгосударственных отношений.

Поскольку экономика африканских государств находится в сильной зависи­мости от внешних факторов, и прежде всего от торговли с зарубежными страна­ми, ее оздоровление может быть напрямую связано с принятием и осуществле­нием таких мер, как снижение импортных таможенных тарифов, отмена налогов на экспорт сельскохозяйственной продукции, сокращение налога на корпора­ции. Высокий уровень корпоративного налога (40% и выше) фактически душит африканских предпринимателей, закрывая им доступ на внешние рынки, и со­здает питательную среду для коррупции и уклонения от налогов.

Этим можно объяснить высокий уровень сосредоточения производства в так называемом «неформальном» секторе, заведомо выводящем из-под контроля финансовых служб значительные капитальные средства. По данным МВФ, в Ке­нии он составляет 35% от зарегистрированного объема производства, в Танза­нии — 30-32%, в Гане - 33%, в Нигерии - 27%. А поскольку производство наиболее развито в городах, то там в «неформальном» секторе занято до 60% эконо­мически активного населения.

Следовательно, глубоко продуманная экономическая и торговая политика, реально учитывающая положение африканских стран в международном разделе­нии труда, призвана обеспечивать экспортерам беспрепятственный доступ к средствам производства и их выход на внешний рынок с конкурентоспособной продукцией. А главная цель налоговой политики должна состоять в поощрении развития обрабатывающих отраслей промышленности. Эта политика должна со­здавать самые благоприятные условия как местным, так и иностранным инвес­торам, обладающим как богатым коммерческим и организационным опытом, так и техническими знаниями.

Полученные кредиты привели к росту внешнего долга африканских госу­дарств, который ныне составляет 70% их ВВП и в 2,5 раза превышает поступле­ния от экспорта. По оценкам экспертов, размер государственного долга не дол­жен более чем в 2,5 раза превышать стоимость экспорта страны. Это — рубеж, за которым страна может стать абсолютным банкротом. Ряд африканских госу­дарств далеко перешагнул эту грань. У Мозамбика, например, внешний долг в 14 раз больше стоимости экспорта страны.

На современном этапе главными кредиторами африканских государств стали МВФ и Мировой банк. Негативные последствия ситуации в том, что удельный вес названных организаций в обслуживании общего внешнего долга африкан­ских стран растет: в 1980 г. он составлял только 8%, в 1995 г. - почти 40%. Серь­езность последствий данной тенденции объясняется тем, что если размеры и сроки платежей прочим кредиторам могут быть по просьбе должников как-то «скорректированы», то задолженность МВФ и Мировому банку, согласно прави­лам, не должна быть ни отсрочена, ни списана. Но все же Мировой банк пошел на отсрочку выплаты долгов большинству африканских стран на льготных усло­виях Ассоциации международного развития. А МВФ отсрочил погашение своих краткосрочных займов, предназначенных для реализации программ структурной перестройки.

Понятно, реструктуризация долга и платежей по краткосрочным займам — главный инструмент нажима на африканские страны с целью обеспечения вы­полнения ими требований двух крупнейших международных финансовых ин­ститутов. Следует сделать вывод, что одна из составляющих экономического роста стран континента будет зависеть от пересмотра их займовой политики и создания условий, гарантирующих прибыльность и безопасность частному про­изводительному капиталу — как местному, так и иностранному.

Перспективы выработки и проведения самостоятельной экономической поли­тики в странах Африки ныне напрямую связаны с их обязательствами выполнять рекомендации МВФ и Мирового банка по осуществлению политики «структурной корректировки». Теоретически верные, эти рекомендации однако во многих слу­чаях обречены на неудачу, поскольку не учитывают специфические особенности каждой отдельно взятой страны. Международные советники, как правило, требу­ют, чтобы их рекомендации были выполнены в чрезвычайно сжатые сроки.

Проблема состоит в том, что эксперты международных организаций еще не до конца уяснили, что ни одна модель экономического развития, хорошо себя заре­комендовавшая в условиях той или иной страны, не может быть полностью пере­несена в совершенно иные исторические, социально-политические и экономиче­ские условия. Отсюда множество провалов и неосуществленных рекомендаций.

Проанализировав ход реформ, Африканский банк развития в 1995 г. призвал пересмотреть программы структурных преобразований по предложениям МВФ. Поспешная либерализация финансовой сферы может не укрепить, а наоборот - де­стабилизировать и без того неустойчивую экономику африканских стран. Понят­но, что если в прошлом чрезмерное государственное регулирование сковывало эко­номику, то теперь резкое сокращение участия государства в хозяйственной жизни может привести к неуправляемости процессов реформирования экономики.

Ныне африканские страны пока еще находятся на стадии апробации различ­ных моделей экономического развития, которые построены на трех «китах»: раз­государствление собственности, либерализация хозяйственной деятельности и стабилизация финансовой сферы. При этом более заметных результатов они до­бились только в достижении количественных показателей приватизации, кото­рая, по существу, означает лишь смену собственности и вовсе не обязательно влечет за собой качественные изменения в экономике.

Не довольствуясь западными рецептами, африканские страны чаще изучают опыт новых индустриальных стран Азии, где правительственные структуры и вер­но выбранные критерии научно-технического прогресса сыграли решающую роль в ускорении экономического развития. Опыт некоторых из них (Республика Ко­рея, Малайзия, Сингапур, Таиланд) весьма притягателен для ряда стран Африки.

Так, африканских лидеров устраивают существующие в азиатских странах авторитарно-командные формы правления, которые, по их мнению, согласуют­ся с африканскими ценностями. Наметившийся в 80-е годы в Африке переход от авторитарных методов правления к демократическим так и не получил развития.

Среди множества факторов, отличающих НИС ЮВА от африканских госу­дарств, можно назвать такие, как наличие в последних более высоких торговых барьеров, чрезмерно больших налоговых ставок (40% и выше против 20-30% в ЮВА), более низкой нормы сбережений, неразвитость внутреннего рынка, силь­ная зависимость от экспорта сырьевых товаров и колебаний цен на них на миро­вом рынке, ограниченный доступ к портам (из 53 стран Африки 15 государств не имеют выхода к морю, то есть относятся к замкнутым территориям).

Далее, если в азиатских странах частный сектор стал аккумулятором капита­ла, то Африка, где частное предпринимательство не развито, а значительная часть национального дохода незаконно присваивается правящей элитой, стала примером бегства капиталов за рубеж. По оценкам, за период с 1985 г. по 1995 г. сумма капиталов, покинувших только страны Тропической Африки, составляет примерно 15 млрд. долларов США.

Кроме того, модернизация сельского хозяйства в ЮВА происходила при от­носительно развитой инфраструктуре и развитых рыночных отношениях, чего в странах Тропической Африки пока еще нет.

Наконец, в азиатских НИС решающее значение имел выбор стратегии инду­стриализации, нацеленной на использование передовых технологий для расши­рения экспорта промышленных товаров. Африканские же страны, приняв в со­ответствии с Лагосским планом действий концепцию «коллективной опоры на собственные силы», в той или иной степени изолировали себя от активного вне­дрения на мировой промышленный рынок. В них по-прежнему ставка делается на увеличение производства и соответственно экспорта сельскохозяйственных и сырьевых товаров.

Такая стратегия, ориентирующаяся на количественные, а не качественные показатели, идет вразрез с общими тенденциями мировой торговли, в которой все большую долю занимают промышленные изделия с высокой добавленной стоимостью. В итоге доля Африки в международной торговле не только не рас­тет, но и имеет тенденцию к снижению: с 5% в 1980 г. до 2,2% в 1995 г. Помимо всего прочего, резкие колебания цен на вывозимое африканскими странами сы­рье создают ситуацию неопределенности и всевозрастающей зависимости от ми­ровых потребителей сырья, что, в свою очередь, дополнительно дестабилизиру­ет экономику.

Но при нынешних темпах развития обрабатывающей промышленности ази­атские «тигры» вскоре исчерпают собственные природные ресурсы. Их интерес к богатствам Африки может обернуться форсированным вливанием инвестиций и резким увеличением экспорта в регион, в результате чего азиатские капиталы будут претендовать на открытие новой эры в экономическом развитии Африкан­ского континента.

В 1989 г. ряд африканских стран вместе с наиболее развитыми странами Азии и Латинской Америки образовали «Группу 15» с целью расширить торгово-экономическое сотрудничество между ее участниками и установить постоянный ди­алог с мировыми державами. Из африканских стран в «Группу 15» вошли Алжир, Египет, Зимбабве, Нигерия и Сенегал.

Сознавая, что нынешняя сырьевая ориентация промышленного производст­ва и внешней торговли не дает никаких шансов на равноправную интеграцию в мировое хозяйство, представители африканских государств 23 октября 1996 г. приняли решение о создании Союза за индустриализацию Африки. Его цель — содействие промышленному развитию африканских государств, повышению конкурентоспособности их промышленной продукции на международном рын­ке, поощрение в регионе партнерских отношений в сфере промышленного про­изводства, а также привлечение мирового сообщества к участию в индустриали­зации Африки и оказанию ей помощи.

Все это, конечно, не означает, что наконец-то найдено решение экономиче­ских проблем континента. Это лишь свидетельствует об активизации поисков адекватной стратегии экономического развития, которая в большей степени от­вечала бы национальным интересам африканских стран и открывала бы новые пути и резервы преодоления ими экономических трудностей.

**ПРИМЕЧАНИЕ**

**В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:**

1. Гладков И.С. Экономика и мирохозяйственные связи промышленно развитых и развивающихся стран: Учебно-справочное пособие. — М., 1996. - 108 с.

2. Друзик Я.С. Мировая экономика на финише века: Учебное пособие. - Мн., 1997. -415с.

3. Мировая экономика / Под ред. В.К. Ломакина. - М., 1995. - 258 с.

4. Портер М. Международная конкуренция/ Пер. с англ. и предисловие В.Д. Щети­нина. - М., 1993. - 896 с.

5. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. - М., 1994, - 736 с.

6. Шлихтер С.Б.., Лебедева СЛ. Мировое хозяйство: Учебное пособие. - М., 1996. - 220с.

7. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова – М., 1997. – 816 с.

8. Азия и Африка сегодня. – 1994. №5. – С. 30-34; 1995. - №6. – С. 27-33; №11. – С.43-45; 1996. - №12  – С. 37-39; 1998. - №8. – С. 28-36; 1999. - №1.

9. Вопросы экономики. – 1997. - №5 – С. 149-158.

10. Мировая экономика и международные отношения. – 1995. - №11.-С. 94-102; №5. – С. 5-18; 131-139; №8. – С. 90-103; 1996. - №4. – С. 68-81; №11. – С. 65-77; №12 – С. 88-99; 1997. - №7. – С.13-27; 101-107; 124-132.

Таблицы 1,2,3

Источники:      [9, 1997, №5, с.150-151.] [10, 1996, №3, С.58]

[10, 1995, №1, С.99: «ОЕCD Economic Outlook» №57, June 1995, p. A4 «Smith Barney Research. International Datapack», September 1994,]

                          [9, 1997, №12, с.94-106.]

**МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ**

**КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

**Теории международной торговли. Динамика и структура международного обмена. Практика регулирования внешнеторговых связей.**

Важнейшей чертой функционирования мировой экономики на протяжении XX века, и особенно во второй его половине, служит поступательное разви­тие мирохозяйственных связей.

Специалисты отмечают постоянное нараста­ние масштабов и диверсификацию контактов меж­ду отдельными государствами, их группами, нацио­нальными и международными организациями, экономическими блоками и группировками и, нако­нец, отдельными фирмами, в хозяйственной сфере. [См. Примечание.]

Необходимо иметь в виду, что развитие и совер­шенствование мирохозяйственных связей представ­ляет собой довольно сложный, противоречивый про­цесс. Его суть в том, что движение к экономической независимости и укреплению отдельных националь­ных хозяйств в современных условиях ведет неиз­бежно ко все возрастающей интернационализации хозяйственной жизни, повышению степени откры­тости национальных экономик и усилению их взаи­мозависимости на основе дальнейшего углубления международного разделения труда.

Таким образом, в качестве предмета изучения в данном случае выступают**международные эконо­мические отношения (МЭО)** и механизмы их осуще­ствления.

Международные экономические отношения пред­ставляют собой сложную, противоречивую систему хозяйственных связей как между отдельными госу­дарствами, их региональными и прочими объедине­ниями, так и между национальными, международными компаниями в рамках мирового хозяйства.

Система устойчивых мирохозяйственных связей за более чем столетнюю ис­торию своего существования претерпела заметные изменения. Так, первоначаль­но наиболее распространенным каналом их осуществления являлась мировая торговля. Среди специалистов существуют различные подходы к определению начального этапа становления той или иной формы международных экономиче­ских отношений. Тем не менее широко признается то обстоятельство, что осно­вой для формирования как самих устойчивых связей, так и их системы послужи­ло появление крупной машинной индустрии в западных странах в XIX веке. Впоследствии (в середине прошедшего столетия) создание мирового рынка озна­чало закрепление сложившейся системы международного обмена, способствова­ло постепенному оформлению мирового хозяйства. На современном этапе осу­ществляется дальнейшая диверсификация мирохозяйственных связей, и прежде всего в таких важнейших сферах, как:

- международная торговля товарами и услугами;

- международное движение капитала;

- международная миграция рабочей силы.

Не вызывает сомнений, что на современном этапе международная торговля играет возрастающую роль в хозяйственном развитии стран, регионов, всего ми­рового сообщества. На протяжении послевоенного периода стоимостные объемы мировой торговли быстро увеличивались, а их среднегодовые темпы роста при­мерно в 1,5 раза превышали темпы роста мирового производства.

Вследствие этого, с одной стороны, внешняя торговля стала ныне мощным фактором экономического роста, а с другой стороны, произошло заметное повы­шение зависимости стран от международного товарообмена.

Сам термин «внешняя торговля» подразумевает обмен той или иной страны с другими странами, который включает оплачиваемые экспорт (вывоз) и импорт (ввоз) товаров и услуг.

Согласно современной классификации, подразделение внешнеторговой дея­тельности по принципу потоварной специализации осуществляется следующим об­разом: обмен готовой продукцией, машинами и оборудованием, сырьем, услугами.

При этом «международная торговля» представляет собой совокупный товаро­оборот между всеми ее участниками. Соотношение между экспортом и импор­том составляет торговый баланс. Статистические издания ООН публикуют дан­ные по динамике объема международной торговли как совокупной стоимости экспорта всех стран мира. [См. Словарь основных понятий.]

Совершенно естественно, что развитие мировой торговли опирается на выго­ду, приносимую ею участвующим в ней странам. Теория международной торгов­ли дает представление о том, что находится в основе этого выигрыша от внеш­ней торговли или чем определяются направления внешнеторговых потоков. Международная торговля служит инструментом, посредством которого страны, развивая свою специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых ими товаров и ус­луг, повышать уровень благосостояния населения.

**Теории международной торговли**

Как известно, основы теории международной торговли были сформулирова­ны в конце XVIII - начале XIX вв. выдающимися английскими экономистами Адамом Смитом и Давидом Рикардо.

А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства наро­дов» (1776 г.) сформулировал**теорию абсолютного преимущества** и, полемизируя с меркантилистами, показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать от нее независимо от то­го, являются ли они экспортерами или импортерами.

Целесообразно рассмотреть этот тезисна***примере, демонстрирующем ис­пользование абсолютных преимуществ в практике международного обмена.***

Так, допустим, что производители в относительно отсталой («PC») и промышленно развитой («ПРС») стране выпускают только два товара, которые услов­но назовем оборудованием и сырьем. В ПРС для производства единицы обору­дования требуется 1, а на производство единицы сырья — 3 рабочих дня; в PC на производство единицы оборудования требуется 4, а единицы сырья — 2 рабочих дня [см. схему].

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Товар / страны*** | **ПРС** | **РС** |
| Единица оборудования | 1 рабочий день | 4 рабочих дня |
| Единица сырья | 3 рабочих дня | 2 рабочих дня |

Далее, если ПРС имеет абсолютное преимущество в производстве оборудова­ния, поскольку на создание его единицы здесь надо затратить всего 1 рабочий день по сравнению с 4 днями в PC, то производители в PC имеют абсолютное преимущество в производстве сырья, поскольку они тратят на добычу его едини­цы 2 рабочих дня по сравнению с ПРС, где затратят 3 рабочих дня.

Допустим, что производителям сырья в PC надо где-то купить себе оборудо­вание, а производителям оборудования в ПРС - купить сырье. Понятно, что в данной ситуации существует два варианта: приобретать товары внутри страны или за рубежом.

При этом производитель оборудования в ПРС, покупая сырье на внутреннем рынке, сможет обменять единицу своего оборудования (на производство которо­го затрачен 1 день) на 1/3 единицы сырья. Если же он импортирует то же сырье из PC, то за ту же единицу оборудования он сможет получить больше - уже 1/2 единицы сырья. Далее, производитель сырья из PC, покупая оборудование внутри своей страны, получит за единицу своего сырья 2/4, то есть 1/2 единицы отечественного оборудования, а покупая его на внешнем рынке, в данном слу­чае - в ПРС - значительно больше, уже 2/1, то есть 2 единицы оборудования.

Таким образом, производителям сырья в PC выгоднее приобрести оборудова­ние в ПРС, а изготовителям оборудования в ПРС также выгоднее обменять свою продукцию на сырье из PC. В обоих случаях импортировать необходимые товары целесообразнее, чем производить обмен на внутреннем рынке своей страны.

Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложе­ния» (1817 г.) доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал**теорию сравнительного преиму­щества.** При анализе направлений развития внешней торговли следует учиты­вать два обстоятельства. Во-первых, что экономические ресурсы - природные, трудовые и др. - распределены между странами неравномерно. Во-вторых, эф­фективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинаций ресурсов. При этом важно подчеркнуть, что экономическая эффек­тивность, с которой страны способны производить различные товары, может из­меняться и действительно изменяется со временем.

Рассмотрим***пример, иллюстрирующий теорию Д. Рикардо*.** Для этого случая следует несколько изменить исходные условия предыдущего примера. Так, мож­но допустить, что в ПРС для производства единицы продовольствия требуется 2, а для производства единицы оборудования - 1 рабочий день. В PC на производ­ство единицы сырья нужно 4, а единицы оборудования - 3 рабочих дня.

При этом становится очевидно, ПРС имеет абсолютное преимущество в про­изводстве как сырья, так и оборудования, поскольку на производство единицы сырья им требуется затратить 2 рабочих дня, а единицы оборудования - 1 рабо­чий день. В PC затраты составят соответственно 4 и 3 рабочих дня [см. схему].

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Товар / страны*** | **ПРС** | **РС** |
| Единица оборудования | 1 рабочий день | 3 рабочих дня |
| Единица сырья | 2 рабочих дня | 4 рабочих дня |

Из приведенной схемы ясно, что в ПРС должны производить и экспортиро­вать в PC и сырье, и оборудование, а у последней практически нет реальных шансов на участие в международном обмене. В ПРС работник за 1 рабочий день может произвести эквивалент 1 единицы оборудования и 1/2 единицы сырья, тогда как работник в PC окажется в худшем положении: он за день работы смо­жет произвести только 1/4 единицы сырья и 1/3 единицы оборудования.

Но в данном случае важнее иные соотношения: относительная цена единицы сырья в ПРС, выраженная через стоимость единицы оборудования, составляет 2/1 единицы оборудования, а в PC ее величина меньше — 4/3 единицы оборудо­вания. Понятно, что если производитель оборудования в ПРС захочет купить сырье, то на внутреннем рынке ему придется отдать за единицу сырья 2 едини­цы своего оборудования, а при покупке этого же сырья в PC— только 4/3 едини­цы оборудования; его выигрыш в результате такого обмена составит 2/3 едини­цы сырья. Поэтому ПРС с выгодой будет импортировать сырье из PC, где оно относительно дешевле.

Относительная цена единицы оборудования в PC, выраженная через стои­мость единицы сырья, составляет 3/4 единицы сырья, а в ПРС - меньше - 1/2. Это означает, что если в PC производящее сырье предприятие захочет купить оборудование, то на внутреннем рынке ему придется отдать за единицу оборудо­вания 3/4 единицы своего сырья, а при покупке того же оборудования в ПРС — только 1/2 единицы сырья. Выигрыш этого добывающего предприятия в резуль­тате торговли составит 1/4 единицы оборудования. Поэтому PC будет импорти­ровать оборудование из ПРС, так как оно там относительно дешевле. Следует от­метить, что для работников в ПРС и PC внешнеторговый обмен ведет к  увеличению потребления и сырья, и оборудования. Обе страны остаются в несо­мненном выигрыше от своей внешнеторговой деятельности.

Другими словами, преимущества, как абсолютные, так и сравнительные, ко­торыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными. Д. Рикардо до­казал, что международный обмен возможен и желателен в интересах всех стран. Он определил ту ценовую зону, внутри которой обмен выгоден для каждого.

Впоследствии Джон Стюарт Милль в своем труде «Основания политической экономии» (1848 г.) дал пояснения, по какой цене осуществляется обмен.

Согласно Миллю, цена обмена устанавливается по закону спроса и предложе­ния на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет опла­чивать совокупность ее импорта. Этот**закон международной стоимости, или «тео­рия международной стоимости»,** - важная заслуга Милля. Теория международной стоимости показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами. Эта рыночная цена зависит от спроса и предложения.

Свой вклад в развитие теории классиков зарубежной политэкономии внес Готфрид Хаберлер, который конкретизировал ее с точки зрения всех факторов производства, а не только труда.

Следует иметь в виду, что современные представления о том, чем определяют­ся направления и структура международных торговых потоков, базируются на ра­ботах шведских ученых-экономистов. Так, Эли Хекшер и Бертиль Олин дали объ­яснение сравнительных преимуществ, которыми располагает та или иная страна в отношении определенных продуктов, на уровне обеспеченности факторами про­изводства. Э. Хекшер и Б. Олин выдвинули**теорему «выравнивания цен на факто­ры производства».** Ее суть в том, что национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторами производства - трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах.

В середине XX столетия (1948 г.) американские экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали доказательство теоремы Хекшера - Олина, пред­ставив свою теорему: в случае однородности факторов производства, идентично­сти техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров между­народный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. В концепциях торговли, основанных на модели Д. Рикардо с дополнениями Э. Хекшера, Б. Олина и П. Самуэльсона, торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, позволяющее сократить разрыв в уровне развития между странами.

Дальнейшее развитие теория внешней торговли получила в работе американ­ского экономиста (русского происхождения) В. Леонтьева под названием**«Па­радокс Леонтьева».** Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекше­ра — Олина, В. Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали отно­сительно больше труда, чем капитала. Иными словами, американский экспорт по сравнению с импортом был более трудоемок и менее капиталоемок. Этот вы­вод противоречил существовавшим ранее представлениям об экономике США. По распространенному мнению, она всегда характеризовалась избытком капита­ла и в соответствии с теоремой Хекшера - Олина можно было ожидать, что США экспортируют, а не импортируют высококапиталоемкие товары. Получив широ­кий резонанс, «парадокс Леонтьева» определил дальнейшее развитие теории сравнительных преимуществ. Она стала включать понятие технического про­гресса и неравномерности его распределения, различий между странами в суще­ствующей зарплате и прочие понятия.

Следует отметить и широкое распространение в западных исследованиях проблем международной торговли и**теории внешнеторгового мультипликатора.**В соответствии с этой теорией эффект, оказываемый внешней торговлей (в част­ности, экспортом) на динамику роста национального дохода, на размер занято­сти, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть вычислен и выражен в виде определенного коэффициента - мультипликатора (множителя). Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличат вы­пуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. А затем придут в движение вторичные потребительские расходы.

Сторонники концепции жизненного цикла товара считают, что на основе этапов такого цикла могут быть объяснены современные торговые связи между странами, в частности, при обмене готовыми изделиями. Согласно общему тези­су**теории жизненного цикла товара,** продукт с момента появления на рынке и до ухода с него проходит ряд этапов (4 или 5, по мнению разных специалистов). Международное перемещение товаров происходит в зависимости от определен­ного этапа жизненного цикла.

В своей доктрине Р. Верной, Ч. Киндельбергер и Л. Уэльс обосновывают схе­му, по которой на этапе внедрения после выявления потребности в продукции осуществляется разработка нововведения, организуется производство и налажи­вается сбыт нового товара внутри страны, начинается его экспорт. Для этапа внедрения характерна повышенная трудоемкость изделия. Переход к крупносе­рийному производству происходит в дальнейшем по мере усовершенствования технологии и освоения новых видов оборудования. Это, кстати, объясняет отно­сительно больший удельный вес в экспорте высокоразвитых стран, в частности США, трудоемких товаров, что обусловило упомянутый «парадокс» Леонтьева. На этапе роста, помимо увеличения объема продаж на внутреннем рынке, рас­ширяется экспорт из страны нововведения, усиливается конкуренция, проявля­ется тенденция повышения капиталоемкости производства, создаются предпо­сылки для организации и развития производства за рубежом, сначала в развитых, а затем и в других странах. На завершающей стадии некоторые конкуренты на­чинают снижать цены. На этапе зрелости производство осуществляется уже во многих странах, в том числе развивающихся, начинает ощущаться насыщение рынка прежде всего в стране нововведения, стабилизируется спрос, усиливается роль ценовой политики, достигается высокая стандартизация, свойственная крупносерийному производству, вовлекаются менее квалифицированные ресур­сы труда. Складываются условия масштабного производства в развивающихся странах, в частности в НИС, с последующим вывозом в страны нововведений. Это можно проиллюстрировать на производстве телевизионной техники, ком­пьютеров, продукции радиоэлектроники и т. п. Наконец, этап упадка, который с международных позиций характеризуется сужением рынка в развитых странах, большей концентрацией производства в развивающихся странах. Определенная часть рынка в странах нововведений, ориентированная на данную продукцию, удовлетворяется за счет импорта. Крупнейшие компании развитых стран начинают производство и продвижение на рынок новых более совершенных товаров. (Вовлечение в теорию ЖЦТ международного аспекта предопределяет удлинение жизненного цикла продукции, достаточно четко объясняет внешнюю торговлю технологически сложными изделиями: но она менее применима в случае элитар­ных, особо дорогостоящих товаров.) Эта теория как бы закрепляет международ­ные технологические преимущества высокоразвитых стран. В последних трак­товках международного преломления теории ЖЦТ в качестве варианта жизненного цикла рассматриваются нововведения, не только ориентированные на обеспеченного потребителя, но и связанные с экономией некоторых видов ес­тественных ресурсов (земли, сырья и топлива).

Среди основных проблем теорий внешней торговли находится совмещение интересов национальной экономики и интересов фирм, участвующих в между­народном товарообороте. Это связано с тем, как отдельные фирмы конкретных стран получают конкурентные преимущества в мировой торговле некоторыми товарами, в конкретных отраслях.

Свою версию этого выдвинул американский экономист М. Портер. На осно­ве изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул**концепцию «меж­дународной конкурентоспособности наций».**Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью**четырех** ос­новных компонентов: (1) факторных условий; (2) условий спроса; (3) состояни­ем обслуживающих и близких отраслей; (4) стратегией фирмы в определенной конкурентной ситуации.

Серьезным стимулом является достаточная конкуренция на внутреннем рын­ке. Искусственное доминирование с помощью государственной поддержки - не­гативное решение, приводящее к растрате и неэффективному использованию ре­сурсов. Теоретические посылки М. Портера послужили основой для выработки рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособнос­ти внешнеторговых товаров в Австралии, Новой Зеландии и США в 90-х гг.

В последнее время большинство исследователей, принимая исходные поло­жения классической теории и некоторые основные дополнения к ним, стремят­ся приспособить свои концепции к практике.

Так, английский ученый-экономист Керне развивает гипотезу «конкурирую­щих групп», полагая, что та или иная организация работников, в частности проф­союзы, создают препятствия для перехода рабочих в другие отрасли и производст­ва, что особенно касается экспортных отраслей. Цена товара в этих условиях не может находиться в соответствии с фактическими затратами труда, рабочим вре­менем. Структура торговли при этом будет отклоняться от складывающейся по принципу сравнительных издержек, так как уровень заработной платы из-за нали­чия «конкурирующих групп» отличается от одной отрасли к другой. Решающее слово, таким образом, остается за соотношением спроса и предложения.

В свое время известный исследователь, экономист-международник А. Мар­шалл выделял**роль предложения.**

Так, международный спрос на товары данной страны значительно расширяет­ся, если в целом страна предложит свои товары на условиях, более благоприятных для покупателей, и - наоборот, когда она будет навязывать условия, выгодные ей самой. Сосредоточив внимание на предложении, А. Маршалл заключал, что бога­тые страны могут быть пионерами в производстве новых товаров, выгадывают от широких и хорошо налаженных внешнеторговых связей, могут лучше приспосаб­ливать выпуск того или иного товара к емкости различных рынков, чем страны бедные, и в результате будут получать большую выгоду от внешней торговли.

Поэтому положение страны в международном разделении труда, мировой торговле в существенной мере определяется предложением, его эластичностью. В соответствии с этим А. Маршалл вводит в теорию международной торговли кривую взаимного спроса и предложения, как показатель оптимальных условий внешнеторгового обмена. В преобладающей своей части классическая теория международной торговли и большинство ее современных интерпретаций объяс­няют смысл внешней торговли, экономические выгоды от нее для участников различиями между странами в обеспеченности факторами производства. Чем больше эти различия, тем больше при прочих равных условиях возможнос­тей для торговли и выгоды от нее, получаемые сторонами. Но на практике, осо­бенно в современных условиях, преобладающая часть международного обме­на приходится на промышленно развитые страны со схожими факторными характеристиками обеспеченности естественными ресурсами. Теперь сущест­венно возрастает роль приобретенных преимуществ, связанных с опережающей разработкой и внедрением новых технологий. Согласно теории «подобия стран», в этой ситуации у развитой страны большая возможность приспособления своих товаров к рынкам сходных стран.

В современных теоретических разработках проблем международной торговли усиливается акцент на необходимость проведения анализа макроэкономики, уровня фирм, предприятий. Это определяется значительным ростом объемов и по­вышением роли международного внутрифирменного обмена. По данным некото­рых публикаций, на внутрифирменные международные поставки приходится до 70% всей мировой торговли, 80-90% продаж лицензий и патентов. Тем самым формулируется**дополнительное обоснование преимуществ обмена** между одинако­во развитыми, ведущими странами, что отстаивает, в частности, С. Линдер.

Постоянное развитие мирохозяйственных связей, в том числе международной торговли, превращение внешнеэкономических связей в важный фактор хозяйст­венного роста по-новому ставит проблемы экономической (и не только) незави­симости и зависимости отдельных стран, их взаимозависимости. Здесь также нуж­ны обновленные, перспективные теоретические и практические подходы.

Стремясь обозначить их, серьезные исследователи считают, что при сложив­шихся в мирохозяйственной сфере тенденциях, соотношение между базисными факторами производства будет неизбежно изменяться. Это относится прежде всего к трудовым ресурсам, в связи с ускоренным ростом населения в развиваю­щихся странах, а также к обострению проблемы ограниченности природных за­пасов, особенно в развитых странах.

При этом проявляется понимание необходимости преобладания политики свободного предпринимательства, не отвергающего тем не менее ограниченного целевого вмешательства государства в экономику, в том числе во внешнеэконо­мическую сферу. Наиболее весомо выглядят ссылки на опыт Японии, Тайваня, Республики Корея.

Целесообразно тем не менее держать в поле зрения следующие обстоятельства: во-первых, создание и развитие крупных многоотраслевых производств в отдельных странах,что может сдерживать международный товарообмен; во-вторых, внедре­ние и широкое применение гибких производств может сделать более эффективным мелкосерийное внутреннее производство и снизить заинтересованность в импорте; в-третьих, с учетом опережающего и быстрого роста доли услуг в потреблении, меж­дународном обмене относительно уменьшится роль торговли товарами, совокупные расходы на производство последних; наконец, протекционистские меры могут со­здать препятствия для международного перемещения товаров.

**Динамика и структура международного обмена**

Как известно, ***во второй половине текущего столетия международный обмен***приобретает грандиозные масштабы. Ныне 4/5 совокупного объема международ­ных экономических связей приходится на мировую торговлю.

Современная международная торговля развивается высокими темпами. В пе­риод 1950-1994 гг. мировой торговый оборот возрос в 14 раз.

Согласно оценке западных специалистов, период 1950-1970 гг. можно охарак­теризовать как «золотой век» в развитии современной международной торговли. Именно тогда наблюдался ежегодный 7-процентный рост стоимости мирового экспорта.

Тем не менее уже в 70-е годы он снизился до 5%, еще больше сократившись в 80-е годы. В конце 80-х мировой экспорт характеризовался заметным оживле­нием (до 8,5% в 1988 г.).

Далее, после явного спада в начале 90-х годов, в середине текущего десяти­летия объем мировой торговли вновь демонстрирует высокие устойчивые темпы роста. В 1995 г. он увеличился почти на 9,0%, в 1996 г. — на 8,0%, в 1997 г. — на 9,5%, что стало рекордным показателем за минувшие 20 лет.

По предварительной оценке, в**1998 г.,** несмотря на региональные и мировые финансовые потрясения, темпы роста международной торговли составляли 6,0%.

Следует иметь в виду, что в абсолютном выражении**суммарная стоимость мирового экспорта увеличилась в 1980—1998 годах примерно в 3 раза — с 2,0 трлн. долларов США до почти 6,0 трлн. долларов США.**

Согласно прогнозам,***динамика мирового товарного экспорта***будет выгля­деть следующим образом:**в 1999 г. — 6,4 трлн. долларов, в 2000 г. — около**7,0**трлн. долларов США.**

Подобный устойчивый рост международной торговли явился следствием проявления ряда факторов. По мнению отечественных исследователей, к ним относятся: (1) развитие международного разделения труда и интернационализа­ция производства; (2) НТР, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряющая реконструирование старых; (3) активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке; (4) регулирование (либерализация) международной торговли посредством меро­приятий Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), а ныне - Все­мирной торговой организации (ВТО); (5) либерализация международной торгов­ли, переход многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин - образо­вание свободных экономических зон; (6) развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли; (7) получение политической независимости бывших колониальных стран. Выделение из их числа «новых индустриальных стран» с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.

Необходимо также иметь в виду, что в послевоенный период на протяжении многих лет международный обмен остается наиболее динамично развивающим­ся сектором. Так, темпы его ежегодного роста существенно (в последнее время — многократно) опережают показатели роста мирового хозяйства, составляя соот­ветственно: в 1954-1963 гг. - 7,1% и 5,2%; в 1964-1973 гг. - 8,7% и 5,7%; в 1974-1990 гг. - 4,5% и 3,2%; в 1991-1996 гг. - 5,6% и 1,5%.

Это обусловлено, по мнению экспертов, постоянно возрастающими масшта­бами активности и степени вовлеченности отдельных стран и регионов в процес­сы международного обмена.

Тем не менее за последние десятилетия проявились заметные различия в тем­пах роста и направлениях внешнеторговой (прежде всего - экспортной) деятель­ности субъектов мировой торговли [см. таблицу 4].

Подобные тенденции привели к существенным сдвигам как географической, так и товарной структуры современной международной торговли.

Географическая структура международного обмена представляет собой систему распределения товарных потоков между отдельными странами, группами стран, формируемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку.

Неравномерность динамики внешней торговли особенно отчетливо просле­живалась во второй половине текущего столетия, что повлияло на соотношение сил между странами на мировом рынке. США постепенно утрачивали свое до­минирующее положение в системе международного обмена. Так, если в 1950 г. на долю этой страны приходилась 1/3 всего мирового экспорта, то в 1995 г. - только менее 1/8.

Экспорт Германии, напротив, приблизился к американскому, а в отдельные годы даже превосходил его. Помимо Германии существенными темпами рос экс­порт и других западноевропейских стран. В 90-е годы Западная Европа превра­щается в главный центр современной международной торговли. Совокупный экспорт этого региона почти в 4 раза превышает экспорт США.

Кроме того, в 80-е годы значительный рывок в сфере международного обмена сделала и Япония. В 1983 г. эта страна впервые смогла выйти на первое место в ми­ре по вывозу машин и оборудования. Ныне Япония значительно опережает все страны по экспорту легковых и грузовых автомобилей, бытовой электроники и прочих товаров. Одна треть японского вывоза приходится на США. Дефицит США в торговле с Японией в 90-е годы находится примерно на уровне 50-60 млрд. долларов в год.

Постепенное снижение доминирующей роли США в международной торгов­ле в известной степени было связано со снижением конкурентоспособности аме­риканского производства.

К концу 80-х гг. Япония стала выбиваться в лидеры, в течение шести лет пер­венствуя по этому показателю.

К середине 90-х годов США вновь выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности. Но за ними вплотную следуют Сингапур, Гонконг, а также и Япония.

**Таблица 4**

**ДОЛЯ СТРАН И РЕГИОНОВ В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ (%)**

\*    Центральная и Восточная Европа

\*\*  Латинская Америка

На фоне происходивших перемен практически постоянным на протяжении последних двух десятилетий оставалось распределение долевого участия различ­ных групп стран в международном обмене [см. таблицу 4].

Так, удельный вес промышленно развитых стран в мировом экспорте колеба­лся в последние двадцать лет в пределах 70-76%; доля государств развивающего­ся мира - в интервале 20-24%, а бывших социалистических стран - не превы­шала 6-10%.

Небезынтересна также динамика международного обмена по отдельным то­варным категориям. На протяжении последних десятилетий опережающими темпами развивалась торговля готовыми промышленными изделиями, а внутри этой группы - по нарастающей - обмен машинами и оборудованием, средства­ми связи, электро- и электронной техники, компьютерами, еще быстрее - тор­говля комплектующими, узлами к агрегатам, которые поставляются в рамках производственной кооперации, по каналам ТНК. Кроме того, в этот же период происходил форсированный рост международной торговли услугами (невиди­мый экспорт), доля которой в совокупной стоимости мирового вывоза в 1996 г. достигла примерно 20%.

Вследствие довольно заметных изменений в структуре промышленного про­изводства проявились и сдвиги в товарной структуре международного обмена.

Согласно последним оценкам, в 1955-1994 гг. произошло резкое снижение в мировом экспорте удельного веса сельскохозяйственных товаров - с 34,9% до 11,9%, продукции добывающей промышленности - 23,2% до 13,6%.

Напротив, весьма существенно в мировом вывозе повысилась доля готовых изделий - с 40,9% в 1955 г. до 71,5% в 1994 г.

**Практика регулирования внешнеторговых связей**

Поступательное развитие внешнеторговых контактов тесно связано с меро­приятиями государства по регулированию экспорта и импорта для успешного развития национальной экономики. С позиций теории сравнительных издержек представляется более рациональным осуществление свободной торговли, не ог­раничиваемой какими-либо протекционистскими барьерами.

Поэтому сторонники свободной торговли обычно отмечают способность не регулируемого государством рынка обеспечить выбор наиболее эффективных вариантов международного разделения труда и повысить на этой основе уровень жизни населения стран-участниц. Приверженцы протекционистских мер, со своей стороны, обычно указывают на их необходимость для защиты интересов молодой национальной промышленности, обеспечения занятости населения, его высокого жизненного уровня и т. д.

На практике внешнеторговая политика государств отличается известным раз­нообразием. сочетая в себе элементы протекционизма и либерализации.

Так, на протяжении трех столетий (конец XV-XVIII вв.) наиболее популяр­ной экономической доктриной и основой хозяйственной политики буржуазных стран оставался**меркантилизм.** Считая, что общественное богатство заключается в деньгах (драгоценных металлах), меркантилисты рассматривали внешнюю тор­говлю как важнейший источник их поступления для стран, не добывающих дра­гоценные металлы.

Для превышения поступления золота из-за границы над его оттоком из стра­ны допускалось использование жестких протекционистских мер по стимулиро­ванию экспорта (реэкспорта), сдерживанию импорта путем введения высоких ввозных пошлин, государственной монополии на куплю-продажу определенных видов товаров и т. д. Выгода от внешней торговли связывалась с получением го­сударством, проводящим протекционистскую политику, преимуществ за счет других стран.

Тем не менее активная протекционистская политика отдельных стран неиз­бежно вызывала аналогичную реакцию зарубежных контрагентов, что вело к свертыванию внешней торговли. Поэтому интенсивное развитие внешнеэконо­мической деятельности в условиях промышленного переворота и перехода к  крупному машинному производству стимулировало появление в конце XVIII в. сначала в виде научной теории, а в XIX в. как официальной экономической по­литики Англии принципа**«свободной торговли» (фритредерства).** Обосновани­ем фритредерства стала теория сравнительных издержек, разработанная А. Сми­том и Д. Рикардо.

Экономическое лидерство Великобритании в конце XVIII - середине XIX вв. сделало ненужным использование протекционистских мер защиты ее нацио­нальной экономики. В то же время повышение внешнеторговой активности Ан­глии стало действенным средством завоевания новых рынков сбыта для англий­ской промышленности.

Напротив, в экономически менее развитых странах (Германия, США) обре­ла популярность идеология**протекционизма.**

Следует иметь в виду, что экономическая мысль и хозяйственная практика XIX - середины XX вв. развивались в остром противоборстве принципов свобод­ной торговли и протекционизма. При доминировании в целом фритредерских взглядов в отдельные периоды наблюдались оживление и эволюционное разви­тие протекционистских доктрин. Факторами, обусловившими возрождение про­текционизма в его крайних формах - теориях хозяйственной автаркии, стали кризис 1929-1933 гг., а также первая и вторая мировые войны.

Понятно, что в этих условиях высокая степень вовлечения страны в мирохо­зяйственные связи стала рассматриваться некоторыми представителями науки и практики как фактор, усиливающий кризисные явления и в целом тормозящий национальное развитие.

Но в период после второй мировой войны произошло окончательное закреп­ление в качестве основного фритредерского направления, что, в частности, на­шло свое выражение в появлении**теории «открытой экономики»** и отсутствии ак­тивных защитников идеи протекционистского развития. В современной научной литературе приоритет отдается подходу, рассматривающему национальное хо­зяйство в качестве «открытой экономики», причем активно ориентируемой в своем развитии на мировой рынок.

Тем не менее это не означает необходимость полного отказа от регулирова­ния международных экономических отношений в интересах национального раз­вития. Совокупность мер, используемых государством или группой государств в данной сфере, и представляет собой его (их) внешнеторговую политику.

Современная**система протекционистских мер,** направленная на создание на­циональным производителям наиболее благоприятных условий на внутреннем и внешнем рынках, охватывает различные направления.

В числе наиболее весомых следует назвать такие меры, как:

**1) *таможенное обложение (тарифные барьеры)*,** предполагающее использова­ние покровительственных пошлин для затруднения ввоза в страну или, реже, выво­за из нее определенных видов продукции. Для облегчения национальным произво­дителям конкуренции с иностранными фирмами, как правило, устанавливаются высокие таможенные пошлины при импорте готовой продукции и полуфабрикатов, особенно предметов роскоши, а более низкие — при импорте сырья и материалов;

2)***нетарифные барьеры*,** которые представляют собой совокупность прямых или косвенных (непрямых) ограничений внешнеэкономической деятельности с помощью разветвленной системы экономических, политических и администра­тивных методов.

Некоторое распространение в современной практике межгосударственного об­мена получили***контингентирование и лицензирование***внешнеэкономических опе­раций, а также***введение государственной монополии***на некоторые виды указанных операций. Контингентирование связано с установлением определенной квоты на экспорт (импорт) отдельных товаров или товарных групп, в пределах которой внешнеторговые операции осуществляются относительно свободно. На практике контингента обычно устанавливаются в форме списков товаров, свободный ввоз или вывоз которых ограничен процентом от объема или стоимости их националь­ного производства. Понятно, что при исчерпании количества или суммы контин­гента экспорт (импорт) соответствующего товара прекращается.

Лицензирование же, в свою очередь, предполагает необходимость получения организацией разрешения (лицензии) правительственных органов на осуществ­ление внешнеэкономической операции. Подобная система дает возможность го­сударству контролировать внешнеэкономические отношения и осуществлять их регулирование для достижения различных экономических и политических це­лей. Отметим, что в некоторых случаях лицензионная система выступает разно­видностью таможенного обложения, применяемого страной для получения до­полнительных таможенных доходов.

Как известно, к***методам прямых ограничений***может быть также отнесено использование государственной монополии как исключительного права государ­ственных органов или уполномоченных ими частных фирм на осуществление определенных видов производственной и внешнеэкономической деятельности.

***Косвенные ограничения*,** в отличие от прямых, непосредственно не связаны с запретом на осуществление внешнеэкономической деятельности или уменьше­нием ее объема. Вместе с тем они зачастую оказываются не менее эффективным средством протекционистской защиты национальных производителей, чем та­моженное обложение. Важное место в структуре косвенных ограничений зани­мают национальная налоговая система и национальные стандарты. Несоблюде­ние стандартов страны может служить поводом к запрету ввода импортной продукции и ее реализации на внутреннем рынке. Соответственно налоговая си­стема большинства развитых стран строится таким образом, чтобы создать пре­имущества для покупателей и пользователей национальной продукции (система регистрационных сборов и т. д.). Подобным образом система национальных транспортных тарифов нередко создает преимущества в оплате перевозки грузов экспортерам по сравнению с импортерами.

Кроме того, могут использоваться также***другие формы косвенных ограниче­ний***- закрытие для иностранцев отдельных портов и железнодорожных станций, предписание об использовании при производстве продукции определенной доли национального сырья, запрет приобретения государственными организациями импортных товаров при наличии национальных аналогов и т. д.

Существенную роль в системе протекционистских мер играют и***средства го­сударственного стимулирования экспорта*.** В современных условиях сформирова­лась и активно действует система многообразных финансовых льгот, предоставля­емых национальным экспортерам для повышения их конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынке. К ним можно отнести, во-первых, прямые дотации экспортерам в виде экспортных премий, выплаты разницы стоимости услуг по транспортировке грузов национальных и иностранных переводчиков и т. д.; во-вторых, выдачу на льготных условиях экспортных кредитов, государственное стра­хование и предоставление гарантий при осуществлении внешнеэкономических операций со странами с нестабильным политическим режимом, налоговых льгот и т. п. Следует также отметить, что государство берет на себя значительную часть расходов по обучению кадров, исследованию конъюнктуры мирового рынка, за­щите интересов национальных экспортеров и импортеров за рубежом, а так­же обеспечению необходимых политических условий их деятельности на внеш­нем рынке.

При характеристике направлений и инструментов внешнеэкономической политики следует учитывать постоянное изменение их роли в регулировании международных экономических отношений.

Так, в послевоенный период происходило относительное снижение роли та­рифных барьеров. Прежде всего оно было связано с формированием рыночных экономических группировок типа «общий рынок», в рамках которых происходи­ло устранение или значительное уменьшение внутренних таможенных барьеров, сокращение количественных ограничений и выработка единой таможенной по­литики в отношении третьих стран.

Многостороннее регулирование международной торговли, прежде всего в плане снижения таможенных барьеров, осуществлялось в послевоенный период в первую очередь по линии**Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ) и его преемника — Всемирной торговой организации (ВТО).**

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) как крупнейшая международная организация, регулирующая таможенно-тарифные вопросы ми­ровой торговли, была создана в Женеве в 1947 году. Это было время, когда США, укрепив свою экономику после второй мировой войны, выступили за создание стабильных правил международной торговли, обеспечивающих возможность по­ступательного развития мирового товарооборота.

Поэтому на основе американских предложений был разработан проект уста­ва Международной торговой организации (МТО), центральная задача которой заключалась в том, чтобы обеспечить регулирование мировой торговли и посте­пенно либерализовать ее.Но Устав МТО, принятый в Гаване, так и не был рати­фицирован странами-участницами; вместо него в действие вступило многосто­роннее соглашение об основных нормах таможенной политики (Генеральное соглашение по тарифам и торговле), созданное на основе несколько скорректи­рованных американских предложений, оно проводило в качестве главной идеи свободу торговли, т. е. равенство всех участвующих сторон. Эта идея конкрети­зировалась в нескольких положениях.

Первое и важнейшее положение, принявшее форму «режима наибольшего благоприятствования», представляет собой тезис о необходимости соблюдения равенства и недискриминации всех участников внешней торговли. Это цент­ральное положение формулируется как обязательство стран-участниц устанав­ливать на взаимно поставляемые товары пошлины не выше тех, которые были установлены по отношению к любой третьей стороне. Этот декларируемый те­зис, однако, допускает исключения в случаях создания специальных экономиче­ских (интеграционных) группировок.

Такие исключения предоставлялись в момент создания ГАТТ странам-коло­ниям, связанным с метрополиями особыми соглашениями. В настоящее время, однако, основная масса исключений из этого положения приходится на интегра­ционные группировки: Европейский Союз, Европейскую Ассоциацию свобод­ной торговли, латиноамериканские, североамериканские и другие региональные интеграционные группировки, а также ассоциированные с ними страны. Особо оговорено предоставление развивающимся странам права пользоваться префе­ренциальным таможенным режимом на односторонней основе, то есть без вза­имного снижения пошлин на товары, импортируемые из развитых стран.

Следующий (второй) основополагающий принцип касается признания пра­вомочности применения средств внешнеторгового регулирования. ГАТТ призна­ет пошлины в качестве единственного приемлемого средства. Все остальные формы и методы применяться не должны, а в тех случаях, когда их применение и осуществляется, это должно носить временный характер и обосновываться ис­ключительными обстоятельствами. При этом ГАТТ не рекомендует странам-уча­стницам использовать квоты, а также экспортные или импортные лицензии. (Однако в тексте ГАТТ содержится перечень исключений, когда введение коли­чественных ограничений становится приемлемым и возможным.)

Основное значение в деятельности ГАТТ имела задача сокращения таможен­ных пошлин в 1945--1947 гг. Средняя величина таможенных пошлин в развитых странах составляла 40-60%, а по некоторым товарам (например, химическим) достигала 70-90%. Постоянная активная работа по снижению таможенных барь­еров позволила сократить их величину до 3-5% к концу 80-х годов.

Негативным является отношение ГАТТ к таким мерам госрегулирования, как стимулирование производства с помощью налоговых льгот, программ регио­нального развития и помощи и т. д. Эти меры не допускаются к использованию в тех случаях, когда это ведет к дискриминации стран-участниц соглашения.

Третий важнейший аспект деятельности ГАТТ касается принципов принятия решений и действий. Это - отказ от односторонних действий в пользу перегово­ров и консультаций.

Страны-участницы берут на себя обязательство не осуществлять односторон­ние действия, связанные с ограничением свободы торговли; все решения прини­маются только в рамках взаимных торговых переговоров.

Текущая деятельность ГАТТ состояла в проведении многосторонних встреч-ра­ундов, во время которых обсуждаются внесенные на повестку дня вопросы, связан­ные с регулированием внешней торговли стран-участниц. Всего с момента созда­ния и по настоящее время в рамках ГАТТ было проведено восемь таких раундов. Нижеприведенные данные показывают время и место проведения раундов, а также перечень обсуждавшихся на этих переговорах проблем [см. схему].

Всемирная торговая организация, преемница ГАТТ, начала свою деятельность с января 1995 г. В середине декабря 1996 г. в Сингапуре состоялась ее первая Ми­нистерская конференция, которая является высшим органом этой влиятельной международной организации. Проведенный форум подвел итог двухлетней дея­тельности организации и определил приоритетные пути ее развития на ближай­шую и среднесрочную перспективу, включая решение проблем, связанных с вы­полнением ранее достигнутых соглашений.

На конференции были затронуты новые области деятельности ВТО, которые пока не входят в сферу ее компетенции, а также намечены стратегические на­правления эволюции всей системы мировой торговли.

На современном этапе ВТО призвана регулировать экономические взаимоот­ношения стран-участниц на основе пакета соглашений так называемого Уруг­вайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.). ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но осуществляет надзор за более широким спектром торгово-политических соглашений и имеет гораздо больше полномочий благодаря совершенствованию ряда процедур принятия решений.

Центральная задача ВТО - либерализация мировой торговли путем последова­тельного сокращения уровня импортных пошлин, а также устранения различных нетарифных барьеров. В своей деятельности она исходит из того, что расширение международного обмена позволит наиболее оптимально использовать мировые ресурсы, обеспечит стабильность экономического развития всех стран и сохране­ние окружающей среды.

Страны-члены ВТО принимают на себя обязательство выполнять 18 соглаше­ний и юридических инструментов, объединенных термином «многосторонние торговые соглашения». Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется свыше 90% всей мировой торговли товарами и услугами.

Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет примерно 50 правовых документов, основными из которых являются Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему:

-         Многосторонние соглашения по торговле товарами;

-         Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС);

-         Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности;

-         Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров;

-         Механизм обзора торговой политики;

-         Многосторонние соглашения с ограниченным участием, то есть обязатель­ные только для присоединившихся членов ВТО: по торговле гражданской авиатех­никой, правительственным закупкам, молочным продуктам и по говядине.

На современном этапе полноправными участниками ВТО являются 134 стра­ны, причем подавляющее большинство из них имеют статус страны-учредителя.

После того, как парламенты Панамы и Болгарии ратифицируют пакеты обяза­тельств в ВТО, они должны оформить свое членство. Еще ряд государств, участво­вавших в Уругвайском раунде, могут стать членами организации после ратифика­ции итоговых соглашений раунда. В настоящее время примерно 40 государств и организаций имеют в ВТО статус наблюдателя. Из них более двух десятков стран (включая Россию, Китай, Тайвань, Саудовскую Аравию, большинство государств СНГ, страны Балтии) находятся на различных стадиях присоединения к ВТО. При этом одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является при­ведение их национального законодательства в соответствие с положениями паке­та соглашений Уругвайского раунда (с их последующей ратификацией законода­тельным органом данной присоединяющейся страны).

**ПРИМЕЧАНИЕ**

**В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. — М., 1996. - 196 с.

2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономическиеотношения**:** Учебное пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. - М., 1996. - 160 с.

3. Гладков И.С., Царев С.П. Мировое хозяйство: цифры и факты: Учебное пособие. — М., 1995.-75 с.

4. Дэниеле Джон Д., Радеба Ли X. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. - М., 1994. - 784 с.

5. Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономи­ка: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов. - М., 1997. -416 с.

6. Международные экономические отношения: В 2 т. / Под общей ред. Р.И. Хасбула­това. - М., 1991.

7. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е. Рыбалкина.- М., 1997. - 384с.

8. Азия и Африка сегодня. - 1996. - № 12. - С. 37-39.

9. Вопросы экономики. - 1997. - № 5. - С. 149-158; № 12. - С. 94-106.

10. Мировая экономика и международные отношения. - 1995. - № 9. - С. 5-19;

№ 11.-С. 94-102; 1996.-№ 11. - С. 65-77; № 12. - С. 88-99; 1997.-№3.-С. 19-33; № 9. - С. 62-73; № 10. - С. 56-67; № 11. - С. 68-79; № 12. - С. 72-84.

11; ЭКО. - 1999.-№ 3. - С. 28-32.

12. European Economies / A Comparative Study // Ed. by Frans Somers. - Groningen Business School, Hanse Polytechnic, Groningen, 1991. - 287 pp.

Таблица 4 Источники:

[ 9, 1997, № 5, с. 150-151; № 12, с. 94-106.]

[2 с. 67: «OECD Economic Outlook», № 57, June 1995, p. A4.

«Smith Barney Research. International Datapack», September 1994.]

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА**

**Классификация форм межстрановой миграции капитала. Прямые заграничные капиталовложе­ния. Структура зарубежных инвестиций.**

Международная миграция капитала как явление начала активно развиваться в период становления мирового хозяйства. Дополняя и опосредуя между­народную миграцию товаров, оно становилось по­степенно неотъемлемой, определяющей, отличи­тельной чертой современной мировой экономики и международных экономических отношений. Соглас­но оценкам экспертов, среднегодовые темпы приро­ста, в частности, прямых зарубежных инвестиций составили в 80-е гг. почти 34%, что в 5 раз превыша­ло темпы расширения мировой торговли.

На современном этапе международное движение капитала служит определяющим элементом в функ­ционировании мировой экономики, развитии про­чих форм международных хозяйственных связей.

**Перемещение капитала за рубеж (вывоз капита­ла)** представляет собой процесс, в ходе которого происходит изъятие части капитала из национально­го оборота одной страны и помещение его в различ­ных формах (товарной, денежной) в производствен­ный процесс и обращение другой, принимающей страны. Международное движение капитала означа­ет миграцию капиталов между странами, которая приносит доход их собственникам.

Среди причин перемещения капитала за рубеж выделяется его относительная избыточность в собст­венной стране, стране-доноре. Это позволяет разме­щать капитал за границей в поисках сравнительно большей прибыльности и получать при этом доход как в форме дивиденда, так и процента.

**Классификация форм межстрановой миграции капитала**

По своим**характеру**и**формам** заграничные ка­питаловложения могут быть***различными*.**

 Так, по**источникам происхождения** обычно следует их подразделение на:

(1) ***государственный***и (2)***частный капитал*.**

Государственные капиталовложения в международной практике называют еще официальными; они представляют собой средства из госбюджета, которые направляются за рубеж или принимаются оттуда по решению либо непосредственно правительств, либо межправительственных организаций.

По формам - это государственные займы, ссуды, гранты (дары), помощь, международное перемещение которых определяется межправительственными соглашениями. Сюда же относятся кредиты и иные средства международных ор­ганизаций (к примеру, кредиты МВФ). Но в любом случае это деньги налогоплательщиков, хотя и идущие до получателя разным путем.

Частный капитал - это средства из негосударственных источников, помеща­емые за рубеж или принимаемые из-за рубежа частными лицами (юридически­ми или физическими).

Сюда относятся инвестиции, торговые кредиты, межбанковское кредитова­ние; они не связаны напрямую с госбюджетом, но правительство держит их пе­ремещения в поле зрения и может в пределах своих полномочий их контролиро­вать и регулировать. В практике бывают весьма тонкие методы превращения государственных средств в частные инвестиции.

По**срокам размещения** заграничные капиталовложения делятся на (1)***кратко­срочные*,** (2)***среднесрочные***и (3)***долгосрочные*.**К последним относят вложения бо­лее чем на 15 лет. В данную группу входят наиболее значимые капиталовложения, так как к долгосрочным относятся все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций (преимущественно частные), а также ссудный капитал (государственные и частные кредиты).

По**характеру использования** зарубежные капиталовложения бывают (1)***ссуд­ными***и (2)***предпринимательскими*.**

Первые означают предоставление средств взаймы ради получения прибыли в форме процента. В этой сфере довольно активно выступают капиталы из госу­дарственных и вложения из частных источников.

Предпринимательские инвестиции прямо или косвенно вкладываются в про­изводство и связаны с получением того или иного объема прав на получение прибыли в форме дивиденда. Чаще всего речь идет здесь о вложениях частного капитала.

По**целям** предпринимательские капиталовложения делятся на (1)***прямые*** и (2)***портфельные инвестиции*.** Первые являются вложением капитала во имя получения долгосрочного интереса и обеспечивают его с помощью права собственности или решающих прав в управлении. В основном прямые иностранные ин­вестиции являются частным предпринимательским капиталом.

Вторые не обеспечивают контроля за объектом вложения, а дают лишь дол­госрочное право на доход, причем даже преимущественное в смысле очереднос­ти в получении такого дохода.

Международный валютный фонд в этом же контексте (т.е. «цели») выделяет еще одну группу —**«прочие инвестиции»,** в которую в основном входят междуна­родные займы и банковские депозиты.

Приводимые формы заграничных капиталовложений в изложенной схеме все равнозначны. Между тем не до конца ясно, какие формы инвестиций важнее с точ­ки зрения управления реальным производством. В основе этих разночтений, кото­рые выходят на уровень законодательных актов и правительственных постановле­ний, лежит, как правило, личный или групповой интерес соответствующих финан­сово-промышленных кругов. Но все более признается приоритетное значение прямых инвестиций как наиболее удачно объединяющих национальные (или госу­дарственные) интересы различных слоев общества. К тому же они преимуществен­но связаны с конкретными международно-оперирующими фирмами, финансово-промышленными группами, поэтому они более управляемы, их «правила игры» более определенны. Это становится особенно важно с позиций обеспечения реаль­ных конкурентных стандартов для национальной экономики.

**Прямые заграничные капиталовложения**

Прямые инвестиции оказывают существенное воздействие как на всю миро­вую экономику, так и на ее сердцевину - международный бизнес.

С экономической точки зрения, с позиций фирм - это: (1) обеспечение для себя стабильного рынка непосредственно или в качестве трамплина для выхода на рынки «третьих стран»; (2) образование своего «внутреннего рынка», те или иные секторы которого расположены в отдельных странах; (3) включение свое­го интереса в межгосударственные отношения на региональном и более широ­ком международном уровне.

Прямые инвестиции подразумевают наличие либо иностранного контроля над 10 или более процентами обычных акций, либо «эффективного голоса» в уп­равлении предприятием. Для некоторых это связано только с собственностью, долей в акционерном капитале, которую можно получить посредством: (1) при­обретения за рубежом акций; (2) реинвестирования прибыли; (3) внутрифир­менных займов или внутрифирменной задолженности.

Существуют и активно практикуются, кроме того, и такие различные неак­ционерные формы, как субконтракты, управленческие соглашения, франчайзинг, лицензионные сделки, раздел продукции и другие. Нельзя не признать, что процесс расширения трактовок, относящихся к пониманию форм и методов пря­мого зарубежного инвестирования, породил ряд проблем, носящих поистине глобальный характер и требующих для их разрешения новых, нестандартных подходов и решений.

Согласно официальным данным, за период с 1914 г. до конца второй мировой войны заграничные капиталовложения увеличились на 1/3. Потом они удваива­лись за 10 лет, затем — за 6—7 лет. За четверть века (с середины 50-х годов) они вы­росли в 4 раза, и в 80-е годы мир вступил примерно с 450 млрд. долларов подобных вложений. В 1990 г. был достигнут рубеж в 1,7 трлн. долларов, то есть произош­ло почти 4-кратное их возрастание только за одно десятилетие.**В 1996 г. общая сумма накопленных прямых зарубежных инвестиций приблизилась к 3 трлн. долла­ров США.**

Столь высокие темпы роста прямых инвестиций связаны прежде всего со сдвигами в мировом хозяйстве, когда транснациональные корпорации начали вывозить за рубеж не капитал в прежних формах, а производство, причем при­оритет отдается не только возможности получения прибыли, но и длительному (постоянному) характеру такого получения (до тех пор, пока существует само производство).

На современном этапе примерно 9/10 прямых инвестиций в мире контролируются международными корпорациями.

Сейчас ***общая сумма прямых зарубежных инвестиций*,**которые находятся в структурах ТНК (число таких хозяйствующих субъектов в мире на конец 1995 года составило 39 тыс. плюс 270 тыс. зарубежных филиалов), достигла **2,7 трлн. долларов США.**

Поэтому можно утверждать, что ныне ТНК и аналогичные хозяйственные образования образуют наиболее динамичный сектор мирового хозяйства.

На современном этапе практически все страны являются как экспортерами, так и импортерами прямых инвестиций. Тем не менее распределение инвестиций (их географическая структура) выглядит ныне неравномерным. Так, являясь одним из крупнейших доноров, Япония занимает скромную позицию в качестве реципиента подобных капиталовложений: прямые иностранные инвестиции, допущенные японским правительством и бизнесом  в эту страну, составляют всего лишь 17 831 млн. долларов США.

К 1995 г. распределение стран по сумме размещаемых за рубежом и получаемых инвестиций было следующим:

**Таблица 5.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Импортеры*** | **Млн. долларов** | **Экпортеры** | **Млн. долларов** |
| 1. США | 564637 | 1. США | 705570 |
| 2. Великобритания | 244141 | 2. Великобритания | 319009 |
| 3. Франция | 162423 | 3. Япония | 305545 |
| 4. Германия | 134002 | 4. Германия | 235003 |
| 5. Китай | 128959 | 5. Франция | 200902 |
| 6. Испания | 128859 | 6. Нидерланды | 158615 |
| 7. Канада | 116788 | 7. Канада | 110388 |
| 8. Австралия | 104176 | 8. Швейцария | 108253 |
| 9. Нидерланды | 102598 | 9. Италия | 86672 |
| 10. Бельгия/Люксембург | 84605 | 10. Гонконг | 85156 |

В настоящее время есть основания говорить о трехполосной глобальной структуре прямых иностранных инвестиций: США, Европейский Союз, Япония.

Так, на «триаду» приходится приблизительно 4/5 общего объема вывоза и ввоза инвестиций, что существенно больше их доли в мировой торговле. США стали крупным участником движения капитала; возрос уровень интеграции в ЕС на основе перекрестных прямых инвестиций, а весь регион стал выступать в качестве крупнейшего экспортера капитала. Отмечаются высокие темпы роста вывоза инвестиций Японией, которая может серьезно укрепить свои позиции в мире по размерам «внешней экономики». Согласно данным крупной консультативной группы «Артур Андерсен», наиболее перспективным стимулом для капиталовложений за рубежом становится расширение доступа на иностранные рынки, а не сокращение производственных расходов.

Внутри самой «триады» идет интенсивное взаимное переплетение капитала, взаимная торговля растет быстрее, чем мировая торговля в целом. В лице «триады» формируется новый, еще более высокий этаж со своим международным разделением труда и своими механизмами регулирования на национальном, региональном и надрегиональном уровнях, определяющими нынешние мирохозяйственные стандарты.

Страны «Большой семерки» представляют собой своеобразный «штаб» высшего рыночного этажа. Интеграция на нем осуществляется не на основе межгосударственного соглашения, но с помощью таких норм и «правил игры», которые реально обеспечивают высокий динамизм хозяйственного развития.

Остальные группы стран, отдельные группировки осуществляют своего рода «настройку» на эти мирохозяйственные стандарты, которая позволяет не терять связи с лидерами.

Благодаря достижениям в области средств связи и информации ряд отраслей промышленности станут ведущими инвесторами; при этом зарубежные капиталовложения компаний, специализирующихся на недвижимости и финансовом обслуживании, сократятся по сравнению с показателями последнего десятилетия. Приоритетным для многих промышленных компаний обещает стать создание за рубежом не производственных центров, а сетей распространения продукции, организация за рубежом научно-исследовательских и опытно-конструкторских бюро.

***Новейшие сдвиги в географической структуре потоков ПИИ сводятся к следующему:***объем текущих прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире в 1995г. достиг рекордного уровня – 315 млрд. долларов США (рост на 40% по сравнению с предыдущим годом); из этой суммы подавляющая часть пришлась на промышленно развитые страны, которые выступили и главными мировыми инвесторами (270 млрд. долларов), и главными получателями инвестиций извне (203 млрд. долларов). Нарастал и поток ПИИ в развивающиеся страны, превысив 100 млрд. долларов, и экспорт капитала из самих развивающихся стран (47 млрд. долларов). Не остались в стороне постсоциалистические страны: в 1995г. после стагнации 1994г. приток ПИИ в страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) возрос вдвое, достигнув почти 12 млрд. долларов США.

В дальнейшем, несмотря на финансовый кризис в Азии и его неблагоприятное воздействие на мировую экономику, по данным ЮНКАД, поток ПИИ в мире в 1998г. вырос на 10% - до рекордного уровня 430-440 млрд. долларов США. Большая часть этих капиталовложений поступила в развитые страны, государства Латинской Америки, ЦВЕ. В 1998 г. (впервые с 1985 г.) не наблюдалось  роста ПИИ в Восточной и Юго-Восточной Азии (их сумма сохранилась на уровне предыдущего года – 87 млрд. долларов). После начала кризиса ПИИ стали наиболее важным источником частных финансовых ресурсов для стран региона. Увеличение стоимости потока ПИИ в мире в 1998г. имело место после его роста в 1997г. на 19,0% - до 400 млрд. долларов, а всего трансграничного финансового потока – на 27,0% - до 424 млрд. долларов США.

**Структура зарубежных инвестиций**

Подавляющая часть инвестиций и осуществляющих их главных «действующих лиц» ТНК сосредоточена в упомянутой «триаде» (США, ЕС и Япония). На 10 крупнейших принимающих стран приходятся 2/3 притока инвестиций на 100 малых стран – 1%.

Рекордный рост инвестиций внутри группы наиболее развитых стран связы­вают прежде всего с активно происходящим процессом межфирменных слияний и приобретений акций партнеров.

Почти 90% всего прироста ПИИ в 1995 г. (как их вывоза, так и размещения) приходилось на промышленно развитые государства, вследствие чего доля по­следних в общемировом объеме размещения производительного капитала вы­росла до 65% по сравнению с 59% в 1994 г., а доля в вывозе капитала - до 85% по сравнению с 83%.

Если по масштабам зарубежного инвестирования лидируют ТНК, базирую­щиеся в США, Великобритании, Франции, то наиболее привлекательными для иностранных инвестиций были фактически те же страны - США, Великобрита­ния, ФРГ.

Неравномерность размещения инвестиций характерна и для других групп го­сударств. В общей сумме размещаемых средств в развивающихся странах око­ло 2/3 приходится на Азию, свыше 1/4 - на Латинскую Америку, остальное (до 1/10) - на Африку.

Наметившийся в середине 90-х гг. заметный рост притока ПИИ в азиатские государства отражает происходивший там интенсивный экономический рост, прогресс в процессе либерализации. Соответственно эти страны стали занимать все более важное место в инвестиционных планах ТНК. Одновременно растут и ПИИ, осуществляемые между самими развивающимися странами (в 1994 г. свы­ше 1/2 всех зарубежных вложений из развивающихся стран Азии были сделаны в рамках того же региона).

Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия остается крупнейшим регионом размещения ПИИ среди стран развивающегося мира. Так, в 1995 г. туда было на­правлено 65 млрд. долларов, то есть 2/3 от всех ПИИ, полученных развивающи­мися странами. Это обусловлено тем, что современные масштабы и динамизм развития азиатских государств делали их все более привлекательными для ТНК из всех стран, которые стремятся найти там новые рынки сбыта или включить ресурсы региона в свои глобальные производственные схемы.

Начиная с 1992 г. крупнейшим получателем ПИИ в группе развивающихся стран выступает КНР. В 1995 г. в Китае было размещено 38 млрд. долларов ино­странных инвестиций. Именно китайская экономика задает тон в азиатском ин­вестиционном буме. Правда, недавно начавшееся изменение китайской полити­ки по отношению к ПИИ может на некоторое время ограничить поток инвестиций в эту страну. КНР движется к созданию национального режима для иностранного капитала, постепенно ликвидируя предоставлявшиеся ему ранее привилегии, в частности освобождение от импортных пошлин. Учитывая высо­кие темпы экономического роста КНР и процесс открытия там все новых сфер для ПИИ, прежде всего инфраструктурных отраслей, можно предполагать, что в долгосрочной перспективе Китай останется весьма привлекательным объектом для иностранных инвесторов.

В 1995 г. приток ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна вырос на 5% и достиг 27 млрд. долларов.

Правда, иностранные капиталовложения сконцентрированы всего в несколь­ких отраслях: автомобилестроение (Мексика и Бразилия), разработка полезных ископаемых (Чили). Усиление интереса иностранных инвесторов к Аргентине и Перу было связано с развернувшимися там процессами приватизации. Иначе го­воря, потоки инвестиций в эту часть мира были в значительной мере обусловле­ны не общими, а специфическими условиями экономики тех или иных стран, что проявляется и в существенной неравномерности объемов вложений в отдель­ные годы.

Примером могли бы служить Аргентина, Венесуэла и Перу. Когда в начале 90-х годов там проходила приватизация крупных компаний, приток иноинвестиций существенно вырос, однако в последующие годы иссяк. Инвестиции в круп­ные горнорудные проекты и такие отрасли, как автомобильная, также отлича­лись многочисленными пиками и провалами. Неравномерность потоков ПИИ по годам приводит не только к резким перемещениям стран региона в списке го­сударств - крупнейших получателей иноинвестиций, но и к кардинальным сдвигам в отраслевой структуре ПИИ в отдельных странах. Например, в Перу в 1995 г. на связь и транспорт пришлось 42% всего притока ПИИ, а в 1990 г. - все­го 0,4%. Столь резкий всплеск вложений связан с широкомасштабной привати­зацией в телекоммуникационном секторе этой страны.

Специалисты предполагают, что неравномерность потока ПИИ в страны Ла­тинской Америки сохранится и в обозримом будущем. На него прежде всего ока­жут влияние начинающийся приватизационный процесс в Бразилии и реализа­ция ряда крупных инвестиционных проектов в области автомобилестроения.

Следует отметить, что по-прежнему остаются на обочине процесса междуна­родного инвестирования развивающиеся страны Африки. Хотя за 1985-1995 гг. абсолютный объем размещенных в них ПИИ удвоился, инвестиции сюда не рас­тут столь же быстро, как в другие регионы мира. В 1995 г. они составили практи­чески столько же, сколько и в 1994 г. - 5 млрд. долларов, а доля Африки во всех ПИИ в развивающиеся страны даже снизилась до 4,7% по сравнению с 5,8% в предыдущем году.

Тем не менее внутри самой Африки наблюдаются существенные сдвиги в ге­ографии размещения иноинвестиций. В 1990 г. более 40% всех ПИИ в регион приходилось на государства Южной Африки. С тех пор ситуация кардинально изменилась: к 1993 г. на юге континента осталось только 25% всех ПИИ, а на первое место (главным образом вследствие крупных инвестиций западноевро­пейских ТНК) вышли страны Северной Африки, на которые в 1980 г. приходи­лось всего 12% всех ПИИ. Инвесторы из промышленно развитых стран проявля­ют к Африке неровный интерес. Большую по сравнению с американскими и японскими фирмами активность там традиционно развивают западноевропей­ские компании, что объясняется географической близостью и постколониальны­ми связями. Крупнейшими иностранными инвесторами в Африке остаются ТНК из Франции, ФРГ, Италии и Великобритании.

Примечательно, что проявляются существенные различия в значимости ПИИ для отдельных государств региона.

Так, в Нигерии, являющейся важным объектом интереса международных корпораций, роль иноинвестиций относительно масштабов национальной эко­номики не столь велика, как, например, в Экваториальной Гвинее (хотя абсо­лютный приток туда иностранного частного капитала совсем невелик).

Как известно, в 1995 г. наметились рекордно высокие показатели активности иностранных инвесторов в странах Центральной и Восточной Европы. Это объяснялось не только очередной волной приватизационного процесса, но и наконец на­чавшимся здесь экономическим ростом (Польша и Чехия). В рассматриваемые стра­ны направлено 5% общемирового потока иноинвестиций за год (в 1991 г. - всего 1%). При этом 2/3 всего прироста 1995 г. пришлось на Венгрию и Чехию: приток ча­стного капитала туда почти утроился, составив 3,5 млрд. и 2,5 млрд. долларов соответ­ственно. Инвестиции в Россию составили почти 2 млрд. долларов, то есть удвоились по сравнению с 1994 г.

Существенная доля направленных в страны региона ПИИ (в 1994 г. - 18%) остается связанной с приватизацией государственных предприятий. Правда, эта доля снизилась по сравнению с периодом 1989—1993 гг., когда инвестиции тако­го рода преобладали (за исключением России).

На современном этапе прослеживается все более отчетливая корреляция между притоком ПИИ, особенно не имеющих непосредственного отношения к приватизационным процессам, и состоянием экономики принимающих стран: иностранные инвестиции направляются прежде всего в страны, где обозначи­лись перспективы экономического роста. Поэтому, несмотря на то, что многие ТНК поспешили установить свое, по крайней мере, номинальное присутствие в странах региона как только на рубеже 80—90-х годов там началась либерализация регулирования инвестиций, по-настоящему инвестирование начинается только сейчас, когда переходный процесс зашел уже достаточно далеко и преодолена тенденция к падению производства. Удвоение притока ПИИ в постсоциалисти­ческие государства, прежде всего в Восточную Европу, в 1995 г. (по сравнению с 1994 г.) свидетельствует о признании международным капиталом прогресса этих стран в создании рыночной экономики.

Другая отличительная черта международного инвестирования середины 90-х годов - усиление роли реинвестированных прибылей и внутрифирменных креди­тов (также представляющих собой компоненты ПИИ). По данным за 1995 г., они выросли соответственно на 78% и 36%. Аналогичным образом рекордный по сво­им абсолютным масштабам вывоз капитала из США в 1995 г. (95 млрд. долларов) отражал громадные объемы как новых вложений в зарубежную собственность (42 млрд. долларов), так и реинвестирования полученных за рубежом прибылей (тоже 42 млрд. долларов). При этом 54% всего этого потока было направлено в За­падную Европу.

К началу 90-х годов стоимость продукции зарубежных филиалов ТНК до­стигла 6% мирового ВВП, тогда как в 1982 г. этот показатель не превышал 2%.

100 крупнейших по размерам зарубежных вложений ТНК (исключая банков­ские и финансовые учреждения) базируются в промышленно развитых странах. Стоимость их зарубежных владений оценивается приблизительно в 1,4 трлн. долларов, что составляет 2/3 общего объема ПИИ в мире. За прошедшие 5 лет эта доля оставалась практически неизменной.

Среди компаний перечень наиболее активных участников зарубежной инве­стиционной деятельности продолжает возглавлять с 1990 г. англо-голланд­ский концерн «Роял-Датч Шелл» с зарубежными активами в 63,4 млрд. долларов (из общей суммы активов свыше 100 млрд.).

Далее следуют «Форд» с 60,6 млрд. долларов (при общей сумме активов в 219,4 млрд. долларов) и «Экссон» (соответственно 56,2 и 87,9 млрд. долларов).

Но если использовать интегральный «индекс транснациональности», учиты­вающий размеры не только заграничных вложений, но и зарубежных продаж и использования иностранной рабочей силы, расстановка сил меняется: «Роял-Датч Шелл» попадает только на 27-ю позицию, а на первой оказывается канад­ская «Томсон корпорейшн».

Наиболее характерными чертами крупнейших корпораций, составляющих первую сотню ТНК, являются следующие: (I) с точки зрения страны происхож­дения самую большую группу составляют американские ТНК (32 из 100). На них же приходится основная доля зарубежных вложений; (2) наиболее быстро­растущая группа - японские ТНК (в 1990 г. в первую сотню входило 11 фирм, в 1994 г. - уже 19), японские электронные корпорации оказались в числе наибо­лее важных новых участников группы ведущих ТНК мира; (3) европейские ТНК занимают заметные позиции в капитало- и наукоемких отраслях, в частности в химической и фармацевтической промышленности; (4) в отраслевом разрезе на­иболее высоким индексом транснациональности отличаются химические и фар­мацевтические ТНК. за ними следуют фирмы пищевой и электронной индуст­рии, замыкают список чисто торговые компании.

Тем не менее среди крупных ТНК имеются теперь и выходцы из развиваю­щихся стран Азии и Латинской Америки. Список таких ТНК возглавляют «Дэу» (Республика Корея), «Хатчисон Уампу» из Гонконга и «Семекс» из Мексики.

По индексу транснациональности в середине 90-х гг. ведущие позиции зани­мала сингапурская фирма «Криэйтив текнолоджи», специализирующаяся на вы­пуске мультимедийных устройств для персональных компьютеров (на ее долю ныне приходится 60% всего мирового рынка такой продукции).

С точки зрения страны базирования среди данной группы ТНК были наибо­лее заметны корпорации из Южной Кореи и Тайваня (по 8 из каждой страны). В отраслевом разрезе наивысшие показатели транснациональности имели фир­мы строительной и электронной индустрии.

Ныне на 50 крупнейших ТНК из развивающихся стран приходится не менее 10% общего объема зарубежных вложений фирм, базирующихся в этих странах.

При этом доля зарубежных продаж в общем объеме их продаж уже весьма вы­сока (30%), но доля зарубежных активов все еще относительно невелика (9%). Соответственно интегральный индекс транснациональности у ТНК из развива­ющихся стран (21%) практически вдвое ниже, чем у первой сотни ТНК мира (42%). Несомненно, этот факт прежде всего объясняется краткостью истории транснационализации крупного капитала стран развивающегося мира. Тем не менее ТНК из развивающихся стран планируют дальнейшую интернационализа­цию своих операций.

Среди причин, обусловивших в последнее время столь интенсивное развитие зарубежной инвестиционной деятельности отдельных стран (и компаний), следу­ет выделить такие, как давление конкуренции, новые технологии, приватизация, поддержка правительств. Кроме того, называются следующие региональные груп­пировки, наиболее активно содействующие притоку инвестиций: ЕС, НАФТА, АСЕАН, АТЭС, поскольку они способствуют глобализации бизнеса, выработке и практическому применению на основе сопоставимых инвестиционных режимов.

На современном этапе мировая экономика движется в сторону создания многостороннего механизма, определяющего «правила игры» в отношении прямых иностранных инвестиций. В этой связи отмечается ряд обстоятельств: (1) сдвиги в законодательстве, ведущие к либерализации инвестиционного режи­ма (в 1995 г. отмечено 112 изменений в 64 странах, причем в 106 случаях режим облегчен); (2) повышение роли региональных соглашений, предусматривающих конкретные вопросы (в т.ч. режим, гарантии, урегулирование инвестиционных споров, борьба с незаконными платежами и другими формами коррупции, пре­дотвращение ограничительной деловой практики, установление порядка рас­крытия информации, контроль в отношении использования фирмами транс­фертных цен, обеспечение защиты окружающей среды, решение коренных социальных проблем); (3) формирование нового, многостороннего подхода (осо­бенно в части услуг, прав интеллектуальной собственности, страхования, урегу­лирования споров, проблем занятости и трудовых отношений).

Согласно экспертным оценкам, в ближайшем будущем крупнейшие инвесто­ры склонны активизировать свои зарубежные операции. При этом очевидно, что перекрестное инвестирование внутри группы наиболее развитых государств ми­ра и впредь будет одной из основных черт деятельности первой сотни ТНК.

Но есть некоторые «географические» нюансы: американские фирмы делают ставку на западноевропейский рынок (особенно в области высоких технологий и в производстве потребительских товаров); европейские ТНК рассчитывают де­лать основные капиталовложения на американском рынке; у японских ТНК -приоритет в Азии. Американские и европейские ТНК также заинтересованно смотрят на Азию. По-видимому, во второй половине 90-х годов основной поток капиталов ТНК будет направлен именно в азиатские страны. Что касается раз­вивающихся стран, то их новые инвестиции могут предположительно разме­щаться также в развивающихся странах.

С точки зрения отраслевой структуры прямого зарубежного инвестирования следует отметить появление новых возможностей для приложения иностранно­го капитала. Отчасти это стало результатом прогресса либерализации и дерегули­рования в соответствующих сферах экономики многих стран, а отчасти - более благожелательного отношения правительств к привлечению иностранных ресур­сов капитала и технологий. С начала 90-х годов в инфраструктурные отрасли ежегодно вкладывалось около 7 млрд долларов иностранных инвестиций. Тем не менее инвестиционные потребности этих отраслей далеко не исчерпаны, они представляют собой громадное поле для новых капиталовложений.

В общем потоке инвестиций из основных стран базирования ТНК вложения в инфраструктурные отрасли составляли всего до 3-5%. До сих пор во многих странах на ПИИ приходится менее 1% всего объема валовых капиталовложений в этот сектор экономики. По состоянию на 1994 г., американские ТНК вложили в инфраструктурные отрасли других стран 14 млрд. долларов, что составляет лишь 2,3% суммарного накопленного объема их зарубежных активов. В то же время налицо рост интереса к данному сектору: по данным за 1992—1994 гг., в американских инвестициях, сделанных за этот период, доля вложений в инфра­структуру составила в среднем 4,9%.

Следует отметить, что на заре транснационализации инфраструктурные от­расли имели гораздо большее значение, чем сейчас. Так, в 1940 г. на них прихо­дилось до 1/3 всех вложений фирм США в экономику латиноамериканских го­сударств.

Но поднявшаяся в последующие десятилетия волна национализации и экс­проприации привела к резкому падению участия иностранного частного капита­ла в функционировании отраслей инфраструктуры, и лишь в самое последнее время наблюдается перелом тенденции.

На нынешнем этапе новая волна интереса ТНК к инфраструктурным отрас­лям обусловлена несколькими факторами.

Понимая, что неразвитость инфраструктуры тормозит национальное эконо­мическое развитие, правительства многих стран пошли на приватизацию и ос­лабление контроля со стороны государственных монополий с тем, чтобы при­влечь больше иностранных инвестиций и технологий и тем самым добиться повышения эффективности функционирования соответствующих отраслей. За период с 1988 по 1995 гг. приватизация в инфраструктурных отраслях обеспечи­ла привлечение ресурсов частного капитала в размере 40 млрд. долларов, из ко­торых более 50% составили иностранные прямые и портфельные инвестиции.

Более того, в результате внедрения новейших достижений научно-техничес­кого прогресса инфраструктурные отрасли, прежде всего телекоммуника­ции, претерпели радикальные изменения. Если раньше это были сферы домини­рования естественных монополий, то теперь они превратились в конкурентные отрасли с большим потенциалом для прибыльного инвестирования. В большин­стве стран для финансирования развития инфраструктуры уже не хватает ресур­сов государственного бюджета. Соответственно появляется потребность в при­влечении частного капитала, зачастую мобилизуемого ТНК, и применении новых методов проектного финансирования, в частности таких схем, как «стро­ительство - управление - передача», «строительство - владение - управление», «строительство - владение - передача».

При явной недостаточности объемов ПИИ в инфраструктурные отрасли, перспективы для дальнейшего расширения деятельности ТНК в этой сфере представляются весьма оптимистическими. Несмотря на высокий уровень необ­ходимых капиталовложений, многие проекты здесь оказываются привлекатель­ными для иностранных инвесторов. Продолжающаяся либерализация государст­венного регулирования в отношении ПИИ и инфраструктурных отраслей в сочетании с укреплением гарантий инвестиций ведет к снижению риска нацио­нализации.

Дальнейшее углубление участия ТНК в развитии данной сферы экономики связано с привлечением ПИИ в такие проекты, как создание научных парков, зон переработки на экспорт, учреждений по подготовке кадров.

Таким образом, международное движение капитала, осуществляемое по раз­личным каналам, является на современном этапе наиболее динамично развива­ющейся формой мирохозяйственных связей. Процессы интернационализации обусловили в последние десятилетия заметное возрастание роли такого канала, как прямое зарубежное инвестирование и, соответственно, главных его субъек­тов - международных корпораций - в мировой экономике и международных экономических отношениях.

Часть 3.

**МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

**Межстрановое и межрегиональное перемещение рабочей силы: причины, сущность, динамика. Ми­грационная политика. Важнейшие этапы и направ­ления международной миграции рабочей силы.**

Ныне одним из проявлений интернационализации хозяйственной и социально-культурной жизни чело­вечества, а также возможных последствий острых межнациональных противоречий, прямых столкнове­ний между народами и странами, чрезвычайных ситу­аций и стихийных бедствий являются крупномасштаб­ные перемещения населения и трудовых ресурсов в разнообразных формах. [См. Примечание.)

Следовательно, массовая миграция населения стала одним из наиболее характерных явлений жиз­ни мирового сообщества второй половины XX века.

Понятие***«миграция населения»***предполагает пе­ремещение людей через границы определенных тер­риторий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему.

Кроме того, специалисты выделяют и**междуна­родную (внешнюю) миграцию,** также осуществляе­мую в различных формах: трудовой, семейной, тури­стической и др.

В данном контексте рассматриваются прежде всего проблемы**международной трудовой миграции,**а также процессы**развития международного рынка рабочей силы,** который существует наряду с другими мировыми рынками: в частности, товаров и услуг, капитала. Перемещаясь из одной страны в другую, рабочая сила предлагает себя в качестве товара, осу­ществляет международную трудовую миграцию.

Современный международный рынок рабочей си­лы включает разнонаправленные потоки трудовых ре­сурсов, пересекающих национальные границы.**Меж­дународный рынок труда** объединяет таким образом национальные и региональные рынки рабочей силы и существует в форме трудо­вой миграции.

[**Вернуться в каталог бесплатных учебников**](http://учебники.информ2000.рф/index.htm)

[**Профессиональный рерайт дипломов и других текстов**](http://копирайтер.информ2000.рф/rerait-diploma.htm)

[**Уникальная подборка информации для самообразования топ-менеджеров**](http://самообразование.информ2000.рф/index.htm)

[**Начните бизнес в Интернете с сайта-визитки**](http://информ2000.рф/)

[**Дистанционные курсы по созданию сайтов**](http://информ2000.рф/kursy-sozdanie-saitov.htm)

**Межстрановое и межрегиональное перемещение рабочей силы: причины, сущность, динамика**

Среди важнейших**побудительных мотивов и причин** международной мигра­ции трудовых ресурсов находятся различные факторы**экономического и неэко­номического характера.**

**К причинам экономического характера** следует отнести следующие: (1) разли­чия в уровне экономического и, в частности, промышленного развития отдельных стран (как свидетельствует практический опыт, рабочая сила мигрирует в основ­ном из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем); (2) на­личие национальных различий в размерах заработной платы; (3) существование органической безработицы в некоторых странах и, прежде всего, в слабо развитых; (4) международное движение капитала и функционирование международных кор­пораций (как известно, корпорации способствуют соединению рабочей силы с ка­питалом, осуществляя либо движение рабочей силы к капиталу, либо перемещают свой капитал в регионы с избытком трудовых ресурсов).

Специалисты относят к причинам миграции рабочей силы неэкономического характера политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и др.

Происходившее в последнее время заметное развитие средств связи и транс­порта, в свою очередь, оказали стимулирующее воздействие на активизацию процессов современной международной трудовой миграции.

Следует иметь однако в виду, что по большей части в процессах международ­ной трудовой миграции принимают участие не служащие, а представители рабо­чих специальностей.

На практике международная миграция рабочей силы возникала как стихий­ное явление, но по мере развития процесса начинала подпадать под регулирую­щие мероприятия государства. Тем не менее и в настоящее время не изжиты пол­ностью черты стихийности в рассматриваемом процессе.

История современной международной трудовой миграции насчитывает пол­тора столетия. С середины прошлого века обнаружились довольно многочислен­ные миграционные потоки из европейских стран в США, особенно в периоды благоприятной экономической конъюнктуры за океаном. В эти годы причинами перемещения рабочей силы могли быть и аграрное перенаселение в некоторых европейских странах, и безработица, и более приемлемые условия работы в США, а также и перспективы повышения уровня жизни для многочисленных мигрантов из Европы.

Следующим этапом широкомасштабной эмиграции из разных стран в США следует считать период 20-50-х гг. текущего столетия. Так, после первой, а затем и второй мировой войн наметились новые миграционные волны: (1) это «утечка умов», то есть устойчивый поток высококвалифицированных специалистов и членов их семей в Северную Америку; (2) потоки беженцев из Венгрии (1956 г.) и (3) из Вьетнама (1974-1975 гг.), (4) а также с Кубы (1980 г.). Но самым круп­ным потоком в США этого времени (5) стал наплыв рабочей силы из Мексики и стран Карибского бассейна.

Также и в Европе после второй мировой войны (особенно с начала 60-х го­дов) наблюдались достаточно интенсивные процессы межстрановой миграции рабочей силы. Рабочая сила из Испании, Португалии, Греции, Югославии ак­тивно использовалась в экономике промышленно развитых стран Европы. На современном этапе использование иностранной рабочей силы постепенно ста­новится важным элементом нормального функционирования механизма мирового хозяйства.

Согласно официальным данным, к началу 1995 г. в мире насчитывалось болеe 35 млн. трудящихся-мигрантов по сравнению с 3,2 млн. в 1960 г. Если подсчитывать мигрирующую рабочую силу с сопровождающими ее иждивенцами, то численность перемещающихся работников с членами их семей может превышать к середине 90-х годов 100 млн. человек.

**Миграционная политика**

На современном этапе мировое сообщество переходит к координации усилий многих стран по разрешению острых ситуаций и коллективному регулированию миграционных потоков. Организационно-институциональные, нормативно-правовые и финансовые механизмы регулирования, созданные в прошлые годы на глобальном (в рамках ООН и других организаций), региональном (региональ­ные экономические организации) и национальном (в основном промышленно развитыми странами) уровнях, позволяют постепенно ослаблять остроту в сфере международной миграции населения и нормализовать миграционные потоки.

Последнее десятилетие нашего столетия характеризуется тем, что страны-импортеры и страны-экспортеры трудовых ресурсов вносят существенные кор­рективы в свою миграционную политику.

Как было показано выше, международная миграция населения и трудовых ресурсов возникает при наличии определенного контраста в уровнях экономиче­ского и социального развития и темпах естественного демографического приро­ста стран, принимающих и отдающих рабочую силу.

Вместе с тем мировая практика свидетельствует, что подобная трудовая миг­рация обеспечивает несомненные преимущества странам, как принимающим рабочую силу, так и поставляющим ее. Но при этом возможно возникновение и острых социально-экономических проблем.

Ныне к положительным последствиям трудовой миграции специалисты отно­сят: (I) смягчение условий безработицы, (2) появление для страны-экспортера ра­бочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов, а также (3) приобретение ими знаний и опыта. По возвращении до­мой они, как правило, пополняют ряды среднего класса, вкладывая заработанные средства в собственное дело, создавая дополнительные рабочие места.

Среди негативных последствий трудовой миграции следует назвать (1) тен­денции роста потребления заработанных за границей средств, (2) желание скрыть получаемые доходы, (3) «утечку умов», а иногда и (4) понижение квали­фикации работающих мигрантов.

Не случайно поэтому в последнее время довольно широко в интересах нейт­рализации отрицательных последствий и усиления положительного эффекта, получаемого страной в результате трудовой миграции, используют средства го­сударственной политики. В этой сфере особенно очевидны неэффективность жестких**,** директивных мер и, напротив, необходимость косвенных, координиру­ющих воздействий со стороны государств и правительств.

Так, мировым сообществом признано целесообразным и необходимым усло­вием придерживаться определенных правовых норм и стандартов, закрепленных в документах международных организаций. Ратифицируя международные конвен­ции, страны, регламентирующие процесс трудовой миграции, признают приори­тет норм международного права над национальным законодательством, что имеет важное значение как для страны, так и для мигрантов, чьи права за рубежом суще­ственно расширяются. Если страна-импортер рабочей силы в основном отвечает за прибытие и использование мигрантов, то в функции страны-экспортера рабо­чей силы прежде всего входит регулирование оттока и зашита интересов своих граждан-мигрантов за рубежом. Поэтому во многом интересы стран-экспортеров и импортеров рабочей силы оказываются тесно переплетенными.

Ныне немалое число глобальных учреждений и организаций (прежде всего в рамках ООН), а также региональных группировок продолжают заниматься про­блемами, связанными с миграцией населения и трудовых ресурсов. Так. Комис­сия ООН по народонаселению располагает фондом, часть которого использует­ся на субсидирование национальных программ в области миграции населения. Деятельность Международной организации труда (МОТ) предусматривает в ка­честве одной из своих целей регулирование межстрановой миграции населения. Ряд международных договоров, принятых Всемирной организации здравоохра­нения (ВОЗ), содержит специальные нормы, которые касаются физического со­стояния трудящихся-мигрантов. В документах ЮНЕСКО имеются положения, направленные на улучшение образования трудящихся-мигрантов и членов их се­мей. Возрастает роль Международной организации по миграции (MOM), целью которой является обеспечение упорядоченной и плановой межстрановой мигра­ции, ее организация, обмен опытом и информацией по этим вопросам.

Кроме того, в регионе Западной Европы Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ) своей деятельностью способствует обеспечению и защите прав трудящихся-мигрантов.

Как известно, основополагающие документы международных организаций имеют большое значение применительно к национальному законодательству, поскольку при формировании национальной политики в области межстрановой трудовой миграции должны быть учтены нормы международных конвенций.

Так, страны-импортеры трудовых ресурсов, постоянно испытывающие по­требности в привлечении рабочей силы, свою иммиграционную политику основы­вают прежде всего на мерах регулирования численности и качественного состава прибывающих трудящихся-мигрантов, а в качестве инструмента регулирования используется показатель иммиграционной квоты, который ежегодно рассчитыва­ется и утверждается в стране-импортере. При определении квоты учитываются по­требности страны в иностранной рабочей силе и по отдельным категориям при­влекаемого населения (половозрастным группам, образованию и т. п.), а также состояние национальных рынков труда и жилья, политическая и социальная ситу­ация в стране-импортере.

На практике иммиграционная квота, как правило, распределяется в опреде­ленной пропорции между различными категориями иммигрантов. Так, в США в 1995 г. было принято следующее ее распределение: 71% - родственники граждан США, 20% — специалисты, в которых нуждаются США, и 9% - прочие группы иммигрантов. Новый закон об иммиграции (1996 г.) в США не только сущест­венно расширил размеры квоты для иммигрантов, но и ужесточил требования к их качественным характеристикам.

Примером высоких требований к качеству прибывающей рабочей силы сви­детельствует необходимость прохождения процедуры признания имеющихся у мигранта документов об образовании или профессиональной подготовке, а так­же имеющегося опыта работы по специальности. Возрастной ценз является од­ним из распространенных критериев отбора иммигрантов и действует в пользу более молодых претендентов.

Среди других требований, предъявляемых к качеству рабочей силы. выделяют­ся: (1) хорошее состояния здоровья у прибывающего мигранта (характерно для ря­да скандинавских стран и США); (2) дополнительные профессиональные требова­ния, относящиеся к ряду специальностей или профессий (в США иностранный программист должен владеть принятыми в стране программными средствами, быть знакомым с соответствующими компьютерными системами): (3) ограниче­ния личностного и психологического плана. Так, претендент на получение граж­данства ЮАР должен иметь «приятный характер», а в США ограничен въезд для представителей любой из партий тоталитарного типа.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что значение какого-либо качественно­го признака при отборе иммигрантов не является постоянным и может меняться в пользу других приоритетов. Но по ряду характеристик, таких как возрастной ценз, наличие трудового сертификата, обладание профессией и профессиональной под­готовкой, требования достаточно устойчивы во времени.

Понятно, что известная избирательность миграционной политики стран-им­портеров может выражаться также в предоставлении льгот отдельным категориям мигрантов с целью их привлечения в страну: как правило, приоритетным правом получения разрешения на иммиграцию пользуются бизнесмены, предполагающие открыть свое дело в стране пребывания.

С другой стороны, среди целей иммиграционной политики находится и за­щита национального рынка труда от неконтролируемого притока иностранной рабочей силы. Для этого используются меры, направленные на ограничение им­миграции и сокращение иностранной рабочей силы в стране пребывания.

Кроме того, страны-импортеры рабочей силы реализуют и государственные программы стимулирования репатриации официально зарегистрированных ино­странцев, в которых преобладают экономические стимулы (предоставление ма­териальной помощи, получение возможности приобретения профессии и т. п.).

Согласно определению Международной организации труда (МОТ), цели эми­грационной политики стран-экспортеров состоят в том, что эмиграция рабочей силы должна способствовать сокращению безработицы, поступлению валютных средств от трудящихся-эмигрантов, которые используются для сбалансированнос­ти экспортно-импортных операций; эмигрантам за рубежом должен быть обеспе­чен соответствующий жизненный уровень; требование возвращения на родину эмигрантов сочетается с приобретением ими в зарубежных странах профессии и образования.

На современном этапе международную миграцию трудовых ресурсов характе­ризуют активизация и рост влияния стран-экспортеров рабочей силы, использующих различные подходы к достижению целей эмиграции: (1) методы и средства за­щиты интересов государства-экспортера путем регулирования масштабов эмигра­ции и качественного состава эмигрантов, выезжающих за пределы страны. (Боль­шинство государств демонстрируют своей эмиграционной политикой уважение прав своих граждан на свободное перемещение, а некоторые - проводят политику сдерживания эмиграции, особенно в отношении высококвалифицированных спе­циалистов и при неблагоприятной демографической ситуации.); (2) методы ис­пользования эмиграции в целях обеспечения ресурсами экономики страны путем привлечения валютных средств трудящихся-мигрантов. (С этой целью в нацио­нальных банках открывают эмигрантам валютные счета под более высокую про­центную ставку, создают им выгодные условия использования своих валютных средств для приобретения товаров и производственного оборудования, а ряд госу­дарств прямо обязывает трудящихся-эмигрантов переводить в свою страну значи­тельную долю полученной за границей заработной платы.); (3) методы и средства по защите прав трудящихся-эмигрантов путем использования двусторонних согла­шений и контрактной формы найма рабочей силы для работы за границей, которая призвана обеспечить определенные экономические и социальные гарантии, а так­же путем организации учреждений, фондов, представительств, назначения специ­альных должностных лиц в целях контроля за выполнением условий международ­ных соглашений по трудовой миграции, решения спорных вопросов в стране пребывания мигрантов и соблюдения их основных прав; (4) меры, способствующие сочетанию как защиты государственных интересов, так и прав и свобод трудящих­ся-мигрантов. (Одним из инструментов реализации данной задачи служит введение порядка обязательного государственного лицензирования деятельности по найму граждан для работы за границей. Цель лицензирования - наделение правом по­средничества при трудоустройстве за границей только тех организаций, которые обладают достаточными знаниями, опытом работы, располагают надежными меж­дународными связями и способны нести материальную и юридическую ответст­венность за результаты своей деятельности.); (5) меры, направленные на взаимную защиту интересов стран-экспортеров и стран — импортеров трудовых ресурсов. Речь идет, в частности, о проведении политики сдерживания масштабов миграции, нелегальных перемещений, стимулирования возвращения мигрантов на родину.

**Важнейшие этапы и направления международной миграции рабочей силы**

Современная история межстрановой миграции рабочей силы позволяет вы­делить несколько***важнейших***ее***направлений*.**

К ним следует отнести: (1) миграция из развивающихся в промышленно раз­витые страны; (2) миграция в рамках промышленно развитых стран; (3) мигра­ция рабочей силы между развивающимися странами; (4) миграция рабочей силы из бывших социалистических стран в промышленно развитые страны (сходна с миграцией из развивающихся в промышленно развитые); (5) миграция научных работников, квалифицированных специалистов из промышленно развитых в развивающиеся страны.

Так, иностранная рабочая сила из развивающихся стран означает для промы­шленно развитых стран обеспечение ряда отраслей, инфраструктурных служб необходимыми работниками, без которых невозможен нормальный производственный процесс, а иногда просто нормальная повседневная жизнь. В частности, во Франции эмигранты составляют одну четвертую всех занятых в строительст­ве и одну треть - в автомобилестроении; в Бельгии - половину всех шахтеров, в Швейцарии - две пятых строительных рабочих.

Современная межстрановая миграция рабочей силы, существующая в рамках промышленно развитой зоны, связана в большей мере с неэкономическими фак­торами, чем с экономическими. И тем не менее нередко такое явление, как «утечка умов», в частности из Европы в США.

Специфическим примером служит также межстрановая миграция рабочей силы в рамках ЕС. В ЕС принята «Хартия основных социальных прав рабочих ЕЭС» (подписана 9 декабря 1989 г.), в разделе 1 которой записано, что «каждый работник ЕЭС должен иметь право свободного перемещения по территории Со­общества, подчиняясь правилам и ограничениям, обусловленным обществен­ным порядком, общественной безопасностью и здоровьем», а во втором - «сво­бода перемещения должна давать право каждому работнику выбрать любое занятие или профессию в ЕЭС на основе принципов равноправия, касающихся трудоустройства, условий труда и социальной защиты в принимающей стране».

Таким образом, в этом документе декларируется, что создание единого эко­номического пространства подкрепляется его социальным обеспечением.

Несмотря на то обстоятельство, что предложенные принципы могут иметь ряд негативных последствий на практике (демпинг, дифференциация странпоиспользованию рабочей силы определенной квалификации и пр.) рассмотрение модели межстрановой трудовой миграции в рамках ЕС весьма полезно для даль­нейшего становления рынка трудовых ресурсов в СНГ.

На протяжении десятилетий послевоенного периода наблюдался существен­ный рост миграционных потоков рабочей силы также и между развивающимися странами.

Как известно, в период 50-70-х гг. происходило ускоренное промышленное развитие «периферийных» регионов мира, которые добивались впоследствии оп­ределенных результатов в своем промышленном развитии. К ним относи­лись страны Латинской Америки, Юг Африки, Ближний Восток и Юго-Восточ­ная Азия.

Специалисты считают первым (по временному принципу) среди таких цент­ров «притяжения» иностранной рабочей силы Южную Африку, которая еще со второй половины 50-х гг. активно привлекала «лишнюю» рабочую силу из сосед­них африканских стран.

Последовавшая затем волна обретения многими африканскими государства­ми политической независимости способствовала развитию этого процесса. Ак­тивное проникновение в Южную Африку международных корпораций из США и Западной Европы в 70-е годы сделало довольно устойчивой широкую мигра­цию африканских рабочих в этот субрегион.

Позднее, уже в 60-е годы стал формироваться международный центр притя­жения рабочей силы в Южной Америке в составе наиболее развитых стран: Ар­гентины, Бразилии, Венесуэлы и Мексики. Страны региона становятся экспор­терами как низкоквалифицированных работников, так и специалистов высокой квалификации (инженеры, врачи). Параллельно вэти страны ежегодно приезжает многочисленная рабочая сила из сравнительно более экономически отсталых стран континента, а также из азиатских и африканских стран.

Далее, формирование ближневосточного центра притяжения рабочей силы связано с бурным развитием нефтедобывающей промышленности в 70-х годах. Уже в конце 70-х годов в Саудовской Аравии, Кувейте, Омане, ОАЭ работало свы­ше 3 млн. иностранных рабочих и специалистов как из соседних арабских стран, так и из Азии, особенно из Индии и Пакистана, отчасти из Южной Кореи.

Последние десятилетия текущего столетия явились периодом становления еще одного региона как центра притяжения рабочей силы из разных стран. Это - Юго-Восточная Азия, где с 70-х гг. происходил процесс ускоренного промышленного развития и интернационализации хозяйственной жизни стран этого гигантского региона. Немаловажная роль в указанных процессах принадлежит деятельности ТНК разного «национального» происхождения: американским, японским, австра­лийским, южнокорейским, тайваньским.

На современном этапе существует миграция рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся страны, представляющая собой сравнительно неболь­шой поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны. Причинами подобной трудовой миграции выступают как экономические (достаточно высокие заработки у преподавателей, инжене­ров, инструкторов и других специалистов, в частности, в странах арабского ре­гиона), так и чисто бытовые.

Таким образом, международная миграция трудовых ресурсов представляет собой одну из важных особенностей современных МЭО.

На современном этапе и страны-импортеры, и страны-экспортеры рабочей силы, международные организации по миграции совершенствуют законодатель­ство, механизм регулирования этих процессов и потоков, руководствуясь прин­ципами свободы и демократии с учетом национальных интересов. Особая роль принадлежит Международной организации труда (МОТ), одной из основных функций которой является принятие конвенций и рекомендаций, устанавлива­ющих международные трудовые стандарты в таких областях, как свобода ассоци­аций, зарплата, продолжительность рабочего дня, социальное страхование, оп­лачиваемый отпуск, охрана труда, служба найма, рабочая инспекция и др. Как известно, за время функционирования МОТ было принято более 300 конвенций и рекомендаций.

**ПРИМЕЧАНИЕ**

**В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. - М., 1996. - 196 с.

2. Буглай В. Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учебное пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. - М., 1996. - 160 с.

3. Гладков И.С. Экономика и мирохозяйственные связи промышленно развитых и развивающихся стран: Учебно-справочное пособие. - М., 1996. - 108 с.

4. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли X. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. - 6-е изд. - М., 1994. - 784 с.

5. Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие длявузов. - М., 1997. - 416 с.

6. Международные экономические отношения: В 2 т. / Под общей ред. Р.И. Хасбулатова. - М„ 1991.

7. Международные экономические отношения: Учебник / Под обш. ред. В.Е. Рыбалкина. - М., 1997. - 384 с.

8. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. - М., 1998. - 336 с.

9. Азия и Африка сегодня. - 1996. - № 12. - С. 37-39.

10. Вопросы экономики. - 1997. - № 5. - С. 149-158; № 12. - С. 94-106.

11. Мировая экономика и международные отношения. - 1995. - № 9. - С. 5-19; №11.-С.94-102; № 11 -С.65-77;№ 12.-С. 88-99; № 3.-С. 19-33; № 9.-С. 62-73; № 10. -С**.** 56-67: № 11. - С. 68-79; № 12. - С. 72-84.

12. Капитализм XXI века / Что ждет мир в следующем столетии // Business Week. -1996. - № 1.

13. European Economies / A Comparative Study // Ed. by Frans Somers. - Groningen Business School, Hanse Polytechnic, Groningen, 1991. - 287 pp.

14. Im Kreislauf der Wirtschaft. - Bundesverband deutscher Banken, Koeln, 1988. - 200 S.

15. UNCTAD. Trade and Development Report, 1998. - N.Y., Geneva: UN, 1998. - 229 pp.

**ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ**

**Демография: динамика, процессы и тенденции. Продовольственное обеспечение населения пла­неты. Топливно-сырьевая ситуация в современ­ном мире. Сохранение мира, разоружение и кон­версия военного производства. Экологические перегрузки: экономические аспекты.**

На рубеже третьего тысячелетия мировое сообще­ство пришло к необходимости переосмысления путей общественного развития. Как справедливо полагают отечественные исследователи, превалировавшая ранее концепция экономического роста, подходившая к ана­лизу материального производства с чисто экономиче­ской точки зрения, была применима, пока природные ресурсы казались неисчерпаемыми в силу ограничен­ного воздействия производственной деятельности че­ловека. Однако в настоящее время общество приходит к пониманию того, что экономическая деятельность является лишь частью общечеловеческой деятельности и экономическое развитие целесообразнее рассматри­вать в рамках более широкой концепции обществен­ного развития [см.: 6, с. 436].

Не случайно уже в конце XX века все более важ­ное значение придается изучению***проблем демогра­фии; продовольственного обеспечения населения планеты; ресурсов и их восполнения; обеспечения безопасности и мира; охраны окружающей среды***и др. Общим для всех глобальных проблем является их универсальный характер, так как они являются по­рождением современной цивилизации.

Проявление и последующее обострение этих проблем в планетарном масштабе настоятельно тре­буют их тщательного рассмотрения и поиска путей их решения также на глобальном уровне. [См. При­мечание.]

**Демография: динамика, процессы и тенденции**

На современном этапе развития цивилизации широко признаются значимость и ценность челове­ческих ресурсов. Поэтому протекающие на планете демографические процессы заслуживают самого пристального внимания и ис­следования.

Нарастающая напряженность в этой сфере прежде всего связывается с так называемым «демографическим взрывом», достаточно четко проявившимся уже с середины XX века и ставшим одной из характерных черт современной эпохи. Об интенсивности этого процесса красноречиво свидетельствуют следующие статистические данные. Опубликованные экспертами ООН, они иллюстрируют динамику прироста мирового населения за последние полтора столетия:

***Таблица 6***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Годы** | **1850** | **1930** | **1960** | **1975** | **1986** | **2000**  **(прогноз)** |
| Численность населения мира (млрд. человек) | 1,0 | 2,0 | 3,0 | 4,0 | 5,0 | Свыше 6,0 |

Так, число жителей планеты лишь к середине прошлого века впервые достиг­ло миллиардной отметки, а согласно новейшим оценкам, к 2000 году население стран мира может увеличиться до 6,03 млрд. человек (к 2015 году - до 7,47 млрд. человек). Следовательно, только во второй половине XX века численность насе­ления планеты возрастет также более чем вдвое. Столь высокие темпы его роста оказывались невозможными на протяжении многих тысячелетий всего предыду­щего развития.

При этом следует учитывать, что свыше 80% современного и еще большая до­ля перспективного прироста мирового населения (в отличие от прошлых перио­дов) приходится на развивающиеся страны. Так, в конце XX века примерно 60% мирового населения проживает в Азии; почти 12% - в Африке; 8% - в Латин­ской Америке; 6,3% - в Северной Америке; 6,2% - в регионе Западной Европы; 2,6% - в России и только около 1,0% - в Австралии и Океании.

Не вызывает сомнений, что важнейшим фактором, обусловившим такой «де­мографический взрыв», является специфическое, противоречивое взаимодейст­вие и переплетение прогресса и отсталости в странах развивающегося мира.

Так, распространение современных средств медицины, приведшее к значи­тельному снижению детской смертности, и установление контроля над инфек­ционными заболеваниями, расширение масштабов продовольственного снабже­ния населения этих стран как за счет роста собственного производства продуктов питания, так и путем увеличения импорта способствовали резкому возрастанию темпов прироста населения.

Кроме того, и поныне страны развивающегося мира отличают и экономиче­ская отсталость, и известный консерватизм в сфере социальных отношений, и господство традиционных моральных, религиозных и иных представлений на фоне сравнительно невысокого уровня грамотности.

Перечисленные факторы задержали на довольно длительный срок переход развивающихся стран от***типа воспроизводства населения*,**характерного для***натуральнохозяйственных способов производства***с их высокой рождаемостью и смертностью, а потому и крайне небольшим приростом населения, к***современ­ному типу его воспроизводства***с низким темпом прироста населения, определя­емым низкой рождаемостью при низком уровне смертности и сравнительно вы­сокой продолжительности жизни.

Подобные сдвиги происходили в прошлом и в зоне промышленно развитых стран, где также имел место своего рода «демографический взрыв», хотя и более растянутый по времени. Но протекавшие тогда «взрывные» демографические процессы из-за сравнительно небольших абсолютных размеров населения и ог­раниченности их территориями немногих стран не превратились в глобальную проблему.

Таким образом, на современном этапе в развивающихся странах сложился сво­еобразный***переходный тип воспроизводства населения*,** при котором снижение смертности не сопровождается соответствующим сокращением рождаемости.

Таким образом, демографические процессы в развивающейся зоне сегодня отличаются столь бурными формами и такой интенсивностью, что создается не­мало осложнений. Все это и привело к проявлению глобальной демографичес­кой проблемы.

По мнению экспертов-демографов, подобный «переходный период» может продлиться в развивающихся странах до середины XXI века, в связи с чем чис­ленность мирового населения, вероятно, стабилизируется к 2100 г. на уровне 10,5 млрд. человек. К этому периоду уже 95% всего населения планеты будут про­живать в современной развивающейся зоне.

Перспективы ослабления «демографической напряженности» и последующе­го решения этой проблемы специалисты определяют следующим образом.

В связи с тем, что темпы естественного прироста населения складываются из взаимодействия двух основных демографических показателей — рождаемости и смертности, а последние, в свою очередь, зависят от уровня развития общества (экономического, социального, культурного и т. д.), отсталость развивающихся стран служит одной из причин высоких темпов естественного прироста населе­ния этой зоны (2,3-3,0% по сравнению с 0,7% в промышленно развитых стра­нах). В то же время в развивающихся странах действует общая закономерность возрастания роли социально-психологических факторов на фоне относительно­го снижения роли естественно-биологических факторов. Поэтому и проявляется довольно устойчивая тенденция к снижению рождаемости по мере достижения страной более высокого уровня развития.

С другой стороны, отличий развивающихся стран от промышленно развитых держав по уровню смертности заметно меньше. Именно в этой области отмеча­ется наиболее впечатляющий прогресс развивающейся зоны. Серьезные послед­ствия демографических процессов, протекающих в развивающихся странах, свя­заны и с обратным воздействием демографической проблемы на отсталость.

Кроме этого, в развивающейся зоне происходит формирование специфичес­кой возрастной структуры населения, в которой несоразмерно большой удель­ный вес занимает молодежь до 17 лет (свыше 2/5 населения в этих странах в среднем по сравнению с 1/3 в развитых странах). Соответственно меньшая доля принадлежит населению в трудоспособном возрасте (чуть выше 1/2 по сравне­нию с 2/3 в странах Запада). То есть чем выше коэффициент иждивенчества, тем более ограниченны возможности повышения жизненного уровня населения.

На современном этапе в общественном сознании развивающихся стран в по­нятие демографической проблемы включается не только то, что относится к де­мографическим процессам как таковым, но и увеличение продолжительности и качества жизни населения. Таким образом, по своему содержанию демографиче­ская проблема оказывается тесно связанной с проблемой преодоления их хозяй­ственной и иной отсталости.

Такой подход становится в последнее время особенно актуальным в связи с тем, что многие страны мира, в первую очередь те, которые в большей мере ощущают зависимость развития от решения демографической проблемы, вырабатывают и осуществляют активную демографическую политику, приносящую довольно эф­фективные результаты. Разнообразные программы планирования семьи стали пре­творяться в жизнь. Поэтому можно надеяться, что международное сообщество осо­знало серьезность и масштабность демографических проблем, а также и их тесную взаимосвязь с экономическим и социальным развитием всех стран и регионов.

**Продовольственное обеспечение населения планеты**

Другой, не менее важной и острой глобальной проблемой человечества явля­ется продовольственная проблема, поскольку она непосредственно относится к самому физическому существованию сотен миллионов людей. В последнее вре­мя ее проявления носят довольно драматический характер, так как несут в себе отпечаток противоречий современной технологической цивилизации.

Судить об истинных масштабах и остроте продовольственной проблемы можно на основе данных исследований, приводимых Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО).

По статистике ФАО, численность голодающих на планете составляет ныне около 500 млн. человек, из которых примерно 240 млн. человек обречены в резуль­тате голода на болезни и смерть. Тем не менее прямой голод не исчерпывает всей картины. От различных форм и стадий недоедания в мире сегодня страдает свыше 1 млрд. человек. При этом недоедание зачастую внешне малозаметно. Согласно су­ществующим оценкам, так называемое «невидимое голодание» в настоящее время охватывает до 1/4 детского населения развивающегося мира.

Ныне различные формы недоедания во многих развивающихся странах являют­ся весьма распространенным явлением для широких масс населения. Это объясня­ется тем, что традиционные рационы могут обеспечивать достаточное количество калорий, но не содержат необходимого минимума белков, жиров и микроэлементов.

Показательно, что нехватка этих важнейших питательных компонентов от­рицательно сказывается на здоровье людей и имеет своим следствием относи­тельно низкое качество рабочей силы, которая зачастую малопригодна для ис­пользования в современном секторе хозяйства развивающихся стран.

По-прежнему часто наблюдаемый недостаток жизненно важных компонен­тов в рационе многих жителей развивающихся стран приводит к целому ряду се­рьезных заболеваний, которым в наибольшей мере подвержены дети и молодежь (например, пищевая дистрофия). Возможны и такие тяжелые заболевания, кото­рые приводят к серьезному поражению тканей организма.

Исследования авторитетных экспертов свидетельствуют, что в наибольшей степени страдаетот недостатка белков, жиров и даже калорий в пище население наименее продвинувшихся по пути развития стран, к которым относятся многие страны Африки (особенно Судано-Сахельской зоны).

Как известно, и голод, и недоедание существуют давно, от самых истоков ис­тории человечества. И в течение долгого времени главным фактором, который их обусловливал, было недостаточное развитие сельскохозяйственного произ­водства.

Однако на современном этапе, в эпоху научно-технической революции, про­изводительные силы человечества, в том числе и в сфере сельского хозяйства, достигли такого уровня развития, что в принципе они способны обеспечить про­довольствием в несколько раз больше людей, чем в настоящее время проживает на нашей планете.

Так, согласно расчетам английских экспертов, даже при нынешних методах обработки земли можно обеспечить продовольствием свыше 10 млрд. человек. Но человечество крайне непроизводительно использует обрабатываемые земли. По некоторым оценкам, из 149 млн. кв. км суши пригодными для сельскохозяй­ственной обработки считаются только 45 млн. кв. км, при этом обрабатывается менее 1/3 таких земель.

Согласно оценкам специалистов, сегодня для выращивания сельскохозяйст­венных культур, экспортируемых в индустриально развитые страны, в Азии, Аф­рике и Латинской Америке используется до 1/4 всех пахотных, причем лучших земель. В ряде случаев практически весь урожай той или иной культуры направ­ляется в страну, капитал которой был вложен в данное сельскохозяйственное предприятие.

Не случайно поэтому, что вовлеченность развивающихся стран в систему ми­рового хозяйства, их специализация на производстве тропических и технических культур могут снижать их продовольственное обеспечение, его автономность, ставя его в зависимость от их экспортной выручки. Недопроизводство продо­вольствия в развивающихся странах сопровождается перепроизводством в них тропических культур, что неблагоприятно сказывается на ценах последних и уменьшает количество продовольствия, для приобретения которого использует­ся выручка от их реализации на внешнем рынке.

При этом важно иметь в виду, что к тем же результатам приводит и торговая политика стран развитой зоны, зачастую произвольно устанавливающих квоты поставок тропических культур, тарифы, препятствующие ввозу обработанной на месте производства сельскохозяйственной продукции, жесткие стандарты и са­нитарные нормы для импортируемого сырья.

Совершенно очевидно, что в обширных районах, составляющих периферию мирового хозяйства, по-прежнему ощущается недостаток средств, поступающих на развитие земледелия этих государств, а господство устаревших производст­венных отношений в деревне нередко делает невозможным придание импульса развитию сельскохозяйственного производства и эффективному освоению даже получаемых ограниченных ресурсов.

Продолжающее сохраняться превосходство развитых стран над развивающи­мися в области производства продовольствия достигается, среди прочих факто­ров, во многом за счет государственных (и межгосударственных) субсидий. Не секрет, что в ряде развивающихся стран такие капиталовложения могли бы принести существенно больший результат. Поэтому субсидирование сельскохо­зяйственного производства в ведущих промышленно развитых странах наряду с более высоким здесь развитием производительных сил в сельском хозяйстве по сравнению с развивающимися странами делает для последних труднодостижи­мой задачу повысить интенсивность и продуктивность своего земледелия в обо­зримом будущем. Однако это могло бы способствовать избавлению широких масс населения развивающегося мира от голода и недоедания.

Поскольку продовольственная проблема приобрела глобальные масштабы и характер, ее радикальное решение связывается с перспективами рационального распределения производственных ресурсов на всей планете. Человечество созда­ло достаточно мощные производительные силы сельского хозяйства: во второй половине XX века в мировом земледелии произошли такие качественные сдви­ги, как переход к системе машин в сельском хозяйстве на базе использования высокоурожайных, гибридных семян («зеленая революция»), широкое развитие агропромышленной интеграции и становление агропромышленного комплекса, биотехнологическая революция. Использование всех этих достижений цивили­зации для обеспечения населения развивающихся стран необходимым для нор­мальной жизни продовольствием помогло бы решить эту глобальную проблему современности.

**Топливно-сырьевая ситуация в современном мире**

Как уже подчеркивалось выше, современная цивилизация постоянно расши­ряет потребление природных ресурсов на фоне соответствующего роста отходов производства и потребления.

Это не может не вызывать увеличения затрат на борьбу с загрязнением окру­жающей среды. Как следствие, ныне общество должно постоянно повышать из­вестную долю национального дохода, которая компенсирует затраты на извлече­ние природных ресурсов и охрану среды обитания человека. Это, в свою очередь, приводит к ограничению темпов экономического роста.

Исследование причин нарастания ряда столь негативных тенденций требует рассмотрения в первую очередь вопроса о дефицитности различных природных ресурсов, которыми располагает современная цивилизация.

На нынешнем этапе развития в мире действительно существует ряд природ­ных ограничений. Так, на основе оценки количества топлива по трем базовым категориям - разведанные, возможные, вероятные - следует предположить, что мировых запасов угля «хватит» примерно на 600 лет, нефти - на 90, природного газа - на 50 и урана - на 27 лет. Иными словами, все виды топлива по всем ка­тегориям могут быть исчерпаны за 800 лет. Но если производство различных ви­дов энергии будет расти сегодняшними темпами, то все виды используемого сей­час топлива будут истрачены через 130 лет, то есть в начале XXII века.

И все же прогнозируется, что уже к 2000 году спрос на минеральное сырье в мире увеличится в 3 раза по сравнению с уровнем последних десятилетий уходя­щего XX века.

Однако даже сейчас в ряде стран богатые месторождения практически выра­ботаны до конца или близки к истощению. Не секрет, что аналогичная ситуация наблюдается и по ряду других видов полезных ископаемых.

Тем не менее вряд ли целесообразно утверждать о существовании дефицита природных ресурсов на планете.

Ныне человечество вовлекло в хозяйственный оборот меньшую часть ресур­сов Земли: глубина разрезов не превышает 700 м, шахт - 2,5 км, скважин -10 тыс. м. Наконец, основные резервы сбережения ресурсов содержатся в зачастую отсталых технологиях, не позволяющих использовать значительную часть природных ресурсов. Так, используемые ныне технологии извлекают не более 2/5 потенциальных запасов нефти, а коэффициент полезного использования до­бытых энергетических ресурсов ограничен 30—35%.

Кроме того, распределение природных запасов сырья и энергии по регионам и странам мира крайне неравномерно. Это также способствует обострению топливно-сырьевой проблемы.

Как известно, значительная часть существующих и перспективных мировых запасов полезных ископаемых сосредоточена в развивающейся зоне. Ныне удельный вес развивающихся стран в запасах важнейших видов сырья среди го­сударств с рыночной экономикой составляет, по оценке, от 30—40% (железная руда, молибден, уран и др.) до 60—90% (кобальт, нефть, никель, олово, природ­ный газ, фосфаты и др.). Уже к середине 80-х годов в этих странах было сосре­доточено более 2/3 промышленных запасов 8 из 17 важнейших видов сырья.

Следует также иметь в виду, что их недра все еще сравнительно мало изуче­ны. Еще к началу 80-х гг. доказанные запасы минерального сырья на единицу площади в бывших колониях и зависимых странах были примерно в 2 раза мень­ше, чем в центрах мирового хозяйства. Это - еще одно проявление экономичес­кой отсталости развивающегося мира. Использование достижений науки и тех­ники, в частности космической геологии, позволило бы более полно изучить территорию земного шара, лучше оценить существующие месторождения, уско­рить открытие новых. В наибольшей мере это относится к недрам стран развива­ющегося мира. Примером может служить сравнительно недавно открытое в Бра­зилии гигантское месторождение, где содержится 17 видов минерального сырья, в том числе 18 млрд. т железной руды, 3,2 млрд. т бокситов, 1 млрд. т никеля.

Немаловажно и более высокое качество полезных ископаемых в развиваю­щихся странах. Так, в США медная руда разрабатывается при содержании меди 0,7%, тогда как в Чили - 1,1%, в Замбии - 3,0%, в Заире - 3,9% (и это характер­но не только для медьсодержащих руд). Более высокое качество руд в этих стра­нах определяет их конкурентоспособность в условиях научно-технической от­сталости и слабости финансовой базы.

Перечисленные факты наглядно свидетельствуют о том,что современный топливно-сырьевой потенциал развивающегося мира достаточно высок с точки зрения как количества, так и его качества.

Тем не менее за высоким в целом уровнем «обеспеченности» развивающейся зоны разнообразными полезными ископаемыми скрываются существенные раз­личия между отдельными странами и регионами. Подавляющая часть разведан­ных запасов топлива и сырья сосредоточена приблизительно в 45 из 130 госу­дарств и территорий развивающегося мира. Однако лишь в 10 из этих 45 стран обнаружено более 3 видов полезных ископаемых, а в прочих - только один-два вида. Поэтому лишь некоторые, самые крупные страны могут использовать соб­ственный более или менее диверсифицированный добывающий комплекс в ка­честве материальной базы создания многоотраслевой обрабатывающей промыш­ленности. В их число входят Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Индия, Мексика, Перу, а также отчасти Боливия, Заир, Иран. Но и для этих стран проблема обес­печения топливом и сырьем в процессе индустриализации становится все более острой. Не случайно даже Бразилия, располагающая наиболее диверсифициро­ванным сырьевым хозяйством, в последнее время вынуждена была во всевозра­стающих масштабах обращаться к импорту сырья.

Эксплуатация природных ресурсов развивающихся стран имеет весьма дли­тельную историю. Уже в XVII веке Ост-Индские компании вывозили медь Катанги в Европу. Освоение топливно-сырьевого потенциала в этой зоне осуществ­лялось преимущественно сырьевыми монополиями промышленно развитых стран и носило четко выраженный грабительский характер. Так, например, все налоги, выплаченные американской компанией «Кеннекот» правительству Чили в 1913—1924 гг., составили менее 1,0% ее продаж. Кроме того, долгое время про­изводственная специализация некоторых из колоний ассоциировалась с дейст­вовавшими на их территориях компаниями: Чили была, по существу, вотчиной американской «Анаконды», Заир — бельгийской «Юнион миньер», а «Рио Тинто зинк» практически бесконтрольно действовала в располагающих запасами мине­рального сырья британских колониях.

Как известно, становление и развитие горнодобывающей промышленности содействовало созданию определенных предпосылок к экономическому росту этих стран. Но такое развитие деформировало местные хозяйственные структу­ры, придав им однобокий характер, где ведущие позиции заняли «анклавы», полностью зависимые от иностранных компаний и мирового рынка. Это не столько создавало условия для общего хозяйственного подъема, сколько способ­ствовало консервации основного массива традиционных социально-экономиче­ских структур. Узкая сырьевая, нередко монотоварная специализация этих стран на производстве и экспорте полезных ископаемых в условиях их социально-эко­номической отсталости практически исключала реальность и перспективы инте­грации сырьевого сектора с остальными сферами местного хозяйства.

С обретением суверенитета развивающиеся страны получили известные воз­можности для эксплуатации своих природных богатств, руководствуясь прежде всего собственными национальными интересами. Ныне наряду с перестройкой и интеграцией разобщенных экономических структур, повышением степени включенности добывающей промышленности в народнохозяйственный ком­плекс развивающиеся страны должны уделять серьезное внимание развитию са­мого топливно-сырьевого сектора, который, выступая источником иностранной валюты, видимо, еще долгое время будет в немалой степени определять возмож­ности их экономического роста.

Таким образом, пути смягчения и перспективы решения топливно-сырьевой проблемы связываются ныне с повышением потенциала развивающихся стран в сфере горнодобывающего комплекса (что предполагает и расширение геолого­разведочных работ в этой зоне), диверсификации продукции обрабатывающей промышленности, перехода к использованию новых технологий.

Кроме того, существуют также и неисчерпаемые ресурсы — такие, как энер­гия ветра и солнца, морских приливов и др.

Тем не менее человечество пока использует преимущественно традицион­ные, ограниченные ресурсы и не обращается к новым возможностям. Среди ос­новных причин сложившейся ситуации находится прежде всего недостаточный уровень развития науки и техники, который не позволяет, например, утилизиро­вать энергию морских течений и приливов. Во-вторых, весьма существенными представляются затраты по созданию и внедрению новых технологий. Многие проекты, технически осуществимые уже сейчас, тем не менее не реализуются из-за недостатка средств у каждой отдельной страны.

Так, подготовленный в недавнем прошлом проект орошения Африки и Авст­ралии посредством транспортировки к их побережью айсбергов, технически впол­не доступный уже сейчас, требует объединения усилий мирового сообщества.

Наконец, слабая экономическая заинтересованность в применении новых технологий приводит к консервации устаревших методов.

Подводя некоторые итоги рассмотрения причин возникновения и обостре­ния на современном этапе такой глобальной проблемы, как топливно-сырьевая, вполне можно утверждать, что проявившийся в недавнем прошлом дефицит природных ресурсов связан в значительной степени с относительной слабостью их разведки, неэффективной добычей, переработкой и использованием этих ис­точников.

Но тем не менее человечество имеет вполне реальные потенциальные воз­можности для преодоления «дефицита ресурсов» на основе новейших достиже­ний науки и техники, рационального их использования.

**Сохранение мира, разоружение и конверсия военного производства**

На протяжении современной (после окончания второй мировой войны) ис­тории человечество затратило на вооружение гигантские средства. Так, по оцен­ке экспертов, только с 1950 г. по 1990 г. общемировые расходы на военные цели составили примерно 20 трлн. долларов США. США ежегодно расходовали на эти цели до 300 млрд. долларов. (Реальная цифра военных расходов бывшего СССР составляла на рубеже 90-х гг., согласно данным Международного института стратегических исследований в Лондоне, 200-220 млрд. рублей в год.)

При этом доля военных расходов в валовом национальном продукте состав­ляла: в США - менее 6%, в ФРГ - около 3%, в Японии - 1%. Число занятых в военной промышленности достигало: в США - 3,35 млн. человек, в ФРГ -290 тыс. человек, в Швеции - 28 тыс. человек.

Следствием накопления конфликтного потенциала в развивающейся зоне (резкая поляризация доходов различных слоев населения, рост нищеты, соци­альной несправедливости, безработицы, хозяйственные диспропорции, издерж­ки «демонстрационного эффекта», коррупция, периодические военные столкно­вения как внутреннего, так и межгосударственного характера, пр.) явился весьма заметный рост военных расходов, который в ряде случаев мог принимать харак­тер и масштабы гонки вооружений.

Таким образом, складывалась парадоксальная ситуация: с одной стороны, это - экономические трудности и различные кризисные явления, усиление не­устойчивости хозяйственного роста, крайняя нужда в ресурсах для развития; с другой стороны, постоянно нарастающий процесс милитаризации экономики, выражающийся прежде всего в высоких темпах роста военных расходов и значи­тельном повышении доли его во всемирных тратах на вооружение, ничем не оп­равданное расточительство ресурсов. Так, с 1970 г. по 1985 г. удельный вес раз­вивающихся стран в мировых военных расходах возрос с 7,2 до 17,7%, а сумма достигла в середине прошедшего десятилетия 150 млрд. долларов США.

При этом исследователи проблемы рассматривают стремление многих неза­висимых государств к интенсификации расходов на вооружение как одно из се­рьезных, имеющих планетарное значение последствий их слаборазвитости.

Следует иметь в виду, что рост военных расходов выступает первой и наибо­лее четко определяемой формой милитаризации в развивающихся странах. В Африке, например, только в период 80-х годов военные расходы выросли в 2 раза. Их удельный вес в валовом национальном продукте стал зачастую выше, чем в развитых странах.

При этом в Латинской Америке военные расходы по сравнению с недавним прошлым несколько сократились, что объясняется превращением военных ста­тей в тяжкое бремя для хозяйства стран региона. Это фактически признали ли­деры многих латиноамериканских стран, подписав декларацию в поддержку сба­лансированного сокращения военных бюджетов и выделения из сэкономленных таким образом средств дополнительных ресурсов для социального и экономиче­ского развития своих стран.

В Азии в конце текущего столетия сложилась весьма пестрая картина, в ко­торой преобладает тенденция к росту военных ассигнований: в одних странах -под воздействием агрессивной политики реакционных сил, поощряемых внеш­ними силами, в других - как противодействие этой политике для обеспечения собственной безопасности.

Как известно, растущие военные расходы оказывают прямое негативное воз­действие на государственный бюджет. Тем более, что рост удельного веса военных расходов в бюджетах развивающихся стран происходит одновременно с резким со­кращением его доли, используемой на образование и здравоохранение, то есть на развитие тех сфер социального обслуживания населения, в которых такие страны испытывают особенно острую нужду. При этом страны с наименьшим националь­ным доходом на душу населения, как правило, выделяют на военные отрасли большую часть своего бюджета, чем промышленно развитые государства. Очевид­но, что именно на рост военных расходов ложится главная ответственность за воз­растание бюджетных дефицитов, что затем вызывает усиление инфляции, приво­дящей к тяжелым экономическим и социальным осложнениям.

В связи с тем, что в некоторых развивающихся странах госбюджет не выдер­живает тяжести военных расходов, предпринимаются попытки перевести воору­женные силы на своеобразное «самофинансирование» (использование доходов от продажи старого снаряжения, техники и оборудования), создающее иллюзию независимости увеличения реальных военных расходов от состояния экономики страны. Но эти меры не в состоянии реально уменьшить тот ущерб, который на­носится непроизводительной тратой материальных и финансовых ресурсов на военные нужды.

Необходимо также иметь в виду, что негативное воздействие военных расхо­дов на экономическое развитие страны может проявляться не только непосред­ственно, единовременно. Оно, как правило, приобретает длительный характер. На современном этапе экономике многих развивающихся стран приходится рас­плачиваться за чрезмерные военные расходы прошлых лет. Неизбежный спут­ник милитаризации — государственный долг — остается в наследствона долгие годы после выхода из строя устаревшей военной техники. Нынешнее поколение людей страдает не только от текущих военных трат, но и от тех, которые произ­водили прежние власти. А продолжая наращивать военный сектор сегодня, пра­вительства обрекают на экономические бедствия будущие поколения населения своих стран.

Кроме того, милитаризация извращает сущность научно-технического про­гресса в современном обществе, обращая высшие достижения человеческого ин­теллекта на создание все более мощных и совершенных средств уничтожения людей. Научно-технический прогресс определяет такие сдвиги в самой структу­ре военного хозяйства, которые повышают удельный вес расходов на техничес­кое обеспечение по сравнению с расходами на содержание личного состава во­оруженных сил.

Понятно, что для развивающихся стран это создает дополнительные экономи­ческие трудности, так как основная часть технического обеспечения их вооружен­ных сил представляет собой «импортный компонент» их военного потенциала. Так, общая сумма импорта вооружений и военных материалов развивающимися страна­ми с 60-х по 70-е годы увеличилась в 4 раза, а на нынешнем этапе этот показатель еще более возрос. В эти страны направляется до 3/4 всего оружия, поступающего на мировой рынок. По расчетам журнала «Саут», на задолженность, связанную с импортом оружия, приходится до 1/4 всего внешнего долга развивающегося мира (возможно, даже больше, так как многие материалы, используемые в военных це­лях или необходимые для расширения военного потенциала, во внешнеторговой статистике проходят по невоенным статьям: горючее для военных самолетов и иной боевой техники практически не отличается от нефтяных продуктов, предназ­наченных для невоенного использования). Рост импорта таких и подобных матери­алов, вызываемый увеличением их потребления в военных целях, официально не включается в военный импорт, хотя его воздействие на платежный баланс и на за­долженность ничем не отличается от импорта оружия.

Кроме того, импорт военных материалов подрывает процесс экономическо­го развития и ухудшает социальное положение населения, лишая развивающие­ся страны многих из тех импортных товаров, которые им необходимы.

Наконец, накопление оружия по импорту создает иллюзию военного могу­щества и возможности одержания легкой военной победы над своими соседями, что ведет к опасности развязывания разрушительных внутренних и межгосудар­ственных конфликтов. Сочетание тупиковой ситуации в разрешении социально-экономических проблем, накала внутренней социальной напряженности, эле­ментов крайнего авантюризма в руководстве какой-либо страны способно вызвать потрясения, являющиеся детонатором военных столкновений глобаль­ного масштаба.

Новые подходы к проблемам безопасности и сохранения мира, утвердившиеся в мировом сообществе со второй половины 80-х гг., поставили проблему перехода от экономики вооружения к экономике разоружения, или проблему конверсии воен­ного производства, которую можно определить как последовательный перевод ре­сурсов, производственных мощностей и людей из военной в гражданскую сферу.

Тем не менее необходимость и целесообразность конверсии не воспринима­ются однозначно, на пути ее осуществления появляются экономические и соци­альные барьеры.Так, около двух столетий продолжается спор о роли военного производства в развитии экономики. На протяжении длительного периода вре­мени прежде всего в странах развитой зоны создавалось и поддерживалось мне­ние о том, что средства, вложенные в военно-промышленный комплекс, стиму­лируют экономику, являясь стабилизатором рыночного спроса, обеспечивая загруженность производственных мощностей, создавая рабочие места, стимули­руя научно-технический прогресс.

Но, как уже было показано выше, в последние годы подтверждается все ши­ре, что военные расходы тормозят экономическое и технологическое развитие.

Согласно мнению американских ученых, такие расходы носят четко выражен­ный инфляционный характер, так как заработная плата работников оборонных предприятий, ведя к росту потребительского спроса, не способствует расширению предложения товаров и услуг, а, кроме того, военное производство отвлекает сы­рье и технических специалистов от гражданских отраслей. Существование же мо­нополизма военно-промышленного комплекса и гарантированный рынок сбыта снижают производительность труда, повышают издержки производства по сравне­нию с гражданскими отраслями экономики.

Как показывают современные исследования, конверсия не способствует и росту безработицы, поскольку на создание одного рабочего места в военном про­изводстве требуется больше (по некоторым подсчетам, в 4 раза) капитальных вложений, чем в гражданском производстве. Так, каждые 10 млрд. долларов со­здают на 40 тыс. рабочих мест меньше в военном производстве, чем если бы эти деньги были направлены в гражданские отрасли. Приводятся и такие данные: 1 млрд. долларов США расходов Пентагона на производство дает примерно 48 тыс. рабочих мест, а затраченная в сфере здравоохранения эта сумма создаст 76 тыс., а в системе образования - 100 тыс. новых рабочих мест.

Сложно отрицать, что разработка военной техники привела к появлению ряда технологических новшеств в авиации и других сферах жизни общества. Тем не ме­нее, по данным ООН, в мирных целях используется не более 1/5 исследований в военной технике. Если при этом учесть, что такими разработками, дающими эф­фективность лишь на 20%, занято 40% всех ученых и инженеров, то становится очевидным, что военные программы тормозят научно-технический прогресс.

Таким образом, становится очевидным, что переключение ресурсов на мир­ные цели отвечает жизненным интересам всех стран.

Специалисты считают, что использование лишь 10% мировых военных рас­ходов на решение глобальных проблем, организацию совместных международ­ных действий в этой сфере положили бы конец массовому голоду, неграмотнос­ти, болезням, позволили бы преодолеть нищету и отсталость сотен миллионов людей, предотвратить экологическую катастрофу на планете.

Тем не менее осуществление конверсии вызывает необходимость решения ряда проблем, поскольку конверсия связана со структурной перестройкой эко­номики. Предлагаемый перевод предприятий на выпуск гражданской продукции потребует, как считают эксперты, правительственной помощи по типу помощи компаниям, где происходит крупная модернизация производства. Другой не ме­нее важной является проблема повышения экономической эффективности воен­ной промышленности. Как уже подчеркивалось выше, привилегии в снабжении ее сырьем и материалами, завышенные издержки производства, гарантирован­ный сбыт продукции, высокий уровень монополизации приводят к получению неоправданно высокой прибыли в этих отраслях и к снижению конкурентоспо­собности на коммерческом рынке. Поэтому снижение уровня привилегий обо­ронных предприятий, которое началось в ряде промышленно развитых стран, является важным условием их выживания в рыночной экономике.

Подготовке условий для проведения конверсии способствует и процесс дивер­сификации, увеличение доли гражданского производства в деятельности оборон­ных предприятий. Это достигается не только посредством приобретения новых компаний, имеющих опыт работы в гражданских отраслях, но и направлением расходов на НИОКР в невоенные области.

Следует иметь в виду. что в России предполагается формирование в районах с высокой концентрацией конверсируемых военных производств технополисов и технологических парков с привлечением специалистов и инвестиций из других стран.

Несомненный интерес представляет экономический аспект разоружения.

В ходе его вскрылась проблема, которую пока не готовы решать ни США, ни Россия. Речь идет о дорогостоящих материалах, которые в перспективе могут стать неисчерпаемыми источниками энергии. Однако в настоящее время нет технологии превращения высокообогащенного урана в топливо для АЭС, поэто­му потребуются хранилища этого материала. Кроме того, программа ликвидации отравляющих веществ, уничтожения тысяч танков, орудий, бронетехники пред­полагает крупные расходы. Все это вызывает неоднозначные оценки конверсии во всех государствах, имеющих военное производство. Например, в США среди негативных аспектов конверсии на первое место выдвигают необходимость пе­ревода около 600 тыс. квалифицированных специалистов в производство с более низким уровнем технологии.

Тем не менее проведение конверсии уже дает результаты: доля граждан­ской продукции на оборонных предприятиях достаточно высока. Так, на рубеже 90-х гг. удельный вес выпуска отдельных товаров ВПК составлял: станки - 15%; установки для добычи нефти и газа - 32,4%; вычислительная техника - 85%; алюминиевый прокат - 93%; радиоприемники, телевизоры, видеомагнитофоны, швейные машинки, фотоаппараты - 100%; холодильники - 92,7%. Все это сви­детельствует о больших возможностях использования научно-производственно­го потенциала ВПК.

Специалисты полагают, что многие предприятия оборонной промышленности не пригодны для массового изготовления простых и дешевых изделий, поэтому технологические характеристики гражданских изделий должны соответствовать характеристикам конверсируемого производства. Это позволило бы сохранить на­учный и производственный потенциал, иметь минимальные затраты на организа­цию производства новых изделий, получить достаточную рентабельность. При проведении конверсии весьма важно правильно определить специализацию обо­ронных предприятий, что позволит выпускать конкурентоспособную продукцию.

Таким образом, в условиях проявления новых подходов к надежному обеспе­чению безопасности и сохранению мира вполне возможно перейти к широко­масштабному сокращению вооружений и вооруженных сил противостоявших ранее друг другу военно-политических блоков, а также рациональному проведе­нию конверсии военного производства.

Но проблемы оптимального использования всех видов природных, матери­альных и финансовых ресурсов связаны с не менее сложной проблемой сохране­ния среды обитания человека.

**Экологические перегрузки: экономические аспекты**

Начиная с 60-х гг. XX века специалисты рассматривают экологическое состо­яние нашей планеты как катастрофическое.

Среди основных проявлений кризисных ситуаций, охвативших прежде всего развитую зону, а затем и развивающиеся страны, выделяются***деградация почв, обезлесение, нехватка воды для ирригации и бытовых нужд, загрязнение воздуш­ного пространства***и т. д.

Выше уже шла речь о быстром росте населения и обострении проблемы обес­печения людей продуктами питания.

Так, за 30 лет***«зеленая революция»***привела к увеличению производства зер­на в 2,5 раза. Тем не менее с 1984 г. существенного прироста зерновых не наблю­дается, происходит замедление роста урожайности и сбора зерновых культур в ряде зернопроизводящих стран. Обусловлено это не только отсутствием новых технологий для увеличения производства зерновых культур, но и с истощени­ем почвы - гумуса. Природа создает один сантиметр чернозема примерно за 300 лет, а человечество эксплуатирует это богатство со скоростью одного санти­метра в три года, омертвляя землю засолением почвы, химией и т. п.

Нерациональное использование земельного фонда в сельских районах привела к тому, что эрозия почв приняла угрожающие размеры. Ныне около 23 млрд. т поч­вы ежегодно теряется с пашен. При сохранении этой тенденции уже к концу теку­щего столетия произойдет потеря до 1/5 естественно орошаемых посевных площа­дей в развивающейся зоне.

Кроме того, достаточно серьезной специалистам представляется проблема обезлесения, что зачастую приводит к наводнениям, эрозии почв, оползням, за­болачиванию, заиливанию водоемов, снижению гидроэнергопотенциала.

Не секрет, что сведение лесов обусловлено широкими масштабами использо­вания древесины в качестве важнейшего вида топлива в сельских районах (имен­но таким образом около 1,3 млрд. человек в развивающейся зоне удовлетворяет свои потребности в энергии). Не менее распространенной причиной вырубки лесов стала необходимость осваивать дополнительные площади для сельскохо­зяйственной эксплуатации (в афро-азиатских странах за счет уничтожения ле­сов сельхозугодья расширены на 50%, а в Латинской Америке из площади в 92 млн. га, полученной путем лесосведения, 79 млн. га пополнили фонд обраба­тываемых земель).

Следствием этого явилось складывание круга зависимости: насущные задачи в решении продовольственной и энергетической проблем в условиях экстенсив­ных методов хозяйствования толкают на вырубку лесных массивов, а это, в свою очередь, ведет к деградации почв, что оборачивается потерей посевных площа­дей и невозможностью решить изначальные задачи.

Следует иметь в виду, что потеря лесных массивов на значительных площа­дях способна привести к нарушениям экологического баланса в региональных, даже глобальных масштабах. Достаточно назвать такие тяжелые в климатическом плане последствия, как изменения гидрологического цикла, уменьшение поступлений кислорода в атмосферу.

Достаточно убедительным примером этого является***район реки Амазонки***(Бразилия) — самый влажный регион планеты, содержащий большую часть ми­ровых запасов пресной воды, находящейся в постоянной циркуляции. Важней­шую роль в этих процессах играют тропические леса региона, которые задержи­вают больше половины влаги и обеспечивают ее постепенное испарение.

Сложная в целом ситуация складывалась в последнее время с***пресной водой, запасы которой составляют лишь 3% от общих водных запасов.***При этом 3/4 пресной воды заморожены в Арктике и Антарктиде, 1/5 их часть составляют под­земные воды и оставшееся циркулирует в реках, озерах, болотах, облаках. Но со­временное состояние крупных рек мира таково, что воду, пригодную для питья, делают дорогостоящие технологии. В ряде районов планеты, по оценке ученых, 80% всех болезней вызваны недоброкачественной водой.

Специалисты предупреждают, что если уничтожение лесов Амазонки не пре­кратится (по самым минимальным расчетам, растительность сведена уже с пло­щади 12 млн га, что составляет 1/4 всех амазонских лесов), климат в этом райо­не станет суше. А потеря этих лесов в качестве ежегодного источника 50% мирового производства кислорода была бы равносильна глобальному экологиче­скому шоку.

Действительно, совсем недавно воздух считался неисчерпаемым источником. Тем не менее сегодня, когда происходит катастрофическое истребление леса, процессы, здесь происходящие, не вселяют оптимизма, ведь большую часть кис­лорода дают нашей планете именно тропические леса. Однако, по некоторым данным, каждую секунду вырубается лес с площади, равной футбольному полю. В результате такого хищнического истребления уже к середине XXI века в Юж­ной Америке и Африке, как считают ученые, не останется тропиков. Последст­вия этого могут быть поистине катастрофическими: эрозия почвы, исчезновение различных видов живых организмов и растений и, наконец, планетарные изме­нения климата.

Следует иметь в виду, что тропические леса располагаются вблизи экватора, где формируются теплые массы воздуха, наполняющие верхние слои атмосферы и дающие импульс глобальным процессам циркуляции в ее рамках. И уничтоже­ние лесов приведет, вполне вероятно, к таким последствиям, как уменьшение нормы осадков в экваториальной зоне и на землях между 40 и 85 градусами к се­веру от нее, ее рост на территории, лежащей между 5 и 25 градусами по обе сто­роны от экватора. Это означает возможность увеличения дождей в южной части Сахары, Индии и большинстве пустынных районов Мексики, и их сокращения в северной части США и Канаде, на большей части Европы. Такие сдвиги серь­езно осложнят проблему выращивания зерновых в Северной Америке, Европе и в других районах планеты.

Кроме того, покрывающие 7% земной поверхности тропические леса явля­ются средой существования 40-50% всех представителей флоры и фауны на на­шей планете. К 2000 году в качестве весьма вероятной расценивается потеря от 1/3 до 1/2 всех лесов в зоне тропиков, существовавших в 1950 году. Вместе с их исчезновением произойдет гибель сотен тысяч видов живых организмов и расте­ний, составляющих уникальный генофонд жизни на планете, неотъемлемую часть экологической системы, обеспечивающий процессы ее самоорганизации и развития. Из ряда тропических растений медицина стала производить уникаль­ные средства для лечения энцефалита, лейкемии и других видов заболеваний; есть реальные перспективы получения наркотических веществ, способных заме­нить морфин.

Современное сельское хозяйство пока еще крайне неэффективно и слишком незначительно использует огромный потенциал, который таит в себе живая при­рода. Почти 1/3 из 250 тыс. видов растений на Земле может быть использована в качестве пищи, а человечество употребляет не более 3 тыс. видов. Так, морское растение, обнаруженное у берегов Мексики, дает зерна, из которых получают высококачественную муку, а скрещивание дикорастущих растений с культурны­ми злаками значительно повышает их стойкость к различным заболеваниям и климатическим колебаниям. Значителен потенциал использования различных видов насекомых для борьбы с их же собратьями-вредителями, ежегодные поте­ри мирового сельского хозяйства от которых составляют 5 млрд. долларов. Пара­зиты уничтожаются на полях избирательно без негативных побочных эффектов, вызываемых широким применением химических средств.

Не менее серьезной является проблема опустынивания в развивающихся странах как следствие сложного взаимодействия таких факторов, как перенасе­ленность. ломка традиционных социальных структур и применение современ­ных средств производства в сельском хозяйстве засушливых и полузасушливых зон. Первый вынуждает сокращать сроки залежи земель, обязательные для вос­производства плодородия почв, вследствие чего истощение и эрозия почвенного покрова нарастают. Рост плотности населения опережает способность крестьян перестроиться на более интенсивную систему хозяйствования. Влияние этого фактора выражается также в подрыве существовавшей тысячелетия практики ко­чевого скотоводства, большинство методов которого было направлено на огра­ничение возможных потерь, а не на максимизацию дохода. Таким образом, цен­ные естественные пастбища, особенно в странах Сахеля, из-за нерациональных действий человека превращаются в пустыню.

Еще одним катализатором процессов опустынивания стало довольно широ­кое использование тракторов и другой мощной современной сельскохозяйствен­ной техники, разрушающей тонкий плодородный слой почв засушливых и полу­засушливых зон. Согласно подсчетам Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), уже к концу текущего столетия человечество рискует лишиться 1/3 всех земель, пригодных для сельского хозяйства. Так, катастрофические засухи в странах Африки в 1983-1984 гг. были не только страшным бедствием для насе­ления охваченных ими стран, но и тревожным сигналом для всего человечества. Они с новой силой обратили внимание мирового сообщества на глобальную уг­розу наступления пустыни, которое происходит не только в Африке, но и в дру­гих регионах Земли. По некоторым оценкам, пустыня Сахара наступает на юг со скоростью 5-8 км в год. На земле в целом ежегодно 6 млн. га необратимо превра­щаются в пустыню.

Решить эту проблему можно только путем перехода к более интенсивным си­стемам земледелия и насаждения лесов. И то и другое требует огромных капита­ловложений, которые едва ли осуществимы за счет внутренних накоплений африканских стран. В создании преграды наступлению пустынь должно быть заин­тересовано все мировое сообщество.

Немалый вред окружающей среде на современном этапе наносят и отходы от производственной деятельности человека, а также бытовые отходы. Проявления этого — дым и газ из труб предприятий, выхлопы автомобилей, химикаты и др. По некоторым данным, только углекислого газа в атмосферу ежедневно выбра­сывается 5 млрд. т — примерно по тонне на каждого человека.

Как следствие, человечество столкнулось также с острой проблемой поврежде­ния озонового слоя планеты. Австралийские специалисты утверждают, что каж­дый процент потери озонового слоя означает рост раковых заболеваний на 2%.

При этом особую озабоченность проявляет население Европы, так как наи­большая угроза уменьшения озонового фильтра может проявиться между 20-м и 50-м градусами северной широты, что затронет наиболее населенные террито­рии Европы, а также Америки. Большие загрязнения ряда регионов приводят к новому социальному явлению - увеличению эмигрантов из особо экологически неблагополучных зон.

Подводя некоторые итоги, следует подчеркнуть, что если не остановить на­растающую тенденцию загрязнения окружающей среды, может произойти гло­бальная экологическая катастрофа, связанная с потеплением климата планеты.

Прервать этот процесс может только общество, которое в качестве своей важ­нейшей задачи должно поставить вопрос о формировании экологического миро­воззрения. В настоящее время начата борьба за сохранение окружающей среды во многих странах. Так, движение «зеленых» направляет свою деятельность на формирование общественного мнения, агитацию против приобретения потреби­телями экологически грязных продуктов и товаров, борьбу за грамотные проек­ты и т. п. Именно общественное движение в свое время поставило вопрос и пре­секло проекты переброски части стока северных рек в Волгу, сибирских рек в Арал, строительства нескольких АЭС.

Не менее неотложной задачей государства и общества является создание обоснованного природоохранительного законодательства. Например, в США произошел резкий поворот от загрязнения окружающей среды к интенсивному ее восстановлению, чему примером может служить восстановление Великих озер, сохранение реки Миссисипи.

Происходящие в мире сдвиги вызывают необходимость формирования цело­стного цивилизованного мирового сообщества, где общечеловеческие ценности получат приоритетное значение.

Сегодня достаточно четко обозначились тенденции мирового развития. Со­временный этап НТР характеризуется широкими процессами электронизации различных сторон деятельности и жизни человека. Несомненным достижением современной науки стало также открытие и освоение биотехнологий и возник­новение генной и клеточной инженерии. Расширилась и сфера использования космоса для решения разного рода задач: космическая техника поможет лучше распознавать и понимать процессы на планете. Значительный прогресс прогно­зируется в поиске производства новых видов энергии, материалов. Новейшие научные и технические достижения позволят добиться продвижения в решении общемировых проблем. Сегодня создается новый технологический мир, важней­шей особенностью которого является процесс информатизации, что обусловит широкое распространение на планетарном уровне идей, знаний, а и их примене­ние создаст новые условия социально-экономического развития.

В итоге современная человеческая цивилизация из суммы отдельных частей будет и далее превращаться в органическое целое, связанное не только общнос­тью проживания на нашей планете, а прежде всего — взаимопереплетением в различных сферах (экономика, политика, культура и т. д.) своей деятельности.

**ПРИМЕЧАНИЕ**

**В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:**

1. Мельянцев В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии:экономика**,** история и со­временность. — М., 1996. — 304 с.

2. Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков. - М., 1995. - 103 с.

3. «Третий мир» и судьбы человечества. - М., 1990. - 203 с.

4. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. - М., 1998. - 334 с.

5. Спиридонов И.А. Мировая экономика. - М., 1998. - 256 с.

6. Экономика и бизнес / Под ред. В.Д. Камаева. - М., 1993. — 464 с.

7. Азия и Африка сегодня. - 1996. - № 12. - С. 37-39; 1997. - № 1. - С. 28-31; № 5. -С. 26-29.

8. Вопросы экономики: 1995. - № 2. - С. 129 -153; 1997. - № 2. - С. 114-134.

9. Мировая экономика и международныеотношения:

1995 г. - № 2. - С. 23-36: 146-153.

1996 г. - № 1. - С. 4-156; № 2. - С. 126-135; № 3. - С. 118-139; № 8. - С. 19-25.

1997 г. - № 3. - С. 19-33; № 7. - С. 151-155; № 8. - С. 149-153; № 9. - С. 85-94; № 10. - С. 85-94; № 12. - С. 14-24.

10. Новое время. - 1997 . - № 50. - С. 5.

11. Business Week / Бизнес Уик. 1996. - № 1. Р. 2-61.

Таблица 6

Источники:      [3, с. 75]

[UN, Monthly Bulletin of Statistics, FAO, Production Yearbook, 1996]

**РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

**Россия в мировом хозяйстве. Процессы подключения РФ к системе международных экономических отношений.**

Как было показано, на современном этапе эволюции мирового хозяйства происходят заметные сдвиги в соотношении сил между основными его силовыми центрами. Кроме того, ряд стран и региональных группировок смогли добиться серьезного прогресса на пути экономического развития и, продолжая укреплять свои позиции в мировом сообществе, стали оказывать довольно заметное влияние на процессы совершенствования мирохозяйственных связей. В данном контексте было бы весьма интересно выявить важнейшие характеристики современного положения России в меняющейся системе этих отношений, определить его возможные перспективы. [См. Примечание.]

**Россия в мировом хозяйстве**

Ныне по-прежнему актуальна необходимость достижения России соответствующего ее потенциалу места в мировой экономике. При этом следует отметить некоторую противоречивость современных позиций РФ в мировом хозяйстве.

Так, с одной стороны, в результате распада существовавших некогда мировой социалистической системы хозяйства и Советского Союза Россия заняла ныне своего рода промежуточное положение между наиболее продвинутыми в экономическом отношении и развивающимися странами. По многочисленным оценкам специалистов, распад СССР означал для Российской Федерации ощутимые геополитические потери и заметные осложнения во взаимодействии ее с мировым сообществом.

Как известно, на протяжении четырех послевоенных десятилетий положение Советского Союза в мировом хозяйстве давало основания рассматривать его как развитую в экономическом и научно-техническом плане державу, к тому же обладающую разнообразными и значительными сырьевыми и топливно-энергетическими ресурсами. В этот период по совокупному экономическому потенциалу и абсолютным размерам ВВП СССР, в котором Российской Федерации принадлежало весьма видное место, находился на второй позиции в мировой «табели о рангах» после США, фактически опережая прочие страны «Большой семерки» и Китай. Его положение в качестве одной из «сверхдержав» поддерживалось в немалой степени и военно-стратегическим паритетом с США. [Здесь и далее см. подробнее: 2, 3, 4.]

Тем не менее по ряду показателей – объем ВВП на душу населения, производительность труда в промышленности и сельском хозяйстве, качество жизни, степень включенности в мирохозяйственные связи, структура экспорта (в котором зачастую превалировали товары сырьевой группы) – СССР заметно отставал от уровня группы промышленно развитых государств.

Это во многом обусловливалось линией на поддержание военно-стратегического паритета с США в период «холодной войны» и невысокой эффективностью производства в так называемых «гражданских» отраслях хозяйства. Военно-стратегическое соперничество отвлекало весьма значительные народнохозяйственные ресурсы и осложняло достижение сбалансированности экономического развития страны. Появившиеся в дальнейшем (1985-1991 гг.) слабости экономической политики СССР также не могли способствовать укреплению его позиций в современном мировом хозяйстве.

С другой стороны, в качестве «наследства» от СССР Российская Федерация ныне располагает значительной частью его территории, экономического потенциала и внешнеэкономических связей, а параллельно – имеет комплекс присущих прежнему периоду социально-экономических проблем и противоречий. Одним из последствий распада СССР стала сложная социально-экономическая ситуация в России, ухудшившаяся в результате разрыва сложившихся хозяйственных связей с другими бывшими его республиками. Кроме того, проявилась достаточно слабая обеспеченность России продовольствием, готовыми изделиями производственного и личного потребления и т.д.

Так, Российская Федерация, унаследовала примерно 2/3 экономического потенциала СССР. Тем не менее продолжавшийся и в годы «самостоятельного» развития вследствие недостатка инвестиций износ основных производственных фондов привел к существенному старению парка машин и оборудования.

По существующим оценкам, к середине 90-х годов свыше ½ основных фондов в России нуждались в немедленной замене с тем, чтобы ограничить тенденцию к росту числа разного рода технологических аварий на предприятиях страны и обеспечить нормальный ход развития отечественных индустрии и транспорта.

Постепенно продвигаясь к формированию экономики рыночного типа, Россия в условиях растущего воздействия рыночных факторов на производство и поведение  хозяйствующих субъектов не смогла добиться пока радикального улучшения своего социально-экономического положения – все еще сохраняются последствия спада производства, снижения инвестиционной активности, не решены прочие проблемы (неплатежи, ситуация с безработицей). Своего рода кризисный характер нынешнего состояния, недочеты в экономическом развитии страны в 90-е годы и привели Россию к занятию промежуточной позиции в ми­ровой иерархии между промышленно развитыми и развивающимися странами.

Так, положение России в мировой экономике в конце XX века характеризу­ется следующими данными:

удельный вес страны в совокупном валовом продукте мира снижался с 3,4% до менее чем 2,0% [см. таблицу 1];

доля в мировом промышленном производстве не превышает 4% [см., напри­мер: 1, с. 55-62];

по уровню производительности труда в промышленности (годовая выработка на одного занятого) страна занимала 64-ю, а в сельском хозяйстве - 77-ю сту­пень в мировой классификации [см. там же];

по численности населения на начало 1999 г. - 148,3 млн. человек (2,5% миро­вого) - РФ находится на шестой позиции в мире после Китая, Индии, США, Индонезии и Бразилии.

Согласно оценке экспертов ряда авторитетных международных организаций, ныне Россия по-прежнему имеет недостаточно продвинутый первичный сектор, несбалансированный вторичный и неразвитый третичный сектор. Тем не менее определенные перспективы развития экономики страны связаны с тем, что на рос­сийской территории находятся значительные запасы разнообразных и наиболее ценных видов полезных ископаемых (нефть, газ, руды различных металлов и т.д.).

Кроме того, удалось сохранить в стране мощный научно-технический потен­циал, значительные интеллектуальные ресурсы, а также сравнительно высокий общеобразовательный и культурный уровень большей части населения.

Наконец, перспективы обусловлены продолжением осуществления курса ре­форм в отечественной экономике, в ходе которых должно произойти ее оздоров­ление на основе структурной перестройки и перехода к рыночным условиям хо­зяйствования.

Однако решение подобных задач в последнее время оказалось весьма ослож­нено.

Так, со второй половины 1998 года в отечественной экономике проявились кризисные явления, обусловившие ряд негативных тенденций в ее развитии. Эти сдвиги, обозначившиеся на фоне развертывания валютно-финансовых потрясе­ний в юго-восточном регионе Азии и затем во многих районах мира, привели к тому, что в 1998 году в России произошло довольно заметное сокращение произ­водства валового внутреннего продукта - на 4,6%; а также выпуска промышлен­ной и сельскохозяйственной продукции соответственно на 5,2% и 12,3%; объе­мов инвестиций - на 6,7% и розничного товарооборота - на 4,5%; реальной заработной платы - на 13,8%. Подобные негативные изменения наблюдались и в сфере внешнеэкономических связей РФ.

Тем не менее в современных, во многом иных условиях, когда наметились и продолжают происходить существенные сдвиги в мировом хозяйстве, изжили се­бя некоторые догмы, а переход к открытой экономике стал составной частью процесса рыночной трансформации, РФ должна быть в состоянии подойти к но­вой стадии - ликвидации разнообразных препятствий, мешавших более полно­ масштабному вовлечению ее в процессы интернационализации хозяйственной жизни, систему международного разделения труда. Несмотря на трудности пере­ходного периода и переживаемые отечественной экономикой кризисные потря­сения в стране должны создаваться различные предпосылки для расширения участия России в современных мирохозяйственных связях.

**Процессы расширения участия РФ в системе международных экономических отношений**

Как уже было отмечено, позиции страны в мировой экономике и системе миро­хозяйственных связей определяются рядом факторов, среди которых наиболее зна­чимы уровень развития и динамика движения национальной экономики, степеньееоткрытости и включенности в международное разделение труда, а также развитость и структура ее внешнеэкономических контактов, способность национальной эконо­мики соответствовать постоянно меняющимся условиям международной хозяйст­венной жизни. В новых условиях необходимо обеспечить органичное расширение российского участия в системе международных экономических отношений и более полное использование возможностей международного разделения труда для реше­ния как внутриэкономических задач страны, так и проблем совершенствования ее внешнеэкономических связей.

Перспективы такой эволюции обусловлены вполне объективным характером повышения уровня взаимосвязи и взаимозависимости между национальными хозяйственными системами и процессами в сфере международных экономичес­ких связей.

По мнению многих экспертов, основой создания жизнеспособной экономи­ки переходного периода в России следует считать ее открытость, имея в виду «оз­доравливающий эффект» конкуренции из-за рубежа. Именно в этих условиях мировой рынок прямо и косвенно влияет на формирование цен на отечествен­ную продукцию, а у российских производителей остается такой выход, как по­вышение качества и конкурентоспособности продукции, расширение ее произ­водства при снижении всех видов затрат. Следует учитывать, что переход к экономике открытого типа должен быть поэтапно осуществляемым процессом с тем, чтобы конкуренция извне не превратилась из созидательного фактора в си­лу, способную разрушить отечественную экономику.

Как было показано выше, «наследуемой долей» Российской Федерации ста­ло свыше 2/3 внешнеэкономических связей бывшего СССР.

Тем не менее ***внешнеторговый оборот РФ*,** находившейся еще в составе СССР, в 1986-1991 гг. сократился почти вдвое. Эта тенденция к снижению его стоимости сохранялась и в последующем: только с 1993 года ежегодные объемы внешней торговли России стали увеличиваться. Но в 1993 году этот прирост был достигнут за счет заметной активизации внешнеторговых связей РФ со страна­ми ближнего зарубежья. С регионами дальнего зарубежья экспортно-импорт­ные контакты России начали увеличиваться - и весьма интенсивно - только с 1994 года [см. таблицу 7]. [Здесь и далее см.: 10; 12; 13; 15; 16.]

Следует обратить внимание и на то обстоятельство, что***в текущем десятиле­тии (то есть с 1991 года) РФ неизменно сводила свой внешнеторговый ба­ланс с положительным сальдо.***Это относится и к балансу экспортно-импортных операций России со странами дальнего и ближнего зарубежья, хотя в середине 90-х годов импорт РФ из стран ближнего зарубежья несколько превышал постав­ки российских товаров в эти регионы.

Темпы роста объемов внешнеторгового оборота РФ оказались особенно вы­сокими в середине 90-х годов, когда они составляли за год соответственно свы­ше 16,0% и 20,0%.

Однако в***конце текущего десятилетия ситуация во внешней торговле России существенно меняется*.** Прежде всего, свою негативную роль сыграло ухудшение конъюнктуры на внешних рынках, а также неблагоприятные сдвиги во внутрихо­зяйственном развитии (обострение кризиса в августе-декабре 1998 года).

Итогом стало ощутимое сокращение стоимостного объема российского внешнеторгового оборота (в 1998 году он снизился на 21,6 млрд. долларовСША**).**

В целом ***динамика и географическая структура внешней торговли России в 90-е годы выглядит следующим образом:***

***Таблица 7***

\*       Оценка.

\*\*     Данные включают объемы неорганизованной («челночной») торговли.

\*\*\*   ДЗ - страны дальнего зарубежья.

\*\*\*\* БЗ - страны ближнего зарубежья.

Как показывают статистические данные,***доля регионов дальнего зарубежья во внешнеторговом обороте России несколько колеблется*,** составляя все же при­мерно 4/5 (в 1998 году она поднялась до 78,6% по сравнению с 78,0% в 1997 го­ду). В географии российского экспорта и импорта превалируют именно эти регионы, хотя и по-разному (их удельный вес в отечественном вывозе товаров до­ходил до 80,0%, а в товарных закупках РФ за рубежом - до 75,0%).

Так, в 1998 году в структуре российского внешнеторгового оборота на госу­дарства-члены Европейского союза приходилось около 34,0%, на регион АТЭС - 17,3% и на страны Центральной и Восточной Европы - 12,5%.

***В текущем десятилетии доля государств ближнего зарубежья в российской внешней торговле***зачастую превышала 1/5 (в 1998 году 21,4% по сравнению с 22,0% в 1997 году и 21,7% в 1991 году).

Так, в отечественном экспорте удельный вес этих регионов несколько сни­зился - с 23,8% в 1991 году до 20,2% в 1998 году, а их доля в закупках РФ това­ров по импорту увеличилась, составив в 1998 году 23,2% по сравнению с 19,2% в 1991 году.

***Крупнейшими внешнеторговыми партнерами России***в конце текущего деся­тилетия являлись:

среди стран дальнего зарубежья — Германия (традиционно; на нее в 1998 го­ду приходилось 9,7% объема российских экспортно-импортных связей), США (8,0%), Италия (4,4%), Нидерланды (4,3%), Великобритания (3,7%) и Финлян­дия (3,0%);

из числа государств ближнего зарубежья - Украина (традиционно; ее доля во внешнеторговом обороте РФ в 1998 году составляла 7,6%), Белоруссия (8,0%) и Казахстан (3,3%) [см. также таблицу 8].

***Таблица 8***

***Сокращение внешнеторгового оборота РФ в 1998 году***(когда в августе-дека­бре его объем снизился по сравнению с тем же периодом 1997 года на 32,8%) происходило за счет довольно заметного уменьшения стоимостных объемов рос­сийского экспорта и импорта.

Так, совокупные поступления от вывоза отечественных товаров в 1998 году составили 73,8 млрд. долларов США против 87,4 млрд. долларов США в 1997 го­ду, то есть сократились примерно на 1/6. При этом суммарная стоимость экспор­та РФ в кризисные август-декабрь 1998 года по сравнению с теми же месяцами 1997 года снизилась более чем на 1/5. Сравнение аналогичных показателей в декабре 1997 и 1998 годов показывает их сокращение также почти на 1/5.

Подобное уменьшение стоимостных объемов российских поставок за рубеж (на фоне роста их физического объема на 1,6%) в течение 1998 года было обус­ловлено снижением экспортных цен в среднем на 17,6% (в том числе на товары. поступавшие в регионы дальнего зарубежья - на 16,4% и в страны ближнего за­рубежья - на 22,4%).

Понятно, что недавние кризисные потрясения в Азии, понижение инфляции в промышленно развитых странах, придание еще большей открытости рынкам могли несколько ослабить мировую хозяйственную конъюнктуру и спрос. Это, в свою очередь, приводило к появлению избыточных запасов сырьевых ресурсов и падению мировых цен на них. Произошло и снижение средних контрактных цен по многим позициям отечественного сырьевого экспорта. В итоге российские экспортеры в 1998 году по сравнению с 1997 годом только на зарубежных постав­ках минерального топлива понесли из-за снижения цен потери, оцениваемые в 10,8 млрд. долларов США. К сожалению, по существующим прогнозам, и в 1999 году ситуация на некоторых мировых рынках по ценовым параметрам мо­жет остаться неблагоприятной для РФ.

Следует иметь в виду, что***товарная структура российского экспорта по-прежнему отличается***известным***своеобразием.***

Так, вывоз РФ и в настоящее время сохраняет свою сырьевую направлен­ность. По стоимости в нем превалируют топливно-энергетические товары, доля которых в общем объеме российского экспорта хотя и снизилась в 1998 году на шесть процентных пунктов, все же остается самой большой - 39,5% (в 1997 го­ду - 45,6%, в 1996 году - 46,2%).

При этом удельный вес черных и цветных металлов в совокупной стоимости отечественного вывоза товаров в 1996-1998 гг. был почти постоянным - чуть ме­нее 16,0%, а на такую товарную группу, как машины, оборудование и транспорт­ные средства, приходилось в 1996 году 9,4%, в 1997 году - 9,9% и в 1998 году -10,5%. На долю прочих товарных групп в российском экспорте в эти годы при­ходилось до 28,9-34,1%.

Среди негативных тенденций в развитии экспортно-импортных контактов современной России в последнее время выделяется сокращение российского присутствия на многих важных региональных и мировых товарных рынках. Так, РФ ослабляет свои позиции на рынках развивающихся, некогда социалистичес­ких стран (бывших членов СЭВ), в регионе СНГ; а, кроме того, отечественные товаропроизводители потеснены иностранными конкурентами с внутреннего рынка России.

Зарубежные конкуренты стремятся ослабить позиции РФ также на таком специфическом рынке, как рынок вооружений. Согласно аналитическим оцен­кам, емкость мирового рынка вооружений на период до 2000 года должна состав­лять примерно 40 млрд долларов США ежегодно, причем, как предполагается, в перспективе она будет снижаться. Но если в конце 80-х годов СССР принадле­жало до 38% этого рынка, а США - 20%, то, по оценкам американских аналити­ков, к 2000 году на долю США будет приходиться уже до 60%, а России - лишь 5-6% его объема. Тем не менее в настоящее время ГК «Росвооружение» постав­ляет профильную продукцию в 64 страны мира, а более 4/5 ее экспорта прихо­дится на Китай, Индию, Иран, ОАЭ, Вьетнам, Грецию и Алжир.

При этом валютные поступления от зарубежных заказчиков составили в 1998 году 2,3 млрд. долларов США, а портфель имеющихся до 2004 года заказов оценивается в 8,4 млрд. долларов США.

Ныне, несмотря на сужение мирового рынка вооружений и ужесточение конкурентной борьбы, Россия старается не сдавать свои позиции и, по данным западных экспертов, занимает здесь четвертую позицию после США, Велико­британии и Франции. [См.: 2; 13; 15.]

***Российский импорт товаров из-за рубежа в 1998 году существенно сократил­ся,***причем особенно заметно в кризисный период августа-декабря, когда его стоимость уменьшилась на 48,2%. Впервые с 1994 года произошло столь крупное понижение его стоимостного объема - на 11,9% (примерно до уровня 1995 года). По мнению экспертов, подобная его динамика обусловлена развертыванием в РФ с августа 1998 года финансового кризиса и, соответственно, девальвацией рубля (в три раза), а также снижением импортных цен в среднем на 13,9%.

***Вследствие проявившегося в РФ в 1998 году финансового кризиса среднеме­сячный объем импорта в сентябре-декабре по сравнению с периодом январь-июль снизился практически вдвое.***

Кроме того, в 1998 году уменьшились и физические объемы российских за­купок товаров за рубежом на 5,4%.

При этом в***географической структуре импорта РФ***доля стран дальнего за­рубежья несколько повысилась (с 74,1% в 1997 году до 76,8% в 1998 году), а го­сударств ближнего зарубежья понизилась (с 25,9% до 23,2%). Подобные сдвиги обусловлены снижением импортных цен на товары, приобретаемые РФ в ука­занных регионах (соответственно, на 15,0% и 6,4%).

Довольно ощутимое понижение цен по импортным закупкам было связано с дефицитом валютных ресурсов и тенденцией к росту закупок товаров низкого качества (особенно в зоне СНГ, откуда ввозятся товары невысокого качества, с небольшим сроком хранения, хотя и по относительно более высоким в сравне­нии с дальним зарубежьем импортным ценам).

В товарной структуре импорта РФ в 1997-1998 гг. не происходило сущест­венных изменений. Так, при сокращении на 1/6 закупок машинотехнической продукции ее доля в суммарном объеме российского импорта (прежде всего - из регионов дальнего зарубежья) несколько возросла - до 2/5. На приобретаемые Россией за рубежом продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье приходилось свыше 1/4, на продукцию химической промышленности - 1/6 и на прочие товарные группы - менее 1/5 всех закупок РФ по импорту.

Вместе с тем РФ предпринимает шаги к расширению и диверсификации сво­их экспортно-импортных связей.

Так, наряду с попытками проведения структурной перестройки, прежде все­го, в промышленной сфере страна активизирует и свою внешнеэкономическую деятельность.

С середины 1992 г. Российская Федерация получила статус наблюдателя в Ге­неральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ), точнее, формально унас­ледовала данный статус от бывшего СССР. В июне 1993 г. Генеральному дирек­тору ГАТТ было направлено официальное заявление правительства России о намерении присоединиться к ГАТТ в качестве полномочного участника. Пере­дача в ГАТТ в феврале 1994 г. Меморандума о внешнеторговом режиме РФ ста­ла первым практическим шагом в процессе присоединения России к ГАТТ/ВТО.

Соглашения ВТО обеспечивают баланс прав и обязательств стран-участниц, предусматривают усиление системы арбитражного рассмотрения торговых спо­ров. Понятно, что без участия в многосторонней системе регулирования торгов­ли Россия будет неизбежно подвергаться дискриминационным односторонним мерам и, прежде всего, со стороны своих западных партнеров.

Планируемое присоединение Российской Федерации к ВТО сможет оказать положительное воздействие на ход экономических реформ, структурную перест­ройку экономики, ориентированную на дальнейшее включение страны в между­народное разделение труда.

Как известно**, *немаловажным фактором развития экономики России и вклю­чения ее в мирохозяйственные связи могли бы стать иностранные инвестиции.***

На современном этапе российская экономика представляет известный инте­рес как объект для приложения капитала, несмотря на противоречивость и слож­ность социально-экономического положения России.

Так, согласно официальным данным, количество предприятий с иностран­ными инвестициями в РФ в последние годы возрастало, составляя в 1991 году -2022, в 1993 году - 7989, а в 1996 году превысило 16 000.

Несмотря на достаточно заметное нарастание притока иностранных капита­ловложений в экономику -России, его абсолютные ежегодные объемы пока зна­чительно меньше необходимых (по оценке, до 35-40 млрд. долларов США в год). Согласно данным ГоскомстатаРФ, ***динамика и структура привлекаемых ныне в российскую экономику из-за рубежа средств представляются следующими:***

***Таблица 9***

Проявившееся в 1997 году некоторое замедление темпов роста иностранных инвестиций (61,4% против 232,6% в 1996 году) обусловлено резким изменением доходности государственных ценных бумаг, вложения в которые отражены в гра­фе «прочие средства». Кроме того, финансовый кризис 1997 года способствовал оттоку иностранных инвестиций из России на сумму 2,0 млрд. долларов США.

Невысокая пока в целом активность иностранных инвесторов связывается также с различными условиями привлечения и использования иностранных ка­питаловложений в РФ, заметно сдерживающими их приток в страну.

Так, согласно экспертной оценке, на величину годового притока средств из-за рубежа ныне отрицательно влияют несовершенство законодательной базы в России, спад производства и экономическая стагнация, значительность «теневой экономики», низкий платежеспособный спрос на внутреннем рынке, а также растущая внешняя задолженность РФ. [См. 12.]

Среди крупнейших вкладчиков капитала в российскую экономику во второй половине 90-х годов выделяются США, Великобритания, Швейцария и Герма­ния. Только на их долю в 1997-1998 гг. приходилось почти 80,0% всей суммы притока в Россию капитальных ресурсов из-за рубежа.

В целом, ***география источников получения иностранных инвестиций в РФ в 1998 году выглядела следующим образом*:**

***Таблица 10***

По данным Госкомстата РФ, общая сумма накопленных РФ иностранных инвестиций составила на начало 1998 года 21,8 млрд. долларов США. Здесь так­же очевиден приоритет ведущих вкладчиков капитала в российскую экономику. Так, удельный вес США в названной сумме равнялся 28,5% (6,23 млрд. долла­ров), Великобритании - 16,7% (3,64 млрд. долларов), Швейцарии - 15,4% (3,36 млрд. долларов) и Германии - 11,6% (2,54 млрд. долларов США), а на долю всех прочих иностранных инвесторов пришлось всего 27,8% этой суммы.

При этом***распределение накопленных Россией на 1 января 1998 года иностран­ных капиталовложений по отраслям хозяйства показано в таблице II.***

Согласно материалам Центра экономической конъюнктуры при Правительст­ве РФ,***на конец сентября 1998 года в российскую экономику было вложено уже 36,2 млрд. долларов США иностранных инвестиций.***[Здесь и далее см. 14; 16; 18.]

В условиях кризисных потрясений в отечественной экономике, оказавших влияние на деятельность инвесторов из-за рубежа, в притоке иностранного ка­питала наметились некоторые сдвиги. Так, заметно возрос в абсолютном (почти на 1/3) и относительном (примерно на 19 процентных пунктов) исчислении стоимостной объем ресурсов, учитываемых как «прочие», стоимость поступивших извне прямых инвестиций за год снизилась на 37,0%, а их удельный вес в сово­купном объеме иноинвестиций в экономику РФ сократился на 15 процентных пунктов — до 28,6%. Наконец, более чем втрое уменьшился приток портфельных вложений - до 191 млн. долларов США (1,6%). Таким образом, впервые за про­шедшее пятилетие обозначилось снижение объемов получаемых Россией из-за рубежа капитальных ресурсов, причем не только в целом, но и по двум важным составляющим. В основе такого «инцидента» находились политическая и эконо­мическая нестабильность в РФ, кризисные явления середины - конца 1998 года [см. таблицу 9].

***Таблица 11***

Тем не менее известную инвестиционную активность в России продолжали де­монстрировать и прежде ведущие вкладчики капитала из Германии (28,6% сум­марного объема), США (17,8%), Франции (14,6%) и Великобритании (14,2%).

В региональном распределении получаемых РФ из-за рубежа ресурсов в кон­це текущего десятилетия сохранялись ранее наметившиеся тенденции. Так, свы­ше 2/3 иноинвестиций в период январь-сентябрь 1998 года поступило в Цент­ральный экономический район, причем 57,4% из них — в Москву, а остальные средства распределились между сырьевыми и крупными машиностроительными центрами и областями.

Тем не менее некоторые изменения произошли в отраслевой структуре при­тока иностранных инвестиций в экономику РФ, хотя и не обнаружилось карди­нальных перемен и смены приоритетов.

По-прежнему ***крупнейшими реципиентами капиталовложений из-за рубежа в отечественной экономике оставались финансовый и банковский сектор*,**ком­мерческая деятельность по обслуживанию рынка (2/5 всех полученных средств), а В отечественной промышленности - топливная и пищевая отрасли (16,0% и 12,5%, соответственно).

Повысился интерес иностранных вкладчиков капитала к сфере торговли и об­щественного питания (рост инвестиций более чем вдвое), предприятиям транс­порта, связи (троекратный рост вложений) и строительства (увеличение капитало­вложений в 10 раз). В целом динамика отраслевого размещения в РФ полученных из-за рубежа инвестиций выглядит следующим образом:

***Таблица 12***

С точки зрения долгосрочной перспективы РФ может иметь известную при­влекательность для инвесторов из-за рубежа. Это предопределяется масштабами сферы приложения иностранных капиталовложений в России и позитивными сдвигами в ходе рыночных реформ, в стабилизации политической обстановки. Существенную роль играют и такие факторы, как присоединение РФ в 1992 го­ду к крупнейшим международным финансовым организациям - Международ­ному валютному фонду, Мировому банку, Международной финансовой корпо­рации. Россия заняла место СССР в Европейском банке реконструкции и развития (ЕБРР), созданном в 1991 году для содействия реформам, проводимым странами Восточной Европы. Ожидается и вступление РФ в члены Всемирной торговой организации, что также повышает степень доверия к России как одно­му из наиболее перспективных участников международного экономического со­трудничества. [См. 4.]

Тем не менее ряд проблем в этой области остаются весьма сложными. Так, все еще непростой для российской экономики является***проблема внешней задол­женности*,** заметно ограничивающая потенции развития внешнеэкономических связей. Решение проблемы имеет три аспекта: российская задолженность промышленно развитым странам, коммерческим банкам и ряду стран Восточной Европы, долги республик бывшего СССР и задолженность со стороны развива­ющихся стран самой России. К середине 90-х годов внешний долг России со­ставлял 130 млрд. долларов, из которых 36 млрд. долларов приходилось на государственный долг странам, входящим в состав Парижского клуба, 26 млрд. долларов — долги частным банкам, которыми занимается Лондонский клуб. Прочая часть суммы — это долги бывшим социалистическим странам, а также странам, не являющимся членами Парижского клуба, российские долги поставщикам. [См. подробнее: 4, с. 89-91.]

Согласно оценке агентства «Росбизнесконсалтинг», до 17 августа 1998 года объем государственного долга РФ составлял 55,0% ее валового внутреннего про­дукта, причем внешний долг равнялся 30,0%, а внутренний - 25,0%. После этой даты ситуация заметно изменилась. Доля государственного долга увеличилась до 95,0% (!) ВВП России, в том числе удельный вес его «внешней» составляющей поднялся до 75,0%, а «внутренней» - снизился до 20,0% российского ВВП.

***К 1999 году общая сумма внешней задолженности РФ достигла, по тем же данным, 150,6 млрд. долларов США.***При этом на долги бывшего СССР приходится 79,9 млрд. долларов, а «чисто российская» задолженность составляет 70,7 млрд. дол­ларов США.

Но все же соотношение между собственным долгом России и задолженнос­тью других стран по отношению к ней, российская собственность за рубежом, положительный платежный баланс позволяют в целом рассматривать РФ как страну с достаточно стабильным положением в мировом сообществе.

Следует отметить, что Россия не осталась в стороне и от процессов междуна­родной миграции населения и рабочей силы.

Распад СССР, переход к рыночным отношениям, экономические и полити­ческие перемены и неурядицы, межэтнические столкновения и войны привели к тому, что на территории России оказалось в середине 90-х годов около трех миллионов беженцев. Этот приток беженцев, прежде всего из стран СНГ и Бал­тии, продолжается.

Кроме того, наблюдавшийся рост безработицы подтолкнул сотни тысяч рос­сийских граждан, в том числе высококвалифицированных специалистов, трудо­устраиваться за рубежом. Этот поток представляет собой один из крупнейших исходов населения в последние десятилетия нынешнего столетия.

На современном этапе весьма важное значение для РФ имеет создание при­оритетных условий возвращающимся мигрантам для инвестирования в сферу экономики. Намечено создать для этого специальную структуру, занимающую­ся консультированием, информационным обеспечением возвращающихся миг­рантов и оказывающую им конкретную помощь. Возможно также предоставле­ние различных налоговых льгот и льготное кредитование.

Существенное значение имеет и межстрановая миграция рабочей силы в рам­ках бывшего социалистического лагеря, а также СНГ. [См. подробнее: 1; 3; 7; 9.)

Так, в свое время бывший СССР использовал рабочую силу из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи, позднее в РФ приглашались и рабочие из Китая, численность которых сегодня составляет около 40 тысяч человек (не принимая во внимание нелегальный приток). Существенную роль играют и рабочие-имми­гранты в структуре занятости в столице России, где трудятся выходцы (рабочие и специалисты) из 78 стран мира. Иммигранты составляют до половины москов­ских строителей, 1/3 работников столичного транспорта. Сравнительно новым явлением стал в середине 90-х гг. заметный приток рабочей силы в Россию из стран ближнего зарубежья (Украины, Молдовы, Беларуси).

На протяжении ряда последних лет в России создана правовая и организаци­онная база эмиграции и иммиграции трудовых ресурсов, разработана также фе­деральная миграционная программа, заключены двусторонние соглашения с ря­дом стран по проблемам миграции населения и трудовых ресурсов. Важным направлением интегрирования России в мировое сообщество должна стать рати­фикация международных конвенций, которые регламентируют процессы трудо­вой миграции.

**ПРИМЕЧАНИЕ**

**В ходе подготовки данного раздела использовалась следующая литература:**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. — М., 1996. - 196с.

2. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учебное пособие. — М., 1998. — 296 с.

3. Гладков И.С., Царев С.П. Мировое хозяйство: цифры и факты: Учебное пособие. -М., 1995. -75с.

4. Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков. -М., 1995. - 103 с.

5. Россия: внешнеэкономические связи в условиях перехода к рынку / Под ред. И.П. Фаминского. - М., 1993. - 431 с.

6. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Kvpc лекций. — М., 1998. - 336 с.

7. Шишков Ю.В., Евстигнеев В.Р. Реинтеграция постсоветского экономического про­странства и опыт Западной Европы. - М., 1994. - 265 с.

8. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. - М., 1997. - 816 с.

9. Экономика внешних связей России: Учебник для предпринимателя / Под ред. доц. А.С. Булатова. - М., 1995. - 704 с.

10. Российский статистический ежегодник: Сборник статей / Госкомстат России. -М., 1997. - 749 с.

11. Russia: Foreign Economic Relations. Trends and Prospects. Quarterly Review. - 1996. -№2.-M.:VN1KI, 1996.

12. Russia: Foreign Economic Relations. Trends and Prospects. Quarterly Review. - 1998. -№ 1.- M.:VN1KI, 1998.

13. Бюллетень иностранной коммерческой информации. — 1998. — № 23; 45.

14. Бюллетень иностранной коммерческой информации. — 1999. — № 6; 14; 25, 28, 41, 53-54.

15. Известия. - 1998. - 11 декабря; 1999. - 13 марта; 9 апреля; 14 апреля; 22 апреля; 27 апреля.

16. Экономика и жизнь. - 1999. - № 4. - Январь.

17. Экономика и жизнь. - 1999. - № 8. - Февраль.

18. Экономика и жизнь. - 1999. - № 11. - Март.

Таблицы 7, 8, 9, 10, 11, 12

Источники:      [Рассчитано по: 10; 11; 12; 13;16; 17.]

[Составлено по: 10; 12; 13; 14. ]

[Составлено по: 12; 13; 14.]

[Составлено по: 12; 13; 14; 18.]

[Составлено по: 10; 12; 14; 18.]

[Составлено по: 14; 18.]

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

**СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ\***

\* См. Примечание.

**Абсолютные преимущества -** выгоды, которые основаны на разной величине за­трат на производство в отдельных странах-участницах внешней торговли.

**Акционерное общество (АО) -** пред­приятие, средства которого формируютсяза счет эмиссии и размещения акций этого предприятия. Кроме собственного капитала АО используют также заемный капитал в ви­де привлекаемых банковских кредитов и выпуска облигаций.

На практике акционерами АО могут быть как***юридические*,** так и***физические лица*,**но чаще в этом качестве выступают банки, промышленные, торговые и страховые ком­пании. Высшим органом АО является общее собрание его акционеров, которое принима­ет решения по наиболее важным вопросам деятельности общества.

Появившись впервые в начале XVII века, акционерные общества получили достаточно широкое распространение и ныне представ­ляют собой основную организационную фор­му предприятий, функционирующих в различ­ных сферах рыночной экономики.

**Акция** - ценная бумага, которая не только удостоверяет участие ее собственника в фор­мировании средств акционерного общества, но и дает ему право на получение соответст­вующей доли прибыли АО, то есть дивиденда. Приобретение и продажа акций производятся в том числе на фондовой бирже.

**Аренда машин и оборудования -** фор­ма кредитования экспорта, осуществляемого без передачи прав собственности на данный товар его арендатору.

Такая аренда может предоставлятьсяв***краткосрочном***(рейтинг),***среднесрочном***(хайринг) и***долгосрочном***(лизинг) плане, позволяя арендодателю существенно расши­рить сбыт своей товарной продукции, а арен­датору - избежать значительных расходов на приобретение дорогостоящего оборудования.

**Аукцион международный** - форма ре­ализации отдельных партий товаров или предметов, выставляемых для осмотра и считающихся проданными предложившему наивысшую цену покупателю. На практике в мировой торговле аукционными товарами являются пушнина, немытая шерсть, табак, чай, предметы антиквариата, скаковые ло­шади и др.

Наиболее известными в современном мире считаются крупные международные аукционы, проходящие в Лондоне (Велико­британия), Нью-Йорке (США), Монреале (Ка­нада), Амстердаме (Нидерланды), Калькут­те (Индия), Коломбо (Шри-Ланка).

**Бартер** - товарообмен, операция, обес­печивающая прямой обмен одного товара на другой. При этом торговля идет по схеме «товар за товар» на основе заключенного договора.

Бартерная сделка представляет собой прямой натуральный товарообмен (без ис­пользования денег) между государствами, фирмами, предприятиями в период неразви­тых товарных отношений, кризиса и неус­тойчивости валют.

Несмотря на то, что при бартерных опе­рациях не происходит денежных платежей, товарные поставки оцениваются в денежной форме и балансируются в соответствии с ценами (мировыми или договорными на ос­нове мировых). Главными причинами бар­терной сделки служат как неустойчивость денежного обращения, высокие темпы ин­фляции, подрыв доверия к денежной едини­це, так и нехватка валюты.

**«Бегство капиталов»** - миграция в те­чение небольшого отрезка времени значи­тельного объема краткосрочных вложений ссудного капитала между отдельными стра­нами с рыночной экономикой. Предпосыл­кой такого перемещения капитала становится введение где-либо болеевысокой (по сравнению с национальной) ставки банков­ского процента, что приводит к нарушениям баланса спроса и предложения на междуна­родном рынке капитала.

**Безработные** (согласно стандартам Международной Организации Труда) - кате­гория лиц от 16 лет и старше, которые в рас­сматриваемый период:(1) не имели работы (доходного занятия); (2) занимались поиском работы (обращались в службу занятости, непосредственно к администрации предприя­тия, помещали объявления в печати, исполь­зовали личные связи и т.д. или предпринима­ли шаги к организации собственного дела); (3) были готовы приступить к работе.

При отнесении к категории безработных учитываются все перечисленные выше кри­терии. При этом учащиеся, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безра­ботных, если они занимались поиском рабо­ты и были готовы приступить к ней.

**Биржа** - форма организации оптовой, в том числе международной, торговли партия­ми товаров, отличающихся устойчивыми и четкими качественными параметрами***(то­варная биржа)*,** а также систематических операций по купле-продаже золота, ценных бумаг, валюты***(фондовая биржа)*.**

**Валовая добавленная стоимость -**вновь созданная стоимость в процессе про­изводства товаров и услуг. Стоимость, добав­ленная к стоимости потребленных в данном процессе продуктов и услуг; показатель в си­стеме национальных счетов.

**Валовой внутренний продукт (ВВП) -**обобщающий экономический показатель вну­тренней хозяйственной деятельности какой-либо страны.

ВВП выражает совокупную стоимость товаров и услуг, созданных внутри страны без учета результатов внешнеэкономичес­кой деятельности; подсчитывается для со­поставления с предыдущими периодами в текущих и базисных ценах; используется для сравнения с подобными показателями других стран и мира в целом.

Расчет ВВП производится такими мето­дами, как***по доходам***(сумма доходов част­ных лиц, акционерных обществ и частных компаний, а также государства от предпри­нимательской деятельности внутри страны), ***по расходам***(сумма расходов на личное и государственное потребление, на капитало­вложения) и***по добавленной стоимости***(сумма стоимости условно чистой продукции всех сфер экономики).

**Валовой национальный продукт (ВНП)** - обобщающий показатель социаль­но-экономического развития страны, кото­рый определяется как совокупная стоимость всех товаров и услуг, произведенных какой-либо нацией за год в сфере материального и нематериального производства, включая как внутреннюю, так и внешнеэкономичес­кую деятельность.

**Валюта** - различные платежные доку­менты или денежные обязательства, выра­женные в какой-либо национальной денежной единице и используемые в международных расчетах.

**Валютный курс -** цена денежной еди­ницы одной страны, выраженная в денеж­ной единице другой страны.

Специалисты различают твердо фикси­рованный и «плавающий» курсы валют.

**Венчурные предприятия** - фирмы, кото­рые функционируют в сфере научных иссле­дований, инженерных разработок, инноваций, осуществляемых, как правило, по заказам крупных компаний и государственным контрак­там. К таким предприятиям примыкает широ­кий спектр фирм, занимающихся маркетингом, консультированием, рекламой.

Создаваемые прежде всего в передовых областях такие компании не только способ­ствуют поступательному развитию НТП, но и определяют основные направления струк­турной перестройки в наиболее значимых и продвинутых отраслях и видах производств.

**Внешнеторговый баланс** - соотноше­ние между стоимостными объемами экспор­та (сумма цен вывезенных из страны това­ров и услуг) и импорта (сумма цен товаров и услуг, которые ввезены в страну из-за рубе­жа), определяемое на какой-либо период (месяц, квартал, полугодие, год).

При этом различают:***активный***внеш­неторговый баланс (в случае превышения стоимости экспорта данной страны над сто­имостью ее импорта);***пассивный***(когда ввоз товаров и услуг из-за рубежа оказывается по стоимости более значительным, чем вывоз отечественных товаров и услуг за гра­ницу); а также***нетто-баланс***(при равенст­ве стоимости экспорта и импорта товаров и услуг данной страны).

**Внешний долг** - сумма задолженнос­ти какого-либо государства, накоплен­ная за счет получения им займов от дру­гих государств (в эту сумму включаются как непогашенные внешние займы, так и невы­плаченные проценты по ним). При этом спе­циалисты различают***капитальный***и ***теку­щий***государственные долги.

Считается неблагоприятной (опасной) си­туация, когда платежи по долгу составляют весьма существенную часть (20—30%) поступ­лений иностранной валюты от внешнеэконо­мической деятельности данной страны, по­скольку становится трудно обеспечивать привлечение новых займов из-за рубежа.

**Встречная торговля** - совокупность раз­ного рода сделок, при осуществлении которых приобретение продукции сопровождается от­ветными поставками товаров в интересах под­держивания баланса экспортно-импортных операций.

Встречную торговлю обычно подразде­ляют на***бартерные сделки, встречные закупки, компенсационные соглашения, клиринг, сделки «оффсет».***

**Встречные закупки -** одна из важней­ших форм встречной торговли, осуществляе­мая, как правило, в сроки от 1 года до 5 лет. Эта форма торговли предполагает, что поку­патель может рассчитываться за поставки (в основном, оборудования) из-за рубежа сво­ей продукцией различной степени обработки. Удельный вес подобного обмена в общем объеме встречной торговли превышает 50%.

**Глобализация хозяйственной жизни -**складывание целостного мирового хозяйст­ва на основе развития разнообразных эко­номических связей между фирмами, страна­ми и регионами.

**Государственное регулирование эко­номики** - в рыночной экономике представля­ет собой систему типовых мер законодатель­ного, исполнительного и контрольного характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общест­венными организациями в целях стабилиза­ции и приспособления действующей социаль­но-экономической системы к изменяющимся условиям.

**Государственное экономическое про­граммирование** - высшая форма государ­ственного регулирования экономики, задача которого состоит в комплексном использова­нии в глобальных целях всех элементов го­сударственного регулирования экономики.

**Девальвация** - официальное пониже­ние курса национальной валюты по отноше­нию к иностранным валютам.

Среди ее причин выделяются инфляция и дефицит платежного баланса. Поэтому де­вальвация часто используется в качестве инструмента стимулирования экспорта стра­ны и ограничения ее импорта в интересах улучшения платежного баланса.

**Демпинг товарный** - экспорт товаров по заниженным ценам, в частности ниже цен вну­треннего рынка. Демпинг представляет собой одно из средств проникновения на зарубеж­ные рынки, а потери от него покрываются, как правило, либо за счет иных экспортных опера­ций, либо экспортными субсидиями госу­дарства. Установление факта проведения демпинга позволяет стране-импортеру осуще­ствлять протекционистские мероприятия.

**Дефлятор** - соотношение стоимостных объемов номинального и реального валово­го продукта страны. Подсчитываемый как частное от деления этих величин при умно­жении на 100, данный показатель достаточ­но полно характеризует динамику цен в на­циональной экономике, так как его расчет производится на основе всех производимых на какой-либо определенной территории то­варов и услуг.

**Диверсификация экспорта** - повыше­ние количества видов и наименований то­варной продукции и услуг, предназначенных для реализации за рубежом. В современной международной торговле этот процесс свя­зан с постоянным обновлением ассортимен­та в условиях НТП.

**Дивиденд** - часть прибыли АО, кото­рая ежегодно распределяется между его акци­онерами в зависимости от***количества***и ***ви­дов***акций, находящихся в их собственности.

На практике доход владельцев обыкно­венных акций колеблется в пределах рас­пределяемой между ними части прибыли АО, а по привилегированным акциям диви­денд выплачивается в размере заранее ус­тановленного процента к их нарицательной стоимости.

**Естественный прирост населения** -разность между числом родившихся и умер­ших за определенный промежуток времени, как правило, за год. Данная величина может быть как положительной, так и отрицательной.

**Забастовка** - временная остановка ра­боты, преднамеренно осуществленная груп­пой рабочих с целью удовлетворения раз­личных требований.

**Задолженность просроченная -** задол­женность, не погашенная в сроки, которые ус­тановлены договором между партнерами.

**Занятые экономической деятельнос­тью** - лица, которые в рассматриваемый пе­риод времени выполняли работу по найму за вознаграждение, а также приносящую доход работу не по найму самостоятельно или с од­ним или несколькими партнерами как с при­влечением, так и без привлечения наемных работников. В число занятых включаются ли­ца, которые выполняли работу без оплаты на семейном предприятии, а также лица, кото­рые временно отсутствовали на работе по ряду причин (болезнь, уход за больными, ежегодный отпуск и др.).

**Заработная плата номинальная** - ве­личина заработной платы в текущий период времени; выражена в денежных единицах.

**Заработная плата реальная -** совокуп­ный объем товаров и услуг, которые можно приобрести на заработную плату в текущем периоде; исчисляется путем деления номи­нальной заработной платы текущего перио­да без учета налогов и других удержаний на индекс потребительских цен.

**Иммиграция** - въезд трудоспособно­го населения в данную страну из-за ее пре­делов

**Импорт** - ввоз из-за рубежа товаров и услуг (а также капитала, технологий, цен­ных бумаг и т. д.) с целью их реализации (размещения) на внутреннем рынке страны-импортера.

**Инвестиции в основной капитал** -капиталообразующие инвестиции; представля­ют собой совокупность затрат, направляемых на создание и воспроизводство основных фондов.

Подобные инвестиции определяются как совокупные затраты на выполнение строи­тельно-монтажных, проектно-изыскательских работ, приобретение оборудования, входяще­го и не входящего в сметы строек, требующе­го и не требующего монтажа, производствен­ного инструмента и хозяйственного инвентаря, рабочего и продуктивного скота, по насажде­нию и выращиванию лесных полос, многолет­них плодово-ягодных культур, а также прочие подобные затраты.

**Инвестиции иностранные -** все виды имущественных и интеллектуальных ценно­стей, вкладываемых иностранными инвесто­рами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получе­ния дохода.

На практике инвесторами из-за рубежа могут быть иностранные***физические***и ***юридические***лица, государства и междуна­родные организации.

**Инвестиции капиталообразующие** -средства, необходимые для строительства (расширения, реконструкции, модернизации) и оснащения оборудованием инвестируемых объектов, расходы на подготовку капитально­го строительства, прирост оборотных средств и нематериальных активов, необходимых для нормального функционирования предприятий и организаций.

**Индекс потребительских цен** - показа­тель, который характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и ус­луги, приобретаемые населением для не­производственного потребления.

**Индекс физического объема промы­шленного производства** - относительный показатель, характеризующий изменение массы произведенных материальных благ в текущем периоде по сравнению с базисным.

Различают***индивидуальные***и ***общие***индексы физического объема промышленного производства. Индивидуальные отражают из­менение выпуска одного продукта, общие (сводные) индексы физического объема про­мышленного производства характеризуют со­вокупные изменения массы материальных благ, включающей в себя несколько видов продукции. Данный индекс показывает увеличение стоимости всей продукции в результате изменения только ее физического объема при исключении влияния динамики цен.

**Индекс физического объема товаро­оборота** - относительный показатель, кото­рый отражает изменение объема продажи товарной массы в текущем периоде по срав­нению с базисным.

При этом***индивидуальные***индексы характеризуют изменение объема продажи одного товара, а общий индекс физического объема товарооборота характеризует сово­купные изменения товарной массы. Этот ин­декс показывает увеличение товарооборота в результате изменения только его физиче­ского объема при исключении влияния дина­мики цен.

**Индекс цен базисный** — отношение це­ны текущего периода к цене периода, приня­того за базу сравнения.

**Клиринг** - система безналичных расчетов за товары и услуги, которая основана на взаи­мозачете требований и обязательств. В прак­тике международной торговли и других форм мирохозяйственных связей такие расчеты происходят на основе международных пла­тежных соглашений. Ныне существенная часть клиринговых сделок приходится на стра­ны развивающегося мира ввиду ощущающей­ся в большинстве из них нехватки (или ограни­ченности) свободно конвертируемой валюты.

**Компенсационные сделки -** форма долгосрочных внешнеторговых соглашений, предполагающая оплату приобретаемых по­купателем товаров поставками иных товаров или предоставлением услуг.

На практике при заключении подобного соглашения стороны обмениваются списками товаров по взаимным поставкам с указанием их количества и цен, что рассматривается в качестве необходимой части соглашения.

В отдельных случаях применяется так­же частичное денежное покрытие приобре­таемых в рамках соглашения товаров. Носящие в основном взаимовыгодный ха­рактер подобные сделки рассматриваются тем не менее иногда как недостаточно гиб­кая форма внешнеторговых связеймежду отдельными странами.

**Конъюнктура** - совокупность данных, которые объективно характеризуют текущее состояние экономики в какой-либо опреде­ленный период.

**Коэффициент естественного прирос­та** - разность общих коэффициентов рожда­емости и смертности.

**Коэффициент интенсивности мигра­ции общий** - индикатор, который характери­зует частоту случаев перемены места жи­тельства населением в совокупности за данный период времени; исчисляется как отношение миграционного прироста населе­ния к среднегодовой численности постоян­ного населения.

**Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини)** - показатель, характеризу­ющий степень отклонения фактического объема распределения денежных доходов населения от линии их равномерного рас­пределения. Величина коэффициента мо­жет изменяться в пределах от 0 до 1. Чем выше значение данного показателя, тем бо­лее неравномерно распределены доходы в обществе.

**Кредитование внешней торговли** — один из важных видов содействия междуна­родному обмену. Кредитование предполага­ет реализацию товаров и услуг с отсрочен­ным платежом или временную передачу финансовых средств и материальных ценно­стей на условиях возврата и уплаты опреде­ленного процента.

По своему***назначению***такие кредиты могут быть***экспортными***и ***импортными*,**а предоставляться могут как фирмами, так и банками на кратко- (до 1 года), средне- (от 2 до 7 лет) и долгосрочной основе.

**Крестьянское (фермерское) хозяйст­во** - самостоятельный хозяйствующий субъ­ект (созданный семьей или отдельным граж­данином), осуществляющий производство, переработку, хранение и реализацию сель­скохозяйственной продукции на основе ис­пользования имущества, земельных и дру­гих природных ресурсов, находящихся в его собственности.

**Лицензионное вознаграждение -** воз­мещение за предоставление прав на исполь­зование лицензий, являющихся предметом лицензионного соглашения. При этом возна­граждение выплачивается как в виде***«роял­ти»***(фиксированные ставки в процентах на базе фактического экономического эффекта от использования лицензии), так и***паушаль­ных платежей***(определенная твердо за­фиксированная сумма, которая устанавлива­ется в зависимости от предварительной оценки возможного экономического эффекта и предполагаемой прибыли на основе ис­пользования лицензии). Преимуществом по­следнего является получение причитающей­ся суммы вознаграждения владельцем лицензии в сравнительно короткий срок с на­именьшим риском.

**Международная миграция рабочей силы** - перемещение трудоспособного на­селения из одних государств в другие сро­ком более чем год, вызванное причинами экономического и иного характера.

**Международное разделение труда (МРТ)** - специализация отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которыми эти страны обмениваются на ми­ровом рынке.

МРТ находится в основе современного развития мирового рынка, важнейших форм международных экономических связей, по­скольку выступает фактором (особенно в ус­ловиях нарастания научно-технического прогресса) объединения национальных эко­номик в единое мировое хозяйство.

**Международные корпорации (МК)** -крупные объединения промышленных, тор­говых, транспортных и банковских компаний, которые в своей деятельности выходят за рамки национальных экономик, то есть меж­дународные по сфере своей деятельности.

**Миграционный прирост населения -**разность между числом прибывших на дан­ную территорию и числом выбывших за пре­делы этой территории за определенный промежуток времени. Величина этого инди­катора может быть как положительной, так и отрицательной.

**Многоукладность** - сосуществование в стране нескольких видов социально-эконо­мических систем (укладов), базирующихся на различных формах собственности и раз­нообразных видах организации и управле­ния хозяйством.

**Национальное богатство -** совокуп­ность ресурсов страны, составляющих необ­ходимое условие производства товаров, предоставления услуг и обеспечения жизни людей. В объем национального богатства включают нефинансовые произведенные активы (основные фонды, запасы, ценнос­ти), непроизведенные активы (земля, богат­ства недр, водные ресурсы, нематериаль­ные непроизведенные активы и пр.), а также финансовые активы и накопленное домаш­нее имущество населения.

**Неорганизованный  экспорт (им­порт)** - легальный вывоз (ввоз) из страны (в страну) товаров физическими лицами с целью дальнейшей их реализации.

**Нерезиденты** - органы государственного управления зарубежных стран, международ­ные организации, их представительства и офисы, иностранные посольства, расположен­ные в данной стране, а, кроме того, зарубеж­ные предприятия, включая расположенные за границей предприятия владельцев данной страны; частные лица, обычно проживающие за рубежом, в том числе прибывающие в дан­ную страну.

**Нетарифные ограничения -** сумма экономических и административных мер, ко­торые в целом выходят за рамки таможенно-тарифной политики и используются как инструменты регулирования внешней торговли.

Специалисты выделяют следующие важнейшие группы таких мероприятий:

- государственное участие во внешне­торговых операциях (субсидирование произ­водства и экспорта товаров, компенсацион­ные пошлины и пр.);

- осуществление таможенных и админи­стративных процедур (антидемпинговые ме­ры, таможенные и консульские формальнос­ти и т. д.);

- технические препятствия внешней торговле (санитарно-ветеринарные нормы, свод требований к упаковке и маркировке товара и пр.);

- различные ограничительные меры (импортные лицензии, количественные ог­раничения и т, п.);

- использование механизма платежей и сборов при импорте (приграничный налого­вый режим, импортные депозиты, сборы для статистических исследований и пр.).

Такие***протекционистские***меры ве­дут к довольно существенному ограничению импорта вообще и, прежде всего, ввоза про­довольствия, минерального сырья, чугуна, стали, текстиля.

**Неэквивалентный обмен -** существую­щее в практике международной торговли ус­тойчивое нарушение пропорций между затра­тами на производство товаров и услуг и возмещением их при экспортно-импортных операциях. Причем пропорции обмена фор­мируются на основе соотношений цен. Сдви­ги в соотношениях экспортных и импортных цен характеризуются «условиями торговли» и при устойчивости расхождений в динамике и уровне цен на основные товарные группы появляются «ножницы цен».

**«Ножницы цен» -** один из основных факторов формирования «условий торгов­ли», позволяющий определить экономичес­кие выгоды партнеров с учетом структурыихэкспорта и импорта.

Такой показатель используется во внеш­неторговой статистике поскольку отражает расхождение уровней и динамики цен на от­дельные группы товаров и, прежде всего,наготовые изделия и сырьевые ресурсы.

**«Ноу-хау» («Know-how»)** - совокуп­ность технических, технологических и иных сведений, которые необходимы для произ­водства или освоения какого-либо вида тех­нологии, системы и т. п.

Как правило, на практике переда­ча «ноу-хау» осуществляется на основе со­ответствующего лицензионного соглашения и включает участие субъекта, предоставля­ющего лицензию, в запуске технологии, обу­чении персонала и освоении производства.

**Облигации федерального займа с пе­ременным купонным доходом (ОФЗ) -**долговые обязательства Российской Феде­рации в форме государственных ценных бу­маг, дающие владельцу облигации право на получение по облигациям суммы основного долга (номинальной стоимости), выплачива­емой при погашении выпуска, а также на по­лучение в соответствии с условиями выпус­ка дохода в форме купонных выплат.

**Объем продукции (работ, услуг) в про­мышленности** - совокупность произведен­ных предприятием материальных благ и ***ус­луг промышленного характера*;** исчисляется в стоимостном выражении за определенный период времени; включает изготовленные предприятием в результате промышленной деятельности готовые изделия, полуфабри­каты, работы (услуги) промышленного ха­рактера, предназначенные для реализации, а также для нужд капитального строительства и непромышленных хозяйств данного пред­приятия. При этом на предприятиях с дли­тельным производственным циклом в объем промышленной продукции может также вклю­чаться изменение остатков незавершенного производства.

**Относительные (компаративные) пре­имущества** - выгоды, связанные с относи­тельной разницей в затратах на производство, в странах-участницах внешней торговли.

**Паритет покупательной способности (ППС) -** соотношение между двумя или не­сколькими национальными валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров; используется для проведе­ния репрезентативных международных сопо­ставлений (по важнейшим показателям).

**Платежный баланс** - соотношение де­нежных платежей, поступающих в страну из-за рубежа, и ее платежей за границу в тече­ние какого-либо определенного периода времени (как правило, за месяц, квартал, по­лугодие, год). При превышении поступлений из-за границы над собственными платежа­ми страны ее платежный баланс считают ак­тивным, в противном случае - пассивным. Поддержание активного платежного ба­ланса содействует укреплению валютного положения страны, напротив, его пассив компенсируется за счет валютных резервов.

В платежном балансе находят отражение все внешнеэкономические операции данной страны за определенное время.

**Посевные площади** - часть пашни, за­нятая под посевы сельскохозяйственных культур.

**Прибыль (убыток) -** часть прибавочного продукта, важный обобщающий показатель производственно-хозяйственной деятельнос­ти предприятий (организаций), отраслей и всей экономики в целом.

Прибыль характеризует эффективность производства, является частью дохода пред­приятий (организаций) и одним из основ­ных источников доходов государственного бюджета. От размера полученной прибыли зависит финансовое положение предприятий (организаций), возможности выполнения обя­зательств по платежам в бюджет, перед по­ставщиками за отгруженную продукцию, вы­полненные работы и оказанные услуги, перед другими кредиторами и т.д.

**Приграничная торговля** - один из ви­дов международного товарообмена, кото­рый осуществляется торговыми фирмами или организациями приграничной зоны со­предельных государств на основе соответ­ствующих соглашений о торговле и плате­жах, ежегодных протоколов. Такой обмен выступает в качестве канала расширения ассортимента товаров, налаживания и раз­вития прямых связей, укрепления взаимного доверия соседних стран.

**Продолжительность безработицы -**промежуток времени, в течение которого ка­кое-либо лицо ищет работу, используя при этом любые способы, с момента начала по­иска работы и до рассматриваемого периода.

**Производственная мощность -** макси­мально возможный выпуск продукции (за год, сутки, смену) или объем добычи и переработ­ки сырья в номенклатуре и ассортименте; оп­ределяется с учетом полного использования установленного режима работы производ­ственного оборудования и производственных площадей.

**Протекционизм** - принцип внешнетор­говой политики, предполагающий вмеша­тельство государства во внешнеторговую деятельность, те или иные формы и методы государственного регулирования.

**Разведанные запасы полезных иско­паемых** - запасы, изученные с высокой сте­пенью детализации, что позволяет проек­тировать на их базе строительство горнодобывающих предприятий.

**Расходы бюджета -** денежные затраты государства, связанные с его функциониро­ванием.

**Расходы домашних хозяйств** - сово­купность расходов на потребление и расхо­дов, не связанных с потреблением. К расхо­дам на потребление домашних хозяйств относят все денежные расходы, произве­денные домашними хозяйствами и отдель­ными его членами на товары, предназначен­ные для потребления и на услуги. Расходы, не связанные с потреблением, включают на­лог на доход и другие прямые доходы, от­числения на пенсии и на социальное страхо­вание и аналогичные страховые взносы, денежные переводы, подарки и аналогич­ные трансферты, произведенные данным домашним хозяйством или его отдельными членами. Не включаются добавления к сбе­режениям, инвестированные суммы, воз­врат ссуд и расходы на другие финансовые операции.

**Ревальвация** - повышение официаль­ного курса национальной денежной единицы по отношению к валютам других стран.

**Режим наибольшего благоприятство­вания** - в практике международной торгов­ли представляет собой условие торговых соглашений, предполагающее предоставле­ние договаривающимися странами друг дру­гу всех тех прав, преимуществ, льгот, кото­рыми пользуется или будет пользоваться у них любое третье государство.

**Резиденты** - физические или юридиче­ские лица, имеющие постоянное местопре­бывание в данной стране (проживающие в стране не менее 12 месяцев и имеющие там центр экономических интересов).

**Реимпорт -** приобретение и ввоз из-за ру­бежа товаров отечественного производства, которые не подвергались там переработке.

Специалисты относят к таким товарам не реализованные на аукционах, возвра­щенные с консигнационных складов, за­бракованные и пр. При этом товары, выве­зенные временно за границу на выставки и ярмарки, в эту категорию не включают.

**Реэкспорт** - см. Экспорт.

**Свобода торговли** - принцип внешне­торговой политики, предусматривающий свободу предпринимателей, фирм в приня­тии и осуществлении решений по ведению внешней торговли.

**Сделки «оффсет»** - одна из форм встречной торговли, предполагающая не только обмен товарами и услугами, но и пре­доставление возможности для осуществле­ния каких-либо инвестиций в ответ на разно­образные услуги и льготы.

Наибольшее распространение эта форма контактов приобрела в сфере торговли дорогостоящим оборудованием и поставок узлов и деталей в рамках соглашений о производственной кооперации.

**Система национальных счетов (СНС) –**интегрированная система внутренне связанных и совместимых макроэкономических показателей, представленных в виде счетов, балансов и таблиц, разработанных на основе понятий и определений, принятых в международном сообществе; предназначена для макроэкономического анализа, принятия решений и формирования экономической политики.

**СИФ («Coast, Insurance, Freight») –**коммерческие условия, которые определяются порядок поставки и оплаты товаров в международной торговле. При поставке на таких условиях продажная цена на таких условиях продажная цена товаров включает непосредственно цену самого товара, затраты на страхование и расходы по транспортировке товара до порта назначения (порта отгрузки).

Современная международная и национальная статистика торговли указывает, как правило, ***импортные цены*** СИФ, которые оказываются существенно выше ***экспортных цен***ФОБ.

**Сопоставимая цена** – цена, принятая за базу сравнения в отчетном и базисном периодах при сборе ценовой информации и исчислении индексов цен.

**Спот** – сделка на товар, имеющийся в наличии (что отличает ее от ***фьючерсной***сделки). Причем эта сделка предполагает немедленную оплату.

**Ставка рефинансирования** – учетная ставка Центрального банка РФ по краткосрочным кредитам, предоставленным коммерческим банкам, по централизованным кредитным ресурсам по залог различных активов.

**Таможенные сборы** – дополнительные, взимаемые ***сверх***таможенных пошлин сборы (статистический сбор, марочный сбор, сбор за сохранность и складирование товаров, сбор за право вывоза товаров со склада таможни, санитарные, лицензионные сборы и пр.).

**Торги** - состязательная форма закупки, при которой покупателем объявляется конкурс для продавцов на товар с определен­ными характеристиками. В случае участия в проведении торгов иностранных фирм торги считаются международными. Такие***тенде­ры***классифицируются следующим образом: ***открытые***(в работе которых могут при­нять участие все заинтересованные компа­нии),***закрытые***(проводимые только для наиболее известных в мире компаний).

На практике проводятся и***полузакры­тые***торги, процедура которых предусмат­ривает два этапа: отбор претендентов и по его итогам - закрытые торги.

**Транснациональная    корпорация (ТНК)** - крупнейшая компания, являющаяся по сфере своей деятельности международ­ной, но с национальным капиталом страны базирования.

**Трансферты** - экономические ценнос­ти, передаваемые одним участником опера­ции другому в одностороннем порядке.

**Уровень безработицы** - отношение численности безработных к численности экономически активного населения в рас­сматриваемом периоде, исчисляется в про­центах.

**«Условия торговли» -** показатель изме­нения пропорций внешнеторгового обмена, соотношения индексов экспортных и импорт­ных цен страны. Считают благоприятными сдвиги в направлении более быстрого роста экспортных цен по сравнению с импортными.

**«Утечка мозгов» («brain drain»)** - меж­дународная миграция кадров высокой ква­лификации (ученых, специалистов, менед­жеров и т. д.).

**Фактическое конечное потребление домашних хозяйств** - потребление това­ров и услуг за счет расходов домашних хо­зяйств на конечное потребление или через социальные трансферты в натуральной форме, получаемые от единиц общего госу­дарственного управления или некоммерчес­ких организаций,

**ФОБ («Free On Board»)** – коммерческие условия, которые определяют порядок по­ставки и оплаты товаров в международной торговле. На практике они используются для учета в ценах расходов (затрат) на транспор­тировку товаров и проведение погрузочно-разгрузочных работ в основном при морских перевозках. При доставке другими видами транспорта ФОБ соответствует условие франко-вагон. При этом в цену реализации включается непосредственно цена самого то­вара, транспортные и прочие расходы до мо­мента его доставки на борт судна.

**Экономически активное население**(рабочая сила) - часть населения, обеспечи­вающая предложение рабочей силы для про­изводства товаров и услуг. Численность эко­номически активного населения включает занятых в экономике и безработных.

**Экономический кругооборот** - движе­ние расходов и доходов, денег, ресурсов и продукции в сфере хозяйственной деятель­ности.

**Экономическое развитие** - многофак­торный процесс, отражающий как эволюцию хозяйственного механизма, так и смену на этой основе экономических систем.

**Экономический рост** - увеличение производства товаров и услуг в масштабах всей национальной экономики. Показателем экономического роста является динамика реального валового продукта в целом или в расчете на душу населения страны.

Специалисты различают два типа эконо­мического роста:***экстенсивный***(означаю­щий простое наращивание в существующих пропорциях всех факторов производства)и ***интенсивный***(основанный на использова­нии новейших ресурсосберегающих техники и технологии, широком применении дости­жений науки, постоянном повышении квали­фикации работников).

**Экспорт** - вывоз из страны товаров и услуг с целью их реализации на внешнем рынке. Предметом экспорта служат как това­ры, произведенные внутри страны, так и вы­везенные из-за границы и подвергшиеся пе­реработке.***Реэкспорт***(обратный вывоз) представляет собой перепродажу на внеш­нем рынке товаров, которые приобретеныза рубежом и не подвергнуты затем какой-либо дополнительной обработке.

**Экспортная (импортная) квота -** пока­затель, характеризующий наиболее полно значение экспорта (импорта) для нацио­нальной экономики; рассчитывается как от­ношение совокупной стоимости экспорта (импорта) к стоимости валового продукта страны.

**Экспортные кредиты -** кредиты экспор­теров (фирм, а также их банков и прави­тельств), предоставляемые зарубежным партнерам в интересах приобретения ими то­варов и услуг в стране-кредиторе. С целью снижения риска и защиты интересов экспортера широко применяют систему страхова­ния экспортных кредитов.

**Эмиграция** - выезд из страны на посто­янное место жительства.

**ПРИМЕЧАНИЕ**

*Понятия и термины приводятся в ре­дакции автора-составителя. Подроб­нее см.:*

*Борисов Е.Ф., Петров А.А., Стерликов Ф.Ф. Экономика: Справочник. - М., 1997. -400с.*

*Евдокимова Т.Г., Маховикова Г.А. Крат­кий словарь делового человека. - М., 1991. - 125 с.*

*Иллюстрированный энциклопедический словарь / Ред. колл.: В.И. Бородулин, А.П. Горкин, А.А. Гусев и др. - М., 1995. — 894с.*

*Краткий внешнеэкономический сло­варь-справочник. - М., 1988. - 200 с.*

*Пособие для международного предпри­нимателя/Под общей научной ред. В.А. Щаницина. - Краснодар, 1990. -154с.*

*Российский статистический ежегод­ник: Сборник статей / Госкомстат Рос­сии. - М., 1997. - 749 с.*

**ГЛОССАРИЙ (МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ)\***

\* См. Примечание

**Всемирная торговая организация (ВТО)** - преемница с 1995 г. действовавше­го до этого Генерального соглашения по та­рифам и торговле (ГАТТ, подписано в 1947 г.; в начале 90-х гг. в нем участвовали свыше 150 стран).

Пакет документов по созданию ВТО включает также Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности.

Ныне наиболее важной задачей ВТО служит либерализация мировой торговли путем  последовательного сокращения уровня импортных пошлин и устранения различных нетарифных барьеров. В своей деятельности эта организация исходит из того, что расширение международного об­мена позволит наиболее оптимально ис­пользовать мировые ресурсы, обеспечит стабильность экономического развития всех стран и сохранение окружающей среды.

**Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)** - региональная экономиче­ская группировка, созданная в 1960 г. Перво­начальный ее состав включал в себя Авст­рию, Великобританию, Данию (до 1973 г.), Норвегию, Португалию (до 1983 г.), Швейца­рию, Швецию.

На более позднем этапе к этой органи­зации присоединились Исландия, Финлян­дия и Лихтенштейн. В 1991-1993 гг. согла­шения о свободной торговле были подписаны с Турцией, Чехословакией, Изра­илем, Польшей, Румынией, Венгрией и Бол­гарией. Согласно соглашению о Европей­ском экономическом пространстве (вступило в силу в 1994 г.) страны-члены ЕАСТ стали его участниками (исключение при этом со­ставили Швейцария и Лихтенштейн).

**Европейские сообщества (ЕС)** - обоб­щающее название трех региональных интег­рационных группировок Западной Европы: Европейского экономического сообщества (ЕЭС, создано в 1957 г.), Европейского объ­единения угля и стали (ЕОУС, 1951 г.), а так­же Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом, 1958 г.).

После прохождения участниками этих организаций ряда ступеней развития интег­рационных процессов наиболее заметным событием стало принятие Единого европей­ского акта (1986 г.), четко обозначившего идею создания Европейского союза.

**Европейский союз (ЕС)** - интеграцион­ное объединение, созданное на основе Евро­пейских сообществ в 1993 г. согласно Мааст­рихтскому Договору (1992 г.). Первоначально в ЕС имели членство 12 стран: Бельгия, Ве­ликобритания, Германия, Греция, Дания, Ир­ландия, Испания, Италия, Люксембург, Ни­дерланды, Португалия и Франция. По соглашениям 1994 г. к союзу присоединились (1995 г.) еще три страны: Австрия, Финлян­дия и Швеция.

Продолжая развивать идеи создания единой Европы (так называемой «Евро­пы без границ»), эта группировка стремится к формированию политического, экономиче­ского и валютного союза стран-участниц.

**Конференция ООН по торговле и раз­витию (ЮНКТАД, United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) -** пред­ставляет собой созданный в 1964 г. орган Ге­неральной Ассамблеи ООН.

Важнейшей задачей ЮНКТАД является содействие развитию международной тор­говли.

**Международная Ассоциация развития (MAP)** - специализированное учреждение ООН; создана в 1960 г. как филиал Междуна­родного банка реконструкции и развития. MAP осуществляет предоставление займов прежде всего развивающимся странам на несколько более льготных, чем МБРР, условиях.

**Международный банк реконструкции и развития (МБРР)**- кредитный орган, об­ладающий статусом специализированного учрежденияООН. МБРР был основан в 1944 г., но деятельность начал осуществ­лять с 1946 года, предоставляя средне- и долгосрочные кредиты. Членство в этой ор­ганизации предоставляется только чле­нам МВФ.

МБРР имеет филиалы: Международная ассоциация развития, Международная фи­нансовая корпорация и Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций. В совокупности с его филиалами МБРР ино­гда именуют**Мировым банком.**

**Международный валютный фонд (МВФ)** - финансовая организация, имеющая статус специализированного учреждения ООН.

МВФ основан в 1944 году (Бреттон-Вудс, США), а операции осуществляет с 1 марта 1947 года. Важнейшими задачами Фонда яв­ляются содействие развитию валютно-финансовых отношений между странами-чле­нами, поддержание валютных курсов, оказание кредитной помощи в целях вырав­нивания платежных балансов.

Членами Фонда ныне являются око­ло 180 государств, в том числе Россия (с 1992 года) и другие страны СНГ.

**Организация объединенных наций (ООН) -** международная организация, чле­нами которой ныне являются свыше 180 стран.

ООН создана в 1945 г. с целью поддер­жания и укрепления мира, безопасности и развития международного сотрудничества, в том числе в экономической сфере. Ряд ее главных органов и специализированных уч­реждений играют заметную роль в современ­ных международных экономических отно­шениях.

**Организация стран-экспортеров неф­ти (ОПЕК)** - международная межправитель­ственная организация. Создана в 1960 г. в целях защиты интересов основных нефте­добывающих государств Азии, Африки и Ла­тинской Америки, координации добычи и экспорта нефти, а также согласования цен на этот энергоноситель.

Членство в ОПЕК имеют 13 стран: Ал­жир, Венесуэла, Габон, Индонезия, Ирак, Иран, Катар, Кувейт, Ливия, Нигерия, ОАЭ, Саудовская Аравия, Эквадор.

В 70-гг. ОПЕК неоднократно повышала и вводила единую продажную цену на нефть. Однако существенно увеличившаяся нефте­добыча в странах, которые не являются чле­нами этой организации, снизила роль ОПЕК в мировой добыче и торговле нефтью.

**Организация экономического сотруд­ничества и развития** (ОЭСР)-организация наиболее развитых в экономическом отно­шении стран мира; создана в 1960 г. в целях координации их экономической и социаль­ной политики. К 1997 году число ее членов возросло до 29-ти (последним из них в ноя­бре 1996 г. стала Республика Корея).

ОЭСР на данном этапе не является инте­грационным объединением типа ЕС. Эта орга­низация сосредоточивает свою деятельность на разработке рекомендаций странам-участ­ницам по внешнеэкономическим проблемам, существенно не затрагивая при этом вопросы их внутреннего социально-экономического развития.

**«Парижский клуб»** - межправительст­венная организация стран-кредиторов, чле­нов МВФ. Группа ведущих промышленно развитых государств образовала этот «клуб» в 1961 г. с целью создания условий для заимствования у него финансовых средств странами-членами МВФ в случае нехватки ресурсов фонда в кризисных ситу­ациях.

«Парижский клуб» начал свою деятель­ность в 1962 г. в рамках Генеральных согла­шений о займах с МВФ.

**«Римский клуб»** - международная об­щественная организация, созданная в 1968 г. с целью изучения основных аспектов разви­тия человечества в эпоху НТР. «Клуб» сыг­рал важную роль в привлечении внимания мирового сообщества к***глобальным про­блемам современной цивилизации***, по­рожденным противоречиями общественного развития, резко возросшими масштабами воздействия человека на окружающую среду.

**Экономические комиссии ООН -** пять региональных экономических комиссий, дея­тельность которых осуществляется под руко­водством Экономического и социального со­вета ООН (ЭКОСОС). Это - Европейская экономическая комиссия (ЕАК, создана в 1947 г.), Экономическая и социальная комис­сия для Азиии Тихого океана (ЭСКАТО, 1947 г.), Экономическая комиссия для Латин­ской Америки (ЭКЛА, 1948 и 1951 гг.), Эконо­мическая комиссия для Африки (ЭКА, 1958 г.), Экономическая и социальная комис­сия для Западной Азии (ЭКЗА, 1974 г.).

**Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС)** - один из основных органов ООН, несущий наряду с Генеральной Ассамблеей ООН и под ее руководством от­ветственность за выполнение функций ООН в экономической и социальной сферах.

Совет является органом, руководящим и координирующим деятельность учреждений ООН в этих областях. В рамках ЭКОСОС про­водится обсуждение вопросов международ­ной экономической и социальной политики, разработка основополагающих рекоменда­ций правительствам государств-членов ООН и учреждения ее системы.

**ПРИМЕЧАНИЕ**

Данные приводятся в редакции авто­ра-составителя. Подробнее см.:

Борисов Е.ф., Петров А.А., Стерликов Ф.Ф. Экономика: Справочник. - М., 1997. - 400 с.

Евдокимова Т.Г., Маховикова Г.А. Крат­кий словарь делового человека. - М., 1991. -125 с.

Иллюстрированный энциклопедический словарь / Ред. колл.: В.И. Бородулин, А.П. Горкин, А.А. Гусев и др. - М., 1995. -894с.

Краткий внешнеэкономический сло­варь-справочник. - М., 1988. - 200 с.

Пособие для международного предпри­нимателя / Под общей научной ред. В.А. Щаницина. - Краснодар, 1990. - 154 с.

Шреплер Х.А. Международные экономи­ческие организации: Справочник Пер. С.А. Тюпаева, И.Н. Фомичева. — М.: Междунар. отношения, 1997. - 456 с.

**СПИСОК НАИБОЛЕЕ УПОТРЕБИТЕЛЬНЫХ СОКРАЩЕНИЙ**

**АСЕАН** - Ассоциация государств Юго-Восточной Азии

**АТЭС** - Азиатско-тихоокеанское экономи­ческое сообщество

**ВВП** - валовой внутренний продукт

**ВНП** - валовой национальный продукт

**ВОЗ** - Всемирная организация здравоохранения

**ВТО** - Всемирная торговая организация (преемница ГАТТ)

**ГАТТ** - Генеральное соглашение по тари­фам и торговле (ныне - см. ВТО)

**ЕАК** - Европейская экономическая ко­миссия

**ЕС** - Европейский союз

**ЕЭС** - Европейское экономическое сооб­щество

**ИКАО** - Международная организация граж­данской авиации

**MAP** - Международная ассоциация раз­вития

**МБРР** - Международный банк реконструк­ции и развития

**МВФ** - Международный валютный фонд

**МОТ** — Международная организация труда

**МРТ** - Международное разделение труда

**НАФТА** — Североамериканское соглаше­ние о свободной торговле

**НИОКР** - Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки

**НИС** - Новые индустриальные страны

**НИЭ** - Новые индустриальные экономики

**ООН** - Организация объединенных наций

**ОПЕК** - Организация стран-экспортеров нефти

**ОЭСР -** Организация экономического со­трудничества и развития

**ПИИ** - Прямые иностранные инвестиции

**ППС** - Паритет покупательной способ­ности

**ПРООН** - Программа развития Организа­ции Объединенных Наций

**СНГ** - Содружество Независимых Госу­дарств

**СЭВ** - Совет Экономической Взаимопо­мощи

**ТНК** - Транснациональные корпорации

**ФАО** - Продовольственная и сельскохо­зяйственная организация Объединенных Наций

**ЭКА** - Экономическая комиссия для Аф­рики

**ЭКЛА** - Экономическая комиссия для Ла­тинской Америки

**ЭКОСОС** - Экономический и социальный совет ООН

**ЭСКАТО** - Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана

**ЮНЕП** - Программа ООН по окружающей среде

**ЮНЕСКО** - Организация ООН по вопро­сам образования, науки и культуры

**ЮНИДО** - Организация ООН по промыш­ленному развитию

**ЮНКТАД** - Конференция ООН по торгов­ле и развитию

 Литература

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие; М., 1996. - 196с.

2. Гладков И.С., Царев С.П. Мировое хозяйство: цифры и факты: Учебное пособие. М., 1995. - 75 с.

3. Дэниеле Джон Д., Радеба Ли X. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. - 6-е изд. - М.: Дело, 1994. - 784 с.

4. Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономи­ка: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов; — М., 1997. - 416с.

5. Международные экономические отношения: В 2 т. / Под общей ред. Р.И. Хасбулатова. - М., 1991.

6. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е. Рыбалкина.-М., 1997.-384 с.

7. Носкова И.Я., Максимова Л.М. Международные экономические отношения: Учеб­ное пособие. - М., 1995. - 152 с.

8. Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже ХХ-ХХ1 веков. - М., 1995. - 103 с.

9. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с франц. / Под общ. ред. Н.С. Бабинцевой. - М., 1994. - 496 с.

10. Семенов К..А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М., 1998. - 336 с.

11. Азия и Африка сегодня. - 1996. - № 12. - С. 37-39.

12. Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 1999. - № 40. - С. 53-54.

13. Вопросы экономики. - 1997. - № 5. - С. 149-158; № 12. - С. 94-106.

14. Мировая экономика и международные отношения. - 1996. - №11. - С. 65-77; № 12. - С. 88-99. - 1997. - № 3. - С. 19-33; № 9. - С. 62-73; № 10. - С. 56-67.

15. European Economies / A Comparative Study // Ed. by Frans Somers. - Groningen Business School, Hanse Polytechnic, Groningen, 1991. - 287 pp.

Таблица 5

Источники:

[13, 1997, № 5, с. 150-151; № 12, с. 94-106]

[«OECD Economic Outlook», № 57, June 1995, p. A4. «Smith Barney Research. International Datapack» September 1994]

[14,№3, 1996,с.58]

[**Вернуться в каталог бесплатных учебников**](http://учебники.информ2000.рф/index.htm)

|  |
| --- |
| НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:  1. Дипломы, курсовые, рефераты...  2. Диссертации и научные работы  3. Школьные задания  Онлайн-консультации  Любая тематика, в том числе ЭКОНОМИКА,  техника, менеджмент, биология…  Приглашаем авторов  <http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>  УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ –  На сайте электронной библиотеки  [www.учебники.информ2000.рф](http://www.учебники.информ2000.рф) |

|  |  |
| --- | --- |
| [**СТУДЕНЧЕСКИЕ и АСПИРАНТСКИЕ РАБОТЫ на ЗАКАЗ**](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |