

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА и международные экономические отношения

Под редакцией члена-корреспондента РАН,  
доктора экономических наук  
Р. Й. Хасбулатова

Ч А С Т Ь I



# **WORLD ECONOMY and International Economic Relations**

**Edited by**  
**corresponding member of Russian Academy of Sciences,**  
**D.Sc. (Economics), professor R.I. Khasbulatov**

## **P A R T I**

*Recommended by the Council for Methodology  
and Education in finance, accountancy  
and world economy as a course-book  
for students majoring  
in «World Economy»*

MOSCOW  
**GARDARIKI**  
2006

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА и международные экономические отношения

Под редакцией члена-корреспондента РАН,  
доктора экономических наук Р. И. Хасбулатова

## Ч А С Т Ь I

*Рекомендовано*

*УМО по образованию в области финансов,  
учета и мировой экономики в качестве учебника  
для студентов, обучающихся по специальности  
«Мировая экономика»*

МОСКВА  
ГАРДАРИКИ  
2006

УДК 339(07)  
ББК 65.5я7  
М64

**Рецензенты:**

доктор экономических наук, профессор *Т.Л. Воронова*;  
доктор экономических наук, профессор *Б.М. Смитиенко*;  
доктор экономических наук, профессор *И.П. Фаминский*

**Коллектив авторов:**

чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, профессор *Р.И. Хасбулатов* — общая редакция, Предисловие, гл. 1-3;  
гл. 5 (5.1-5.5, 5.8-5.12); гл. 6 (6.1-6.5, 6.8-6.10); гл. 7 (7.1, 7.3, 7.4); гл. 8-12 (12.1-12.12, 12.15, 12.16);  
гл. 13 (13.1, 13.3-13.5, 13.7, 13.8); гл. 14 (14.1-14.4, 14.6); гл. 15-19; гл. 21; гл. 22 (22.1-22.4);  
канд. экон. наук *В.А. Атаман* — гл. 25; канд. юр. наук *Т.Е. Бужигаева* — гл. 23;  
д-р экон. наук *Я. Голубиовски* (Республика Польша) — гл. 5 (5.7); канд. экон. наук *Е.В. Захарова* —  
гл. 22 (22.6); канд. экон. наук *С.В. Иванова* — гл. 22 (22.8, 22.9); д-р экон. наук *Е.А. Косарев* — гл. 22  
(22.11 — в соавт.); *О. Кратофил* (Чешская Республика) — гл. 22 (22.10);  
канд. экон. наук *А. Ландабасо* — гл. 12 (12.13); канд. экон. наук *Т.Е. Миселева* — гл. 22 (22.5, 22.7);  
канд. экон. наук *А././ Мисайлов* — гл. 4; канд. экон. наук *В.П. Морозов* — гл. 6 (6.7); гл. 13 (13.6);  
канд. экон. наук *С.Ю. Муртузалиева* — гл. 14 (14.5); д-р экон. наук *А.И. Мхитарян* — гл. 22 (22.11 —  
в соавт.); канд. филос. наук *Ю.Г. Пушкин* — гл. 7 (7.2); канд. техн. наук *Г.Н. Смирнов* — гл. 24;  
д-р экон. наук *Г.П. Старченко* — гл. 6 (6.6); канд. экон. наук *Б.Е. Фрумкин* — гл. 12 (12.14);  
д-р экон. наук *У. Ханнинг* (Швеция) — гл. 5 (5.6); чл.-корр. РАН, д-р экон. наук *В.Н. Шеняев* — гл. 20;  
канд. экон. наук *А.В. Шкваря* — гл. 13 (13.2)

**Мировая экономика и международные экономические отношения**  
М64 [в 2 ч.] Ч. 1 : учебник / под ред. чл.-корр. РАН, д-ра экон. наук, проф.  
Р. И. Хасбулатова. — М.: Гардарики, 2006. — 671 с.: ил.

ISBN 5-8297-0280-0 (ч. 1) (в пер.)

Агентство СІР РГБ

В учебнике раскрывается общая теория мировой экономики и международных экономических отношений в условиях современного глобального капитализма, международное движение факторов производства (иностраннные инвестиции, население и рабочая сила, международная торговля товарами и услугами и др.). В части I представлены основные экономические школы, на базе которых происходило формирование доминирующих течений мировой экономической мысли, большое внимание уделяется вопросам методологии и теории, циклическому движению мировой экономики, особенностям экономического развития в центрах мирового хозяйства, развивающихся и новых капиталистических (трансформирующихся) странах. Анализируются современные тенденции мирового экономического развития.

Для студентов, аспирантов, преподавателей, научных сотрудников, а также для всех, кто интересуется проблемами мировой экономики и международных экономических отношений.

**УДК 339(07)**  
**ББК 65.5я7**

ISBN 5-8297-0280-0 (ч. 1)  
ISBN 5-8297-0279-7

© «Гардарики», 2006  
© Коллектив авторов, 2006



# СОДЕРЖАНИЕ

## Предисловие

Задачи и особенности учебника «Мировая экономика и международные экономические отношения».....	29
--	----

## **Раздел I** Теоретические основания мировой экономики и международных экономических отношений

Глава 1. Категории, методология и особенности изучения предмета мировой экономики и международных экономических отношений.....	37
--	----

1.1. Основные категории (понятия), задачи и содержание предмета.....	37
--	----

*Категории мировой экономики и международных экономических отношений. Мировая экономика и мировой рынок как объекты изучения. Трансформация рыночных процессов в международной сфере. Качественные различия между национальным и мировым рынками. Структура мирового рынка. Противоречия динамики. Предмет изучения международных экономических отношений. Объект изучения. Иерархия. Другие «пограничные» предметы. Роль экономической науки и действие экономических законов. Экономический закон. Необходимость учета американского и европейского опыта. Экономическая наука и экономическая политика. Конкурентные экономические теории и модели экономической политики. Этика. Мирное урегулирование конфликтов и справедливые переговоры. Предмет «мировая экономика»*

1.2. Предмет «Международные экономические отношения» как часть предмета «Международные отношения».....	56
--	----

*Понятие предмета «Международные отношения». Новая школа — международная политическая экономия или международная экономика. Политические теории, связанные с концепциями международных отношений: неореализм и неолиберализм*

1.3. Методология и методы в научном познании.....	63
<i>Древние авторы об экономике. Методология и методы. Рене Декарт о методах научного познания. Современные методы</i>	
1.4. Типы анализа мировой экономики и международных экономических отношений (МЭО) .....	69
<i>Микроэкономический анализ. Макроэкономический анализ. Региональный подход. Глобальная целостность. Процесс формирования единства и целостности. Сотрудничество и взаимозависимость. Интернационализация, глобализация и тенденция к плутократической концентрации богатства</i>	
1.5. Международные экономические отношения: современные теории и концепции .....	75
<i>Международная политическая экономия. Теория «коллективного действия» М. Олсона. Теория международных режимов. Государство и рынок в теории МЭО. Глобализация, ТНК и государство. Неомарксистская политэкономия международных отношений</i>	
1.6. Современная мировая экономика — глобальная экономика .....	85
<i>Тенденции к единству мира и цивилизаций. Этапы глобализации или спонтанные объединительные процессы ? Содержание явления. Понятие «финансовая глобализация»</i>	
1.7. Особенности и факторы мировой экономики и международных экономических отношений начала XXI столетия.....	92
<i>Первая особенность. Вторая особенность. Третья особенность. Четвертая особенность. Пятая особенность. Шестая особенность. Кризис глобального неолиберализма. Подходы к определению перспектив международного экономического развития в контексте глобализации мира. Действие общетиповых тенденций</i>	
Резюме.....	100
Контрольные вопросы .....	101
Темы рефератов.....	102
Глава 2. Система мировой экономики и международных экономических отношений.....	103
2.1. Специфика взаимодействия национальных и интернациональных факторов развития.....	103
<i>Теоретический аспект</i>	
2.2. Информационно-технологическая революция.....	105

*Особенности воздействия. Радикальная модернизация  
индустриальной базы*

2.3. Международное разделение труда и мировая экономика .....	108
<i>Воздействие процессов международного разделения труда (МРТ). Содержание МРТ. Сущность МРТ. Виды разделения труда. Типы разделения труда. Воздействие МРТ на факторы производства</i>	
2.4. Международная специализация и кооперирование производства: сущность и формы .....	112
<i>Понятие. Содержание, характер и направления развития МРТ</i>	
2.5. Международная производственная кооперация.....	114
<i>Общая характеристика. Формы МП К. Формы (типы) соглашений в области МП К. Международная конкурентоспособность. Взаимозависимость национальных экономик</i>	
2.6. Роль информационно-коммуникационных технологий	118
<i>Общая характеристика. Консолидация в секторе ИКТ в экономике США</i>	
2.7. Структура открытой экономики .....	124
<i>Секторы деятельности в национальной статистике. Балансы. Необходимость универсальной базы для международных сопоставлений</i>	
2.8. Система национальных счетов ООН.....	126
<i>Проблема международных сравнений экономических показателей. Внешнеэкономические операции национальной экономики</i>	
2.9. Основные макроэкономические показатели.....	128
<i>Рыночное равновесие. Национальный доход (ИД). Чистый внутренний продукт (ЧВП). Валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП). Чистые трансферты. Чем отличается ВНП от ВВП. Мировой внутренний продукт (МВП). Факторный доход. Исключение повторного счета. Добавленная стоимость валового продукта. Методы подсчета ВВП и ВНП. ВВП и ВНП на душу населения. Мировой валовой продукт (МВП). Отраслевая структура экономики. Производство основных видов продукции на душу населения. Уровень и качество жизни населения. Цены и дефлятор ВНП. Цена и стоимость. Индекс цен. Темпы роста. Темпы инфляции</i>	
2.10. Бюджет .....	138

	<i>Сбалансированный бюджет. Мультипликатор сбалансированного бюджета. Бюджетный профицит</i>	
2.11.	<b>Труд, занятость, заработная плата.....</b>	138
	<i>Труд. Рабочая сила. Доля рабочей силы в общей численности данной группы населения. Рынок труда. Товар «рабочая сила». Доля труда. Заработная плата. Стандарт заработной платы</i>	
2.12.	<b>Налоги.....</b>	140
	<i>Налог на корпорации. Средняя ставка налога. Налог на добавленную стоимость. Инфляционный налог. Налог Пигу</i>	
2.13.	<b>Экономическая политика.....</b>	143
	<i>Экономическая политика государства. «Новая микроэкономика» (new microeconomics). «Новая-новая микроэкономика» (new new microeconomics). Совет экономических консультантов (Council of Economic Advisers). Паритет покупательной способности (ППС). Цели многосторонних сопоставлений</i>	
2.14.	<b>Платежный баланс .....</b>	147
2.15.	<b>Строение и структура мировой экономики.....</b>	148
	<i>Строение мировой экономики. Развитые страны. Страны с переходной экономикой. Развивающиеся страны. Структура мировой экономики. Рыночная экономика. Рыночный механизм. Центральные проблемы экономической системы</i>	
2.16.	<b>Мировой рынок.....</b>	154
	<i>Понятие. Основные признаки (черты) мирового рынка. Международная (мировая) торговля</i>	
2.17.	<b>Равновесие на мировом рынке: спрос и предложение . . . .</b>	156
	<i>Условия равновесия на мировом рынке. Совокупный мировой спрос. Совокупное мировое предложение</i>	
2.18.	<b>Международное экономическое регулирование.....</b>	157
	<i>Мировая экономическая политика</i>	
2.19.	<b>Классификация стран по подгруппам.....</b>	161
	<i>Развитые страны. Страны с переходной экономикой (трансформирующиеся страны). Развивающиеся страны. Страны — чистые кредиторы. Страны — чистые должники. Страны — экспортеры топлива. Страны — импортеры топлива. Наименее развитые страны</i>	
2.20.	<b>Фактор геополитики в мировой экономике и международных экономических отношениях.....</b>	163
	<i>От однополюсного к многополюсному миру. Регионально-континентальные системы. Изменение роли (и соотношения) «полюсов». Развивающийся мир. Асимметричность развития мировой экономики</i>	

2.21. Классификация стран и групп стран.....	168
Резюме.....	176
Контрольные вопросы .....	181
Темы рефератов.....	182

Глава 3. Теории мировой экономики и международных экономических отношений.....	183
3.1. Экономическая теория в период раннего капитализма	183
3.2. Классическая экономическая школа .....	184
3.3. Историческая экономическая школа .....	192
3.4. Австрийская экономическая школа .....	193
3.5. Лозаннская экономическая школа .....	194
3.6. Неоклассические экономические теории .....	196
<i>Неоклассическая теория экономического роста.</i>	
<i>Неоклассический синтез. Теория ценности</i>	
3.7. Кембриджская школа.....	202
3.8. Чикагская школа.....	202
3.9. Радикальная экономическая теория.....	203
3.10. Кейнсианская экономическая теория.....	206
3.11. Кризис классической и неоклассической теорий и возникновение кейнсианства.....	208
3.12. Монетарные концепции неоклассической теории.....	214
3.13. Международный монетаризм.....	217
3.14. Теории экономического роста, неоклассический синтез, макро- и микроэкономика.....	222
<i>Понятие экономического роста. Модель экономического роста</i>	
<i>Харрода — Домара</i>	
3.15. Антикризисная политика — центральный элемент кейнсианской экономической политики.....	226
3.16. Проблема экономического роста и модификация делового цикла .....	230
<i>Фазы цикла и его движение. О численности циклов.</i>	
<i>Множественность теорий экономического цикла. Внешние и внутренние факторы. Кейнсианский мультипликатор.</i>	
<i>Взаимодействие мультипликатора и акселератора</i>	
3.17. Международное движение цикла.....	237
<i>Синхронизация циклических процессов. Как распространяются циклы. Международная политика в отношении цикла.</i>	
<i>Международная координация. Осуществление международного экономического сотрудничества. Проблема внутренней стабильности в мире, испытывающем депрессию.</i>	

*Международные инвестиции. Международное сотрудничество  
в денежной сфере. Предложения группы экспертов ООН.  
Фрагмент анализа долгового кризиса и его последствий.  
Наступление глобального монетаризма*

Резюме.....	250
Контрольные вопросы .....	254
Темы рефератов.....	255

Глава 4. Мировоззренческие основания пространственного моделирования мировой экономики.....	256
<i>Методологический аспект. Исторический аспект. Переход от плоскостной ориентации к пространственной</i>	
Контрольные вопросы .....	269
Темы рефератов.....	269
Литература к разделу I .....	270

## **Раздел II. Мировое экономическое развитие в новом тысячелетии. Центры и периферии**

Глава 5. Экономика «триады»: США — Европейский союз — Япония .....	273
5.1. Общая характеристика мировой экономической ситуации (2001—2005) .....	273
<i>Теория вопроса. Некоторые особенности развития США. Экономика стран ЕС. Экономическое развитие Японии. Интеграция в мировую экономику Китая и Индии</i>	
5.2. Динамика нового экономического цикла .....	285
5.3. Экономика США в 2001—2005 гг. ....	295
<i>Общая характеристика и особенности развития. Восстановление экономики США. Повышение процентной ставки ФРС. Производительность труда в США и странах ЕС</i>	
5.4. Экономика Европейского союза в 2001—2005 гг.....	307
<i>Общая характеристика и особенности развития. Экономическая динамика в 2001—2005 гг.</i>	
5.5. Новый этап в развитии Евросоюза .....	313
5.6. Экономика Швеции.....	315
<i>Общие сведения. Краткий исторический экскурс. Экономическое развитие Швеции в XX в. Швеция и Евросоюз. Безработица, производительность труда и заработная плата. Государственное вмешательство в экономику. Современное</i>	



<i>положение экономики Швеции. Шведский вариант капитализма. Швеция в международных отношениях. Экспорт и импорт Швеции. Швеция и Всемирная торговая организация (ВТО). Швеция в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Индекс потенциала человеческого развития Программы развития ООН (ИЧРП) и Швеция</i>	
5.7. Экономика Польши.....	331
<i>Общая характеристика экономики. Процессы трансформации системы. Основные проблемы экономики. Итоги трансформации. Польша в Европейском союзе</i>	
5.8. Экономика Японии .....	344
<i>Общая характеристика и особенности развития. Фрагмент экономической политики Японии: дерегулирование. Проблемы экономического роста в первые годы XXI столетия</i>	
5.9. Факторы, влияющие на экономический рост.....	352
<i>Цены. Внешние расчеты</i>	
5.10. Сравнительный анализ стран и групп стран по показателям роста производства на душу населения.....	354
5.11. Негативные факторы риска .....	357
5.12. Инфляция в начале XXI в.....	361
Резюме.....	365
Контрольные вопросы .....	370
Темы рефератов .....	370
Глава 6. Экономика развивающихся стран.....	371
6.1. Общая характеристика и особенности развития в современных условиях.....	371
<i>Классификация стран</i>	
6.2. Спад в экономическом развитии развивающихся стран в условиях мирового кризиса в 2001—2002 гг. ....	374
<i>Инвестиционная политика в развивающихся странах</i>	
6.3. Новый рост в группе РС: противоречия динамики и перспективы.....	378
6.4. Экономика стран Азии .....	388
<i>Экономическая ситуация в конце 1990-х гг. — начале XXI в.</i>	
6.4.1. Экономика Китая в XXI в.....	392
<i>Общие сведения. Международные экономические связи. Политика либерализации: выполнение обязательств перед ВТО. Реформирование банковской системы. Китайско-американские торговые противоречия</i>	

6.4.2. Экономическое развитие Индии.....	402
<i>Общие сведения. Отставание традиционной экономики.</i>	
<i>Индийско-американские торговые противоречия</i>	
6.5. Экономика стран Ближнего и Среднего Востока и Северной Африки .....	409
<i>Классификация стран региона и их особенности. Экономическая ситуация в конце 1990-х гг. — начале XXI в. Воздействие войны в Ираке на регион. Ливия. Египет. Сирия. Иордания</i>	
6.5.1. Экономическое развитие Саудовской Аравии .....	416
<i>Общие сведения</i>	
6.5.2. Рост торгово-экономических связей США и Евросоюза с арабскими странами .....	421
6.6. Задачи модернизации арабских стран: особенности их решения.....	424
6.7. Экономика стран Африки.....	429
<i>Экономическая ситуация в конце 1990-х гг. — начале XXI в.</i>	
<i>Региональные структуры континента. Социально- экономическое развитие стран субрегиона в условиях зависимого положения в мировом хозяйстве. Стратегии развития Африки.</i>	
<i>Основные проблемы Черного континента. Вооруженные конфликты. Окружающая среда</i>	
6.8. Экономика стран Латинской Америки и Карибского бассейна .....	450
<i>Экономическая ситуация в конце 1990-х гг. — начале XXI в.</i>	
<i>Особенности экономического роста стран Латинской Америки и Карибского бассейна</i>	
6.9. Основные причины низких темпов роста .....	458
<i>Почему либерально-монетарное направление экономической политики является деструктивным (тупиковым) для развивающихся стран ?</i>	
6.10. Запоздавшая критика доктрины «Вашингтонского консенсуса» .....	463
<i>Индустриализация и процессы деиндустриализации.</i>	
<i>Разнообразие путей промышленного развития</i>	
Резюме.....	471
Контрольные вопросы .....	478
Темы рефератов.....	478
Глава 7. Экономика стран — участниц Содружества Независимых Государств (СНГ).....	479

7.1. Общая характеристика экономического развития группы в 1991-2005 гг.....	479
<i>Географическая классификация стран — объектов изучения.</i>	
<i>Общий анализ экономического развития группы. Проведение системных изменений в экономике, включающих институциональные и структурные преобразования</i>	
7.2. Концептуальные подходы в реформировании экономики	482
<i>Программа «шоковой терапии». Программа градуализма в экономических реформах. Страны Восточной и Центральной Европы. Страны Юго-Восточной Европы</i>	
7.3. Кризис, который можно было не допустить .....	491
<i>Противоречия в подходах к реформам. Социально-экономический итог реформ 1990-х гг.</i>	
I А. СНГ: особенности движения к формированию капиталистической экономической системы .....	497
<i>Особенности экономического состояния трансформирующихся государств. Рост экспорта СНГ в развитые страны. Социально-экономические отношения и рост масштабов бедности</i>	
Резюме.....	510
Контрольные вопросы .....	512
Темы рефератов .....	513
Глава 8. Население и труд в мировом экономическом развитии	514
8.1. Континентальная и регионально-страновая концентрация населения Земли: динамика роста .....	514
8.2. Народонаселение и экономический рост.....	518
<i>Взаимосвязи между ростом населения и экономической динамикой. Демографический динамизм. Динамизм инноваций. Динамизм доминирования. Динамизм социальных групп. Выборочные показатели связи между численностью населения и уровнем жизни населения. Формула Самуэльсона</i>	
8.3. Особенности урбанизации: рост городов, миграции . . . .	523
<i>Рост городов. Прогнозирование показателей урбанизации</i>	
8.4. Демографическая политика .....	525
<i>Понятия. Демографическая ловушка (population trap)</i>	
8.5. Мировой рынок рабочей силы.....	527
<i>Общая характеристика. Особенности рынка рабочей силы. Рабочая сила и ее качество как фактор роста</i>	
8.6. Занятость и безработица .....	530
<i>Занятость. Безработица. Полная занятость. Определение уровня безработицы. Закон Оукена и движение рабочей силы</i>	

<i>на рынке труда. Безработица в развитых странах. Занятость и безработица в развивающихся и трансформирующихся странах</i>	
8.7. Минимальная заработная плата.....	536
<i>Общая характеристика. Модели заработной платы</i>	
8.8. Бедность: вечная проблема.....	540
<i>Понятие бедности. Уровни бедности. Уровень жизни. Связь между распределением дохода и неравенством. Концепции, модели, подходы</i>	
8.9. Международная черта бедности.....	547
<i>Понятие. Степень нищеты и модель Тодаро. Первое десятилетие ООН по борьбе за ликвидацию нищеты (1997—2006). Программа развития ООН (ПРООН)</i>	
8.10. Кривая Лоренца, динамика ВВП и «аргентинский феномен» .....	549
<i>«Аргентинский феномен» в России. Рост бедности в условиях глобализации</i>	
8.11. Развитие человеческого потенциала.....	554
<i>Постановка проблемы и доклады ООН (ПРООН). Содержание понятия «развитие человеческого потенциала». Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)</i>	
Резюме.....	559
Контрольные вопросы .....	561
Темы рефератов .....	562
Глава 9. Международные трудовые миграции .....	563
9.1. Понятие и содержание международной трудовой миграции рабочей силы.....	563
<i>Понятие, сущность. Общие причины миграций. Экономические причины. График Кругмана—Обстфелда</i>	
9.2. Международные правовые нормы в области трудовой миграции.....	576
<i>Национальное и международное законодательство. Содержание системы мер по регулированию миграции</i>	
9.3. Иммигранты из развивающихся стран.....	579
9.4. Политика развитых государств в отношении иностранной рабочей силы.....	580
<i>Требования к гастарбайтерам в Европе. Регулирование иммиграции. США: иностранные рабочие. Регулирование иммиграции в арабских странах</i>	
Резюме.....	589

Контрольные вопросы .....	592
Темы рефератов .....	592
 Глава 10. Международное движение капитала — прямые иностранные инвестиции (ПИИ) .....	593
10.1. Природа международного движения капитала.....	593
<i>Понятие. Инвестиции. Причины движения капитала в форме прямых инвестиций</i>	
10.2. Приток и отток ПИИ в регионы мира: аналитический обзор .....	598
<i>Динамика ПИИ и показатели. Методология ЮНКТАД</i>	
10.3. ТНК: формирование международного производства, вывоз капитала, товаров и услуг.....	601
10.4. Страновая концентрация прямых иностранных инвестиций.....	602
<i>Общая характеристика. Страны Азии. Латинская Америка. Африканские страны</i>	
10.5. ПИИ и индекс транснациональности экономики страны	610
<i>Изменения в национальных регионах регулирования ПИИ. Факторы, воздействующие на ПИИ в условиях переходной экономики. Воздействие трансграничных слияний и поглощений на международное движение финансовых ресурсов</i>	
10.6. Мегаблоки: иллюстрация финансовой глобализации .....	619
<i>Индекс ПИИ. ПИИ в России</i>	
10.7. Некоторые особенности движения международных потоков капитала — П И И .....	624
<i>Сравнение объемов инвестиционного капитала</i>	
10.8. Необходимость равновесия на мировом рынке капитала.....	629
<i>Правило Вальраса (или закон Вальраса)</i>	
10.9. Формы международного движения капитала. Структура капитала.....	631
<i>Формы. Структура капитала</i>	
10.10. Переориентация ПИИ на сектор услуг.....	636
<i>Причины переориентации ПИИ на сектор услуг</i>	
10.11. Оффшорные операции по предоставлению услуг.....	642
<i>Два способа осуществления оффшорных операций. Оффшоринг: внутрикорпоративное производство или внешний подряд?</i>	
<i>Современные экспортные услуги по странам</i>	

10.12. Повышение роли государства в международной инвестиционной политике: изменение инвестиционных режимов.....	651
<i>Двусторонние договоры: договоры об инвестициях (ДИД) и договоры об избежании двойного налогообложения (ДИДН). Система международных инвестиционных соглашений (МИС): развитые страны. Система международных инвестиционных соглашений: развивающиеся страны. Согласование содержания МИС</i>	
Резюме.....	660
Контрольные вопросы .....	670
Темы рефератов.....	670
Литература к разделу II.....	671



# The Authors

**Khasbulatov, R. I.**, corresponding member, Russian Academy of Sciences (RAS), D.Sc. (Economics), professor; directed the work of the group of authors (Russian Plekhanov Academy of Economics); Introduction, ch. 1-3; ch. 5 (5.1-5.5, 5.8-5.12); ch. 6 (6.1-6.5, 6.8-6.10); ch. 7 (7.1, 7.3, 7.4); ch. 8-12 (12.1-12.12, 12.15, 12.16); ch. 13 (13.1, 13.3-13.5, 13.7, 13.8); ch. 14(14.1-14.4, 14.6); ch. 15-19; ch. 21; ch. 22 (22.1-22.4).

**Ataman, V. A.**, Cand.Sc. (Economics), assistant (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 25.

**Buzhigaeva, T. Ye.**, Cand.Sc. (Jurisprudence), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 23.

**Frumkin, B. Ye.**, Cand.Sc. (Economics), the leading researcher of Institute of Economics Russian Academy of Sciences (RAS); ch. 12 (12.14).

**Golebiowski, J.**, D.Sc. (Economics), professor (Warsaw School of Economics, Poland); ch. 5 (5.7).

**Hanning, U.**, D.Sc. (Economics), professor (Sweden); ch. 5 (5.6).

**Ivanova, S. V.**, Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 22 (22.8, 22.9).

**Kosarev E.A.**, D.Sc. (Economics), professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 22 (22.11—co-authored with A.A. Mhitaryan).

**Kratopfil, O.**, professor (Czech Republic); ch. 22 (22.10).

**Landabaso, A.**, Cand.Sc. (Economics), professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 12(12.13).

**Mhitaryan A.A.**, D.Sc. (Economics), professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 22 (22.11—co-authored with E.A. Kosarev).

**Migaleva, T. Ye.**, Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 22 (22.5, 22.7).

**Mikhailov A.I.**, Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 4.

**Morozov, V. P.**, Cand.Sc. (Economics), the leading researcher of Institute of Africa Russian Academy of Sciences (RAS); ch. 6 (6.7); ch. 13 (13.6).

**Murtuzalieva, S. Yu.**, Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 14 (14.5).

**Pushkin, Y.G.**, Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 7 (7.2).

**Shenaev, V. N.**, corresponding member, RAS; D.Sc. (Economics), professor (Institute for Europe, RAS); ch. 20.

**Shkvarya, L. V.**, Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 13 (13.2).

**Smirnov, G. N.**, Cand.Sc. (Technology), professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 24.

**Starchenkov, G. I.**, D.Sc. (Economics), professor, the leading researcher of Institute of Oriental Studies Russian Academy of Sciences (RAS); ch. 6 (6.6).

**Zakharova, Ye. V.**, Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 22 (22.6).

CONTENTS

Introduction

Objectives and Features of the “World Economy and International Economic Relations” Manual..... 29

*Section /.* Theoretical Fundamentals of the World Economy and International Economic Relations

Chapter 1. Categories, Methodology and Specifics of Studying the Subject “World Economy and International Economic Relations” ..... 37

1.1. General Concepts (Categories), Goals and Substance of the Subject..... 37

*Categories of the world economy and international economic relations. World economy and the world market as objects of study. Transformation of market processes in international sphere. Qualitative differences between national and world markets. World market structure. Contradictions of dynamics. International economic relations as a subject of study. Object of study. Hierarchy. Other “adjacent” subjects. Role of economic science and economic laws influence. Economic science. Need to take into account American and European experience. Economic science and economic policy. Competing economic theories and economic policy models. Ethics. Peaceful conflicts regulation and fair negotiations. Substance of the subject “World Economy”*

1.2. The Subject “International Economic Relations” as Part of the Subject “International Relations”..... 56

*Concept of the subject “International Relations ”. A new school of thought: international political economy or international economics. Politic theories, related with the international relations concepts: neorealism and neoliberalism*

1.3. Methodology and Methods in Scientific Cognition ..... 63

*Classical authors on economics. Methodology and methods. René Descartes on methods of scientific cognition. Modern methods*

1.4. Kinds of Analysis of the World Economy and International Economic Relations ..... 69

*Microeconomic analysis. Macroeconomic analysis. Regional approach. Global integrity. Unity and integrity forming process. Cooperation and*

*interdependence. Internalisation, globalisation and trends towards plutocratic concentration of wealth*

1.5. International Economic Relations: Current Theories and Concepts .....	75
<i>International political economy. Theory of "collective activity" by M. Olson. Theory of international regimes. State and market in international economic relations theory. Globalisation, multinational corporations and state. Neo-Marxist political economy of international relations</i>	
1.6. The Modern World Economy: the Global Economy .....	85
<i>Trends towards the unity of the world and of civilisations. Phases of globalisation or spontaneous unifying processes? Description of the phenomenon. Financial globalisation. Unity and integrity forming process</i>	
1.7. Peculiarities and Factors Characterising the World Economy and International Economic Relations .....	92
<i>The first peculiarity. The second peculiarity. The third peculiarity. The fourth peculiarity. The fifth peculiarity. The sixth peculiarity. Crisis of global neo-liberalism. Approaches to defining international economic development perspectives in the context of world globalisation. Effect of common type tendencies</i>	
Summary.....	100
Test questions.....	101
Essay topics.....	102
Chapter 2. The System of the World Economy and International Economic Relations .....	
2.1. Specificity of the Interaction of National and International Developmental Factors.....	
<i>Theoretical aspect</i>	
2.2. Information-Technological Revolution.....	105
<i>Specifics of its impact. Radical modernisation of the industrial basis</i>	
2.3. International Division of Labour and the World Economy	108
<i>Impact of international division of labour. Substance of international division of labour. Kinds and types of international division of labour. Impact of international division of labour on production factors</i>	
2.4. International Specialisation and Cooperation of Production: Substance and Forms .....	112
<i>Concepts. Substance, characteristics and orientation of the development of international division of labour</i>	
2.5. International Production Cooperation .....	114
<i>General characteristics. Forms of international production cooperation. Forms (kinds) of agreements in the field of international production cooperation. International competitiveness. Interdependence of national economics</i>	

2.6. The Role of Information and Communication Technologies	118
<i>General description. Consolidation in ICTsector in US economics</i>	
2.7. Open Economy Structure.....	124
<i>Activity segments in national statistics. Balances. Need for a general base to facilitate international comparisons</i>	
2.8. The United Nations System of National Accounts.....	126
<i>Problem of international comparisons of economic activity indicators. Foreign-economic transactions of national economies</i>	
2.9. Main Macroeconomic Indicators.....	128
<i>Market balance. National income (NI). Net domestic product (NDP). Gross domestic product (GDP) and gross national product (GNP). Net transfers. Distinguishing between GNP and GDP. World domestic product (WDP). Factor income. Elimination of double counting. Gross product value added. GDP and GNP counting methods. GDP and GNP per capita. Gross world product (GWP). Structure of the economy by sector. Production of primary products per capita. Level and quality of life of the population. Prices and GNP deflator. Prices and value. Prices index. Growth rates. Inflation rates</i>	
2.10. Budget .....	138
<i>Balanced budget. Balanced budget multiplier. Budgetary profit</i>	
2.11. Labour, Employment, Wages .....	138
<i>Labour. Workforce. Share of working-age population in the total numbers of a given population group. Labour market. Commodity - workforce. Labour share. Wages. Wage standard</i>	
2.12. Taxes.....	140
<i>Corporate taxes. Average tax rate. Value added tax. Inflation tax. Pigou tax</i>	
2.13. Economic Policy.....	143
<i>Economic policy of the State. "New microeconomics ". "New new microeconomics ". Council of Economic Advisers. Purchasing power parity (PPP). Purposes of multilateral comparisons</i>	
2.14. The Balance of Payment.....	147
2.15. Composition and Structure of the World Economy .....	148
<i>Composition of the world economy. Developed nations. Nations with the economies in transition. Developing nations. Structure of the world economy. Market economics. Market mechanism. Central problems of the economic system</i>	
2.16. World Market.....	154
<i>Concept of the world market. Main characteristics (features) of the world market. International (world) trade</i>	
2.17. World Market Equilibrium: Demand and Supply.....	156
<i>Conditions of world market equilibrium. Gross world demand. Gross world supply</i>	

2.18. International Economic Regulation.....	157
<i>World Economic Policy</i>	
2.19. Classification of Countries into Subgroups .....	161
<i>Developed nations. Nations with economies in transition (nations in transition). Developed nations. Net-creditor nations. Net-debtor nations. Fuel-exporting nations. Fuel-importing nations. Least developed nations</i>	
2.20. Factor of Geopolitics in World Economy and International Economic Relations .....	163
<i>From single-pole to multipole world. Regional-continental systems. Change in role (and in ratio) of poles. Developing world. Dextrality of world economy development</i>	
2.21. Classification of Countries and Groups of Countries.....	168
Summary.....	176
Test questions.....	181
Essay topics.....	182
 Chapter 3. Theories of the World Economy and International Economic Relations .....	
3.1. Theory of Economics During Early Capitalism.....	183
3.2. Classical School of Economics.....	184
3.3. Historical School of Economics.....	192
3.4. Austrian School of Economics.....	193
3.5. Lausanne School of Economics.....	194
3.6. Neoclassical Economic Theories.....	196
<i>Neoclassical theory of economic growth. Neoclassical synthesis. Theory of value</i>	
3.7. Cambridge School.....	202
3.8. Chicago School.....	202
3.9. Radical Economic Theory .....	203
3.10. Keynesian Economic Theory.....	206
3.11. Crisis of the Classical and Neoclassical Theories and the Rise of Keynesianism.....	208
3.12. Monetary Concepts of the Neoclassical Theory.....	214
3.13. International Monetarism.....	217
3.14. Theories of Economic Growth, Neoclassical Synthesis, Macro- and Microeconomics.....	222
<i>Economic growth notion. Harrod — Domar Economic growth model</i>	
3.15. Anti-Crisis Policy: the Central Element of Keynesian Economic Policy.....	226
3.16. Problem of Economic Growth and Business Cycle Modification .....	230
<i>Economic cycle notion and its movement. On the number of cycles.</i>	



<i>Multitude of economic cycle theories. Inner and outer factors.</i>	
<i>Keynesian multiplier. Interaction of multiplier and accelerator</i>	
3.17. International Cycle Movement.....	237
<i>Synchronisation of cyclical processes. How cycles spread. International policies with respect to cycles. International coordination. Realisation of international economic cooperation. Problem of internal stability in a world suffering from depression. International investments. International cooperation in the monetary field. Proposals by a group of UN experts. Excerpt from analysis of the debt crisis and its effects. Advance of global monetarism</i>	
Summary.....	250
Test questions.....	254
Essay topics.....	255
 Chapter 4. Philosophical Grounds for Spatial Modelling of the World	
Economy .....	256
<i>Methodological Aspect. Historical Aspect. Transition from Planar to Spatial Orientation</i>	
Test questions.....	269
Essay topics.....	269
Bibliography to Section I.....	270
 <b>Section II. Global Economic Development in the New Millennium.</b>	
Centres and Peripheries	
 Chapter 5. Triad Economics: USA — EU — Japan .....	273
5.1. General Description of the Global Economic Situation (2001-2005) .....	273
<i>Theories of issue. Some features of USA development. Economics of EU countries. Japan economic development. China and India integration into world economy</i>	
5.2. Dynamics of the New Economic Cycle.....	285
5.3. The Economy of the United States During 2001—2005 .....	295
<i>General description and specifics of development. USA economics restoration. Federal Reserve System (FRS) interest rate increase. Labour productivity in USA and EU countries</i>	
5.4. The Economy of the European Union Member States (2001-2005).....	307
<i>Main characteristics and development features. Dynamics of economic development (2001—2005)</i>	
5.5. New Stage in European Union Development.....	313

5.6. The Economy of Sweden .....	315
<i>General information. Brief historical economical excursus. Economical development of Sweden in the 20th century. Sweden and the European Union. Unemployment, productivity and wages. Government regulation of the economy. Existing situation in the Swedish economy. Swedish version of capitalism. Sweden in international relations. Swedish import and export. Sweden and the World Trade Organization (WTO). Sweden in the Organization of Economic for Cooperation and Development (OECD) system. Human development index of the UN Development Programme (UNDP) and Sweden</i>	
5.7. The Economy of Poland.....	331
<i>General description of the Polish economy. Economic system transformation processes. Main problems in the national economy. Results of transformation. Poland in the European Union</i>	
5.8. The Economy of Japan.....	344
<i>General description and specifics of development. Selected economic history of Japan: deregulation. Problems of economical growth during 1st years of 20th century</i>	
5.9. Factors Affecting Economic Growth .....	352
<i>Prices. External payments</i>	
5.10. Comparison Analysis of the Countries and Groups of Countries According to Manufacture Growth Index per Head.....	354
5.11. Negative Risk Factors.....	357
5.12. Inflation in the Beginning of 21st century.....	361
Summary.....	365
Test questions.....	370
Essay topics.....	370
Chapter 6. The Economy of Developing Countries.....	371
6.1. General Description and Specifics of Development under Modern Conditions.....	371
<i>Classification of countries</i>	
6.2. A Slump of Economic Growth of Developing Countries under World Crisis Conditions (2001—2002).....	374
<i>Investment policy in developing countries in a comparative aspect</i>	
6.3. New Economic Growth in Developing Countries: Contradictions of Dynamics and Prospects.....	378
6.4. The Economy of Asian Countries .....	388
<i>General economic situation in the late 1990s and the early 2000s</i>	
6.4.1. The Economy of China in 21 st century.....	392
<i>General information. International trade relations. Liberalisation policy: fulfillment of engagements to WTO.</i>	

<i>Reforming the banking system. Trade and economic contradictions between China and the United States</i>	
6.4.2. The Economy of India.....	402
<i>General description. The lagging behind of India's traditional economy. Indian-American trade contradictions</i>	
6.5. The Economy of Middle Eastern, Far Eastern and North African Countries.....	409
<i>Classification of the region's countries and specifics of their development. Economic situation in the late 1990s and the early 2000s. Impact of the war in Iraq. Libya. Egypt. Syria. Jordan</i>	
6.5.1. The Economic Development of Saudi Arabia.....	416
<i>General information</i>	
6.5.2. Growth of the Trade and Economic Relations of the United States and the European Union with Arab Countries . . .	421
6.6. Objectives of Modernisation in Arab Countries:	
<i>Solutions to Them</i> .....	424
6.7. The Economy of African Countries.....	429
<i>Economic situation in the late 1990s and the early 2000s. Specifics of regional structures of the continent. Socio-economic development of sub-regional countries under the conditions of dependency in the global economy. Africa development strategies. Main problems of the African continent: armed conflicts. Environment</i>	
6.8. The Economy of Latin American and Caribbean Countries	450
<i>Economic situation in the late 1990s and the early 2000s. Specifics of Latin American and Caribbean countries economic growth and its dynamics</i>	
6.9. Principal Reasons for Low Growth Rates .....	458
<i>Why is liberal-monetarist orientation of economic policy destructive ("dead-end") for developing countries?</i>	
6.10. Belated Criticism of the Washington Consensus Doctrine . . .	463
<i>Industrialisation and deindustrialisation. Diversity of industrial evolution ways</i>	
Summary.....	471
Test questions.....	478
Essay topics.....	478
Chapter 7. The Economy of the Member States of the Commonwealth of Independent States (CIS).....	479
7.1. General Description of the Economic Development of CIS Countries (1991 —2005) .....	479
<i>Geographic classification of the countries — objects of study. General analysis of economic development of the countries. Realization of changes in economics, including institutional and structural changes</i>	

7.2. Conceptual Approaches in Reforming Economies.....	482
<i>"Shock therapy "programme. Gradualism programme in economic reforms.</i>	
<i>Central and Eastern European countries. South-Eastern European countries</i>	
7.3. The Crisis that Could Have Been Prevented.....	491
<i>Contradictions in the approaches to reforming the economy.</i>	
<i>Socio-economic result of the reforms of the 1990s</i>	
7 A. Specifics of Movement Toward the Formation of a Capitalist Economic System in CIS .....	497
<i>Specifics of the economic condition of nations in transition. CIS to developed countries export growth. Socio-economic relations and the scale of poverty</i>	
Summary.....	510
Test questions.....	512
Essay topics.....	513
 Chapter 8. The Population and Labour in Global Economic Development.....	514
8.1. Concentration of the World Population by Continent, by Region and Country: Growth Dynamics .....	514
8.2. Population and Economic Growth.....	518
<i>Correlation between population growth and economic dynamics.</i>	
<i>Demographic dynamism. Innovation dynamism. Domination dynamism. Social groups dynamism. Selective activities of relations between population and standard of living. Samuelson formula</i>	
8.3. Characteristic Features of Urbanisation: Growth of Cities, Migration.....	523
<i>Growth of cities. Prediction of urbanisation indicators</i>	
8.4. Population Policy .....	525
<i>Definitions. Population trap</i>	
8.5. The Global Labour Market.....	527
<i>General description. Characteristic features of the labour market.</i>	
<i>Labour as growth factor</i>	
8.6. Employment and Unemployment .....	530
<i>Employment. Unemployment. Full employment. Unemployment level definition. Labour movement on the labour market and Oaken law. Unemployment in developed countries. Employment and unemployment in developing and reforming countries</i>	
8.7. The Minimum Wage .....	536
<i>General description. Wage models</i>	
8.8. Poverty: an Eternal Problem.....	540
<i>Definition of poverty. Levels of poverty. Standard of living.</i>	
<i>Association between income distribution and inequality. Concepts, models, approaches.</i>	

8.9. International Poverty Line .....	547
<i>Definition. Degree of poverty according to Todaro. First decade UN programme to reduce poverty (1997—2006). United Nations Development Programme (UNDP)</i>	
8.10. Lorenz Curve, GDP Dynamics and the Argentine Phenomenon.....	549
<i>“Argentine Phenomenon ” in Russia. Increasing level of poverty in conditions of globalization</i>	
8.11. Human Potential Development .....	554
<i>Raising the issue and UN human development reports (UN HDR). Substance of the notion “human potential development ”. Human development indices (HDI)</i>	
Summary.....	559
Test questions.....	561
Essay topics.....	562
Chapter 9. International Labour Migrations .....	563
9.1. The Concept and Essence of International Labour Migrations	563
<i>Definition and essence. General reasons for migration. Economic reasons. Krugman-Obstfeld chart</i>	
9.2. International Regulation in the Field of Labour Migration . . . .	576
<i>National and international legislation. Substance of a system of measures to regulate migration</i>	
9.3. Immigrants from Developing Countries .....	579
9.4. Policy of Developed Countries on Foreign Labour.....	580
<i>Requirements to foreign workers in Europe. Regulation of immigration. United States: foreign labourers. Regulation of immigration in Arab states</i>	
Summary.....	589
Test questions.....	592
Essay topics.....	592
Chapter 10. International Capital Movement — Foreign Direct Investment (FDI) .....	593
10.1. Substance of International Capital Movement .....	593
<i>Definition. Investments. Reasons of capital movement in form of direct investments</i>	
10.2. Inflow and Outflow of FDI to the World's Regions: an Analytical Survey .....	598
<i>FDI dynamics and indexes. UNCTAD methodology</i>	
10.3. Multinational Companies: International Manufacture Creation, Outflow of Capital, Commodities and Services .....	601

10.4. FDI Concentration by Nations .....	602
<i>Overall description. Asian countries. Latin America. African countries</i>	
10.5. FDI and the Multinationality Index of Economies.....	610
<i>Changes in national regions, regulating FDI. FDI forming factors in conditions of transition economy. Transboundary fusion and absorption influence on international capital movement</i>	
10.6. Mega-blocs: an Illustration of Financial Globalisation . . . .	619
<i>FDI index. FDI in Russia</i>	
10.7. Some Features of International Capital Movement — FDI	624
<i>Investment capital extent comparison</i>	
10.8. Need for an Equilibrium on the World Capital Market . . . .	629
<i>Walras rule</i>	
10.9. Forms of International Capital Movement.	
Structure of Capital.....	631
<i>Forms of capital Structure of capital</i>	
10.10. FDI Re-orientation for Service Sector .....	636
<i>Reasons for FDI re-orientation for service sector</i>	
10.11. Offshore Rendering of Services Operations.....	642
<i>Two methods of offshore operations. Offshore operations: intracorporate manufacture or exterior contract?</i>	
<i>Modern export services by nations</i>	
10.12. State Role Increase in International Investment Policy:	
Investment Procedure   Change.....	651
<i>Bilateral agreements: bilateral agreements on investment and agreements for the avoidance of double taxation.</i>	
<i>International agreements on investment system: developed countries.</i>	
<i>International agreements on investment system: developing countries.</i>	
<i>International agreements on investment system support agreement</i>	
Summary.....	660
Test questions.....	670
Essay topics.....	670
Bibliography to Section II.....	671



## Предисловие

### Задачи и особенности учебника «Мировая экономика и международные экономические отношения»

*Структура и строение учебника.* Задачи и особенности данной работы прежде всего как учебника обусловили постановку каждой из проблем, обсуждаемой в соответствующих разделах и главах, логику и специфику изложения материала. Авторский коллектив исходит из принципов методологии науки и рассматривает теорию мировой экономики и международных экономических отношений как часть общей экономической теории (ее можно назвать и теорией глобальной макроэкономики, не пытаясь при этом выделить последнюю в некую «сверхтеорию»). Совершенно обоснованным представляется подход, при котором главное внимание сосредоточено на ключевых проблемах мировой экономики и международных экономических отношений (МЭО), а страновой анализ представлен как иллюстративный материал, углубляющий знания конкретного вопроса, выводы и обобщения. Собственно, такой подход приобретает все большее распространение в мире<sup>1</sup>.

Особенностью учебника является и максимальный охват тех вопросов, которые составляют сущность и содержание понятий «мировая экономика», «МЭО». То есть рассмотрение основных задач учебника не сводится исключительно к анализу международной торговли и, соответственно, к инструментариям анализа в этой области. Далее, при ознакомлении с новой учебной литературой обращает на себя внимание перегруженность разделов, посвященных международной экономической теории, математическими формулами, особенно там, где в этом нет никакой необходимости. Трудно не согласиться с мнением

---

<sup>1</sup> См.: Международные экономические отношения: В 2 т. / Под ред. Р.И. Хасбулатова. М., 1991; Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 1994; Он же. Мировая экономика: В 2 т. М., 2001; Смитиенко Б.М. Международные экономические отношения. М., 2005; Международные экономические отношения / Под ред. В.Е. Рыбалкина. М., 1999.

проф. Г. Мюрдаля, которое он высказывал около четырех десятилетий назад, о том, что, вводя сложные математические модели в разработку экономических проблем, в большинстве случаев малозначимых, экономисты-теоретики уходят от анализа реальных экономических и политических факторов, воздействующих на мировое развитие<sup>1</sup>. Эта тенденция, т.е. злоупотребление математическими формулами, якобы призванными оттенить реальные общественно-экономические проблемы, приобрела столь широкое распространение в учебной экономической литературе, что нельзя не отметить ее эволюцию в неопозитивном направлении.

Напомним, что теория мировой экономики является *отраслью общественной науки*, и, как бы ни использовались математические и статистические методы, последние *никогда* не превратят ее в науку *тонную*, даже с учетом того, что процессы и явления *экономического развития* могут быть *количественно абсолютно измерены и точно описаны*. В конечном счете это можно осуществить в отношении того, что было ранее, но не в отношении того, что нам следует ожидать, — здесь могут быть представлены лишь *тенденции, более или менее соответствующие будущей реальности*. Это связано как со сложностью объекта исследования, так и с тем обстоятельством, что данный объект (мировая экономика) непрерывно развивается, порождает *новые тенденции*, которые невозможно предусмотреть в момент исследования. Соответственно, они могут быть в полной мере учтены лишь *после их проявления* (например, в показателях экономического роста или спада).

Другая сторона вопроса — интенсивно нарастающее воздействие *субъективного фактора* на мировую экономику, что находит свое отражение по крайней мере в двух направлениях (или группах факторов): во-первых, через экономическую политику сильнейших игроков на глобальной экономической арене («триада»: США — Западная Европа — Япония; Китай; другие растущие центры экономической силы); во-вторых, через интенсивное нарастание геополитической неопределенности. Оба эти направления (или группа факторов) настолько мощно воздействуют на состояние мировой экономики и настолько неизмеримы, что весьма затруднительно прогнозировать ее будущее даже в среднесрочной перспективе, если не невозможно. Примером тому служит азиатский финансовый кризис 1997 г., когда за две недели до события руководство МВФ публично заявило о «превосходных экономических перспективах» и «здоровой финансовой основе» стран АСЕАН. Другой пример — война в Ираке, которая началась

<sup>1</sup> См.: Мюрдаль Г. Азиатская драма. М., 1968.

в результате американской оккупации этой страны в марте 2003 г., — в регионе, где сконцентрированы огромные нефтяные ресурсы мира. В какой мере эта война (а до ее начала — ожидание войны, по крайней мере после трагических событий 11 сентября 2001 г.) повлияла на непрерывный рост цен на нефть на мировом рынке? Наблюдающийся беспрецедентный рост цен на нефть оказывает мощное воздействие на экономики и бюджеты десятков стран мира, превращая многие из них в несостоятельных должников, что, однако, остается вне внимания серьезной аналитической деятельности со стороны международных экономических организаций и недостаточно освещается в научной экономической литературе.

Одним из ключевых направлений анализа в учебнике является иллюстрация роста зависимости и взаимозависимости стран в таких областях, как сырье (особенно нефть, газ, металлы и пр., т.е. природные ресурсы), продовольствие, технологии и финансы. Речь идет о возрастании значения международного движения факторов производства, когда они становятся все более взаимосвязанными, порождая тенденции к расширению регионально-континентальных международных производственных комплексов и далее к формированию единого всемирного производственного комплекса.

Соответственно, структура учебника разработана с учетом этих особенностей мирового экономического развития. Свою основную задачу авторы видят в том, чтобы научить студентов разбираться как в общих экономических, так и специфических проблемах и ситуациях стран и регионов, давать квалифицированные заключения и оценки по конкретным областям экономики, торговли и финансов (включая сферу международного бизнеса), предлагать определенные подходы для решения проблем, возникающих в этих сферах деятельности.

Строение книги учитывает логику международного движения основных факторов производства: труда, земли, капитала и технологий (инноваций). Соответственно, эти вопросы рассматриваются в шести разделах.

• Первый раздел — «Теоретические основания мировой экономики и международных экономических отношений» — состоит из четырех теоретических глав. Они дают общее представление о предмете и объекте исследования, методологии и методах предмета.

• Второй раздел — «Мировое экономическое развитие в новом тысячелетии. Центры и периферии» — содержит шесть глав, посвященных анализу экономических теорий роста, специфике развития различных стран и регионов, изучению фактора международного движения труда, в том числе трудовых миграций.

•Третий раздел — «Интеграции в мировой экономике. Теория, развитие, политика» — состоит из трех глав, в которых представлен обширный материал, посвященный анализу различных аспектов региональных интеграционных образований и процессов глобальной интеграции; вскрываются их особенности в современных условиях.

•Четвертый раздел — «Международная торговля и торговая политика» — включает пять глав, в которых анализируются как общие теоретические проблемы международной торговли, так и конкретные товаропотоки в разные регионы мира, а также новые тенденции в их развитии, структуре экспорта и импорта, ценовой динамике и т.д. Дается общее представление о мировой торговой системе.

•Пятый раздел — «Глобальная финансовая система» — содержит три главы, в которых всесторонне рассматриваются основные звенья мировой финансовой системы. Особое внимание уделено вопросам нарушения финансового равновесия; анализу отношений «развитые страны — развивающиеся страны».

•Шестой раздел — «Международные организации. Избранные сферы регулирования и сотрудничества» — состоит из четырех глав, в которых представлены основные направления работы главных финансовых, экономических и правовых учреждений ООН, бреттон-вудских институтов и иных организаций, оказывающих существенное влияние на международное сотрудничество и международное правовое регулирование в движении товаров и услуг, инвестиций, труда, отношений собственности и т.д.

При написании учебника авторы использовали труды ученых, международных исследования, аналитические и статистические материалы и сборники, прежде всего ООН и ее специализированных учреждений — ЮНКТАД, ЭКОСОС, а также бреттон-вудских учреждений — МВФ, МБРР; работы и статистические материалы ГАТТ — ВТО, институтов Европейского союза, ОЭСР, институтов СНГ; национальные статистические материалы; текущую экономическую периодику на русском и иностранных языках; монографическую и публицистическую литературу.

Научные труды и направления, на которые ссылаются авторы или с которыми полемируют, можно сгруппировать следующим образом.

• *Труды классиков экономической науки*, таких, как Т. Мэн, А. Монкретьен де Ватгевиль, Ф. Кенэ, У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Дж.Ст. Милль и другие; основоположников разных теоретических школ и их последователей.

• *Работы выдающихся отечественных ученых-экономистов*. Здесь уместно сказать об отечественном опыте изучения мировой экономики и МЭО. В СССР исследования проблем современного капита-

лизма придавалось важное значение. Но специфика этих исследований, как и изучение данной проблематики в вузах, состояла в том, что экономическая система страны действовала на базе социалистических принципов, соответственно специалистов, разбирающихся в механизмах функционирования капиталистической экономики, требовалось относительно немного. Поэтому знания в области капиталистической экономики и ее теории были востребованы не в полном объеме. По сути, на весь громадный СССР существовал только один полноценный вуз указанного профиля — МГИМО. Незначительное число будущих специалистов подготавливалось в МГУ (на кафедре экономики зарубежных стран), а также в Московском финансовом институте и Московском институте народного хозяйства (с начала 1980-х гг.). Специалистов в области внешней торговли (второе высшее образование) готовила Академия внешней торговли Министерства внешней торговли СССР.

Первоклассные ученые-экономисты международного профиля работали в институтах Академии наук СССР — ИМЭМО, Институте США и Канады, Институте Дальнего Востока, Институте Африки, Институте востоковедения, Институте Европы. Эти ученые вместе с профессорами высших учебных заведений вели исследовательскую работу, готовили и издавали фундаментальные труды, учебники и учебные пособия для студентов экономических вузов, публиковали научные статьи в журналах международного профиля, организовывали международные научные конференции по проблемам мировой экономики. В результате в СССР была сформирована одна из авторитетных школ в области исследования мировых хозяйственных процессов независимо от того, как развивалась теоретическая мысль в рамках теории социалистической экономики.

Большой вклад в развитие российской школы исследования мировой экономики и международных экономических отношений внесли А.В. Аникин, Г.А. Арбатов, А.А. Арзуманян, Ю.А. Бортко, А.С. Булатов, Е.С. Варга, Н.А. Вознесенский, М.С. Драгилев, А.А. Дынкин, В.Ф. Железова, В.В. Журкин, И.Д. Иванов, Н.Н. Иноземцев, В.П. Колесов, Н.Д. Колесов, И.С. Королев, С.В. Котелкин, М.В. Кулаков, М.Н. Максимова, С.М. Меньшиков, А.Г. Милейковский, Ю.М. Осипов, М.Н. Осьмова, Э.П. Плетнев, Л.С. Романова, А. М. Румянцев, В.Е. Рыбалкин, Н.А. Симония, Б.М. Смитиенко, В. В. Сущенко, С.И. Тюльпанов, И.П. Фаминский, В.П. Федоров, Е.Д. Халевинская, Е.С. Хесин, В.Г. Шемятенков, В.Н. Шенаев, Н.П. Шмелев, В.Д. Щетинин, А. Эльянов, Ю. Юданов и многие другие ученые страны.

В период осуществления крупных экономических реформ в России и других странах вопросы теории трансформации экономической системы социализма в капиталистическую освещали многие известные экономисты-теоретики: Л.И. Абалкин, А.Г. Аганбегян, О.Т. Богомолов, Т.И. Заславская, Д.С. Львов, В.А. Медведев, В.М. Палтерович, Н.Я. Петраков, Б.В. Ракитский, Н.М. Римашевская, С.Г. Ситорян, Д.Е. Сорокин, К.И. Таксир, А.И. Татаркин, Н.П. Федоренко, С.С. Шаталин и другие.

• *Труды выдающихся иностранных ученых-экономистов*, таких, как Р. Барр, С.Л. Брю, Л. Вальрас, М. Вебер, Т. Веблен, Дж. Гэлбрейт, Р. Дорнбуш, П. Дракер, Дж.М. Кейнс, Дж.Б. Кларк, К. Кларк, П.Р. Кругман, В.В. Леонтьев, К.Р. Макконелл, А. Маршалл, Ф. Махлуп, Л. Мизес, М. Обстфельд, Б. Олин, В. Парето, Дж. Робинсон, П. Самуэльсон, Дж. Стиглиц, Я. Тинберген, М.П. Тодаро, М. Фридмен, Ф.А. Хайек, Дж.Р. Хикс, Й. Шумпетер, Л. Эрхард и другие.

*Р.И. Хасбулатов*

## РАЗДЕЛ I

# Теоретические основания мировой экономики и международных экономических отношений

---

### Глава 1

*Категории, методология и особенности  
изучения предмета мировой экономики  
и международных экономических отношений*

### Глава 2

*Система мировой экономики  
и международных экономических отношений*

### Глава 3

*Теории мировой экономики и международных  
экономических отношений*

### Глава 4

*Мировоззренческие основания  
пространственного моделирования  
мировой экономики*

# ГЛАВА 1

## Категории, методология и особенности изучения предмета мировой экономики и международных экономических отношений

### 1.1. Основные категории (понятия), задачи и содержание предмета

*Категории мировой экономики и международных экономических отношений.* Теория международных экономических отношений (МЭО) является частью общей экономической теории и непосредственно базируется на теории мировой экономики (МЭ). Существует множественность в определениях разных предметов, учебных дисциплин и курсов в области МЭ и МЭО: с одной стороны, наблюдаются попытки свести всю эту сложную сферу к одному из предметов или даже курсу, с другой стороны — их отождествление. В частности, смешиваются предметы «Международные экономические отношения», «Мировая экономика», «Международная экономика», «Экономика зарубежных стран», «Внеэкономическая деятельность», «Внеэкономические связи». Несомненно, между этими предметами (их частями или учебными курсами) существует фундаментальная связь — они призваны изучать и исследовать все экономические отношения, выходящие за пределы одного государства, и затрагивают почти все стороны МЭ и МЭО.

Множественность методологических подходов выражается и в множественности определений МЭ и МЭО, так же как и определений других дисциплин и курсов (международной экономики, экономики зарубежных стран и т.д.). Одно из традиционных определений международных экономических отношений: МЭО — это «система разнообразных хозяйственных (научно-технических, производственных, коммерческих, валютно-финансовых и кредитно-денежных) связей, <sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> См.: Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. Теория, принципы, политика: В 2 т. М., 2001. Т. 1. С. 21.



основанная на международном разделении труда»<sup>1</sup>. Почти аналогичное определение представлено и в других работах<sup>1 2</sup>.

**Мировая экономика и мировой рынок как объекты изучения.** Мировая экономика как сложная система характеризуется множественностью и многослойностью (иерархичностью) составляющих ее элементов, многоуровневым каркасом, мозаичностью структуры. Социально-экономическая неоднородность мирового хозяйства, таким образом, значительно затрудняет познание как предмета в целом, так и его составных частей, включая выявление тех или иных тенденций.

В то же время МЭ должна иметь единую (общую) цель и единый экономический порядок. В противном случае она как система не способна прогрессировать и, следовательно, может погибнуть. Этот аспект, однако, не только малоизучен, но и камуфлируется под активную деятельность международных организаций, никак не влияющих на государства и правительства, от которых в определяющей степени зависят важные международные решения. Главные сферы международной деятельности, приводящие в движение всю мировую экономику как целое, и в особенности его наиболее подвижную часть — мировой рынок, и есть *предмет МЭО как теории, так и практики*. При этом знания формируются на разных уровнях, начиная от компании, имеющей отношения с любой компанией в зарубежной стране, и заканчивая высшей и универсальной организацией мира — ООН.

Другими словами, речь идет о разнообразных связях и отношениях, формирующихся в процессе взаимодействия государств, международных организаций, фирм и банков, юридических и физических лиц, деятельность которых направлена или на упорядочение (регулирование) разных сфер международной хозяйственно-финансовой и иной деятельности, или на развитие внешних и международных связей, касающихся экономической деятельности и/или способствующих такого рода деятельности.

**Трансформация рыночных процессов в международной сфере.** Мировой рынок «технологически» — это та часть произведенных товаров и услуг каждой из национальных экономик, которая поступает по различным каналам в мирохозяйственную систему в целях обмена. Международное разделение труда (МРТ), все более усложняющееся по ме-

---

<sup>1</sup> Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. проф. В.Е. Рыбалкина. М., 1997. С. 10.

<sup>2</sup> См.: Международные экономические отношения / Под ред. Р.И. Хасбулатова. Т. 1. М., 1991; *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. М., 1994; *Он же.* Мировая экономика. Теория, принципы, политика. Т. 1. М., 2001. С. 26—27; *Смитиенко Б.М.* Международные экономические отношения. М., 2005.

ре развития современного капитализма, его факторов производства (производительных сил), привело к формированию международного (всемирного) рынка как сферы обмена товарами и услугами между странами. Составной частью мирового рынка являются также инфраструктурные подсистемы (финансовые потоки, транспортные коммуникации и т.д.), обеспечивающие поступление товаров и услуг на мировой рынок и способствующие их реализации в соответствии со спросом и предложением. Равновесие мирового рынка или превышение предложения стимулирует развитие мировой экономики, динамизирует факторы производства.

Раскол мира на две противоположные политические и экономические системы привел к *появлению двух типов МРТ* — мирового капиталистического и мирового социалистического разделения труда. *Прекращение деятельности СЭВ и Варшавского договора, отказ от социализма стран Восточной Европы, распад СССР и также переход к рыночным отношениям в Китае способствовали вхождению этих стран в мировой (глобальный) капиталистический рынок на качественно других условиях, чем те, которые действовали ранее. Тем самым была восстановлена целостность мирового капиталистического хозяйства и рынка, хотя и на противоречивой основе, целостность МРТ с его естественными противоречиями.*

Первоначально мировой рынок как сфера товарного обмена между государствами и территориями (народами) базировался на обмене сырья, продовольствия, предметов роскоши и т.п., т.е. ассоциировался с мировой торговлей. По мере развития капитализма утверждалась и адекватная структура мирового рынка: в заморские страны (колонии) вывозились простейшие готовые изделия, а из этих частей мира в индустриальные страны (метрополии) поступали сырье, тропические (колониальные) товары, например чай, кофе и т.д.

Позже и такое разделение труда подвергалось непрерывным изменениям, преобразуя сложившийся рынок; в частности, *первичное индустриальное развитие колониальных стран* позволило ввозить туда изделия промежуточных технологий. В то же время дешевая рабочая сила в этих странах и на этих территориях обусловила в новые времена рост в них текстильной промышленности, сборки радиотехнических и электронных изделий, разнообразных видов несложных машин, ориентированных на экспорт, в том числе в развитые индустриальные страны.

*Качественные различия между национальным и мировым рынками.* Они характеризуются прежде всего следующими особенностями:

- на движение товаров и услуг, а также инвестиций на мировом рынке существенным образом влияет внешнеэкономическая полити-

ка отдельных государств, а также международные правила, устанавливаемые наднациональными институтами, признанными мировым сообществом (например, ГАТТ—ВТО);

- на мировых рынках происходит значительная трансформация цен, а использующиеся методы борьбы с их повышением (снижением) часто оказываются неэффективными;
- современный мировой рынок — это не только торговля товарами и услугами, но и рынки капиталов, инноваций, лицензий, туристского сектора и иных форм перемещения людей.

Мировая экономика порой рассматривается в отрыве от мирового рынка, как некая высшая стадия по отношению к мировому рынку, который иногда приравнивается к международной торговле. Думается, это не совсем правильно: *мировой рынок — это наиболее подвижный элемент, органическая (внутренняя) часть МЭ, которая, во-первых, автономна, во-вторых, находится в движении, придавая динамизм всей мировой экономической системе.* Соответственно, МЭ можно рассматривать как гигантскую инфраструктуру, обеспечивающую обращение ее функциональной части, в данном случае подсистемы мировой экономики — *мирового рынка*. МЭО приводят в движение именно эту часть МЭ, т.е. мировой рынок.

*Структура мирового рынка.* В его структуре можно выделить три составные части:

- секторы национальных экономик (в том числе мобильные факторы производства), которые производят товары и услуги для мирового рынка;
- национальная и международная финансово-экономическая инфраструктура (в том числе транспортная, связь и т.п.), обеспечивающая функционирование мирового рынка;
- товары, услуги и финансовые потоки, функционирующие на мировом рынке.

*Не существует самостоятельного мирового производства* (не путать с формирующимся ныне международным производством под эгидой транснациональных компаний — ТНК) вне времени и пространства. Все то, что принято называть «мировая экономика» или «мировой рынок», не всегда имеет конкретную территориальную привязку и пространственно-временное измерение, что усложняет изучение предмета. При этом речь идет о следующих важнейших постулатах:

- разные секторы национальных экономик, национальных производств, национальных рынков приобретают черты интернациональное™ через определенные превращения;

• для регулирования этих мировых трансформационных процессов создаются специфические интернациональные структуры, которым придается определенный правовой статус их учредителями (или международными актами).

Все сказанное позволяет дать следующее определение: *мировой рынок — это подвижная, динамичная часть мировой экономики, действующая непосредственно для обеспечения потребностей людей и обществ в масштабах всей планеты; он состоит из той части товаров, услуг и информации, которая ввозится (вывозится) в пределы (за пределы) страны*

Таким образом, понятия «мировая экономика» и «мировой рынок» не тождественны, поскольку только часть МЭ (хотя и всевозрастающая) составляет мировой рынок. Собственно, это напоминает соотношение национальной экономики и ее внутреннего рынка. Соответственно, на мировом рынке действуют те же законы спроса и предложения и рыночного равновесия (при неотчетливом проявлении отношений закона стоимости) в их сложных трансформациях.

До распада СССР и краха системы мирового социализма мировой рынок рассматривался в двух его подсистемах: а) международный капиталистический рынок, б) международный социалистический рынок. С момента краха СССР, а еще ранее — организации СЭВ мировой рынок формально существует как единый глобальный рынок. Но в действительности проблема намного сложнее, поскольку то, что принято называть мировым рынком, представляет собой крайне противоречивую всемирную систему, состоящую из множества дифференцированных национально-территориальных, региональных и иных локальных подсистем, в том числе мировых отраслевых подсистем, формирующихся в результате объединения как гигантских, так и огромного числа мелких производителей с их мириадами видов товаров и услуг и финансовых потоков.

Колоссальная система мирового рынка находится в хрупком и неустойчивом равновесии, которое сохраняется благодаря наиболее мощным национальным рынкам, доминирующим в мировой экономике, глобальным ТНК, банковским группам и их международным клубам. Эти составляющие мирового рынка упорядочиваются через системы МЭО, через его механизмы, действующие в двух направлениях: *сотрудничество и регулирование*.

*Противоречия динамики.* На мировом рынке, когда все более разнообразными становятся формы сотрудничества, одновременно развиваются три противоположных процесса: 1) синтез (соединение, интеграция); 2) разделение (например, крупные корпорационные международные промышленно-строительные проекты предлагают множество сопутст-

вующих форм (сегментов) сотрудничества в торговле, поставках промышленного оборудования, подготовке кадров, обмене опытом, финансовых сделках и т.п.); 3) дезинтеграция (формирование региональных торговых блоков, усиление элементов протекционизма и других межстрановых столкновений и т.д.). Эти сложнейшие, противоречивые процессы непосредственно отражаются в механизмах функционирования глобальной системы МЭ и МЭО.

*Предмет изучения международных экономических отношений* — всемирная система МЭО; он близок предмету «Мировая экономика», поскольку базируется на отношениях, связях и взаимосвязях, возникающих в системе мировой экономики, ее функционирования. Но если мировую экономику мы рассматриваем как сложную совокупность национальных экономических связей, то иначе мы подходим к понятию международных экономических отношений. МЭО изучает формы, связи и взаимосвязи, возникающие по поводу функционирования мировой экономики — как экономики в целом, так и ее отдельных звеньев. Эти связи и взаимосвязи, а также различные формы их проявления в условиях убыстрения процессов международного разделения труда (что придает особый динамизм интенсификации и интернационализации) приводят к ускорению движения мировой экономики как единой глобальной системы.

Таким образом, предмет МЭО базируется, во-первых, на методологической основе фундаментальных политико-экономических положений (как основы экономической теории), во-вторых, на теоретико-методологической базе, положенной в основу изучения предмета «Мировая экономика».

Условно (и далеко не исчерпывающе) можно выделить следующие ключевые направления вопросов (проблем), подлежащих изучению в рамках предмета МЭО:

- международные торгово-экономические потоки и их регулирование, в том числе через ту сферу, которая именуется экономической дипломатией;
- внешняя валютная, финансовая и кредитная деятельность государств и международных организаций;
- разработка, применение и регулирование таможенных правил как важной составляющей всего внешнеэкономического комплекса различных стран;
- связи и взаимосвязи, а также новые международные отношения, возникающие в процессе непрерывного расширения деятельности ТНК в мировой экономике (и национальных экономиках);
- деятельность ведущих международных валютно-финансовых торговых, иных регулирующих наднациональных учреждений и орга-

низаций, «технология» и механизмы их деятельности, конкретное влияние, оказываемое ими и на мировую экономику, и на страны.

Все это позволяет дать следующее определение предмета МЭО: международные экономические отношения — это всемирная система хозяйственных, научно-технических, производственно-управленческих, коммерческих, валютно-финансовых отношений, объединяющая деятельность субъектов мирохозяйственных связей в области международного сотрудничества и регулирования этих связей.

Основополагающее значение в анализе и изучении международных экономических отношений имеет экономическая история государств. В совокупности с другими факторами она дает возможность определить типологию мирохозяйственных процессов. Речь идет о типичных, определяющих связях между национальными хозяйствами экономики. Это, в свою очередь, требует выявления особенностей этих связей, их идентификации, результатов и последствий взаимодействия агентов МЭО и сигналов, подаваемых ими в глобальную экономику.

Методологически для нашего предмета важны вопросы: когда сформировался первый этап МЭО на базе мирового хозяйства? Каковы последующие этапы, чем они характеризуются и какова их эволюция? Так, Римскую империю можно считать первым примером мировой экономики, объединившей в хозяйственном отношении все известные той цивилизации страны. И соответственно, не стоит связывать данное понятие, как это делали ученые-экономисты, в том числе и классики, исключительно с появлением и развитием капитализма на его зрелых стадиях.

**Объект изучения.** Многообразный и сложный комплекс вопросов всемирной системы мировой экономики и международных отношений является объектом изучения следующих трех групп стран в соответствии с установившимся в мировой научной литературе подходом:

- развитых капиталистических стран;
- развивающихся стран;
- трансформирующихся стран.

В совокупности экономики этих стран во взаимодействии и переплетении образуют сложную ткань единой мировой экономики, всемирное хозяйство и соответствующие глобальные экономические отношения. Анализ этого сложного комплекса предполагает два уровня изучения:

- *глобальный уровень сотрудничества и регулирования* мировой экономики и всего сложного комплекса связей и взаимосвязей на всемирном хозяйственном поле;
- *уровень международных финансово-экономических организаций и учреждений, выступающих в роли наднациональных органов*

регулирования и сотрудничества и одновременно являющихся формой развития международных финансово-хозяйственных связей.

*Иерархия.* Исследовательский подход (анализ), предложенный нами, предполагает следующую иерархию МЭ и МЭО как объектов изучения:

1. Изучение комплекса мирохозяйственных связей в их единстве и целостности (развитые капиталистические страны, развивающиеся страны, трансформирующиеся страны, т.е. страны с переходной экономикой). Это своего рода *глобальный макроанализ* (мегамакроанализ), включающий исследование динамики становления и развития как МЭ, так и системы МЭО в качестве единой целостной системы. При этом необходим глубокий теоретический анализ основных составляющих мирохозяйственного развития в их эволюции (национальные и международные факторы производства, или производительные силы, МРТ, глобальный интеграционный процесс, развитие транснационального капитала, международное движение товаров, услуг, рабочей силы и финансовых ресурсов, деятельность международных организаций).

2. Изучение секторов МЭ и МЭО на страновом, региональном и универсально-глобальном уровнях, исследование новых подсистем МЭО в их основных чертах и макроэкономических показателях, региональной интеграции, сложного процесса глобального взаимодействия в международном сотрудничестве и международном регулировании на всех уровнях. Это *секторный макро-, микроанализ*.

3. Институциональное изучение мировой экономики и международных отношений, деятельности конкретных институтов (международных и национальных) в системе МЭ и МЭО. Это *глобальный микроанализ*.

*Другие «пограничные» предметы.* Ранее мы отмечали множественность терминологии, связанной с кругом проблем мировой экономики, свидетельствующую об отсутствии единства ученых-экономистов международного профиля в методологических подходах к изучению рассматриваемой проблематики. Здесь необходимо более четко разобраться с содержательной частью тех вопросов, которые объединяются в рамках таких дисциплин, как «Международная экономика» (по сути, тождественная дисциплине «Мировая экономика»), «Внеэкономическая деятельность», «Внеэкономические связи», «Экономика зарубежных стран» и др.

*Внеэкономическая деятельность как предмет изучения — это сфера конкретных операций, во-первых, государства (его ведомств), во-вторых, хозяйствующих организаций (фирмы, иные организации),*

*в-третьих, частных лиц.* В ходе внешнеэкономической деятельности реализуются внешнеэкономические связи, они наполняются конкретным содержанием, получают развитие или, наоборот, прекращаются. В последнем случае внешнеэкономическая деятельность отстает от уровня развития экономики, не реализуется экономический потенциал государства, не используются преимущества МРТ и возможности мирового рынка в целом.

Задача предмета «Экономика зарубежных стран» — более конкретное изучение отдельных стран. Но чтобы обеспечить цельность изучения, необходимо выходить за пределы странового анализа и обращаться к анализу вопросов мировой экономики.

*Роль экономической науки и действие экономических законов.* О роли экономических законов лаконично сказал Дж.М. Кейнс, один из наиболее влиятельных экономистов XX в.: «...идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя совершенно не подверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого»<sup>1</sup>.

Приведя эту цитату из основного труда Кейнса, проф. К.Р. Макконелл справедливо полагает, что «соперничающие в борьбе за наши умы идеологии современного мира в значительной мере сложились под влиянием трудов великих экономистов прошлого, например Адама Смита, Давида Рикардо, Джона Стюарта Милля, Карла Маркса и Джона М. Кейнса»<sup>2</sup>. XX век, конечно, тоже дал крупных экономистов, но они вряд ли могут быть поставлены в один ряд с Кейнсом как с точки зрения влияния на общую экономическую теорию, так и по силе воздействия на экономическую политику государств, особенно после Второй мировой войны и вплоть до «неоконсервативной волны», обрушившейся на мир с начала 1980-х гг. и бушевавшей до конца 1990-х гг. Однако, несмотря на критические высказывания авторитетных политиков в отношении неолиберальной (монетарной) глобализации и ее провалы, эти идеи все еще прочно правят экономическим миром начала XXI столетия.

Со второй половины 1990-х гг. в экономической науке и политике снова повышается интерес к идеям Кейнса. Напомним, что последняя треть XIX в. прошла под знаком неоспоримого господства экономических идей К. Маркса, как, впрочем, и в значительной части ми-

<sup>1</sup> Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 458.

<sup>2</sup> Макконелл К.Р., Брю С.А. Экономикс: В 2 т. Т. 1. М., 1992. С. 18.



ра в XX в., вплоть до падения мировой социалистической системы. После Второй мировой войны возрастает значение идей Кейнса. С его именем связан не только сам термин «смешанная экономика», отражающий содержательную сторону современной экономики, состоящей из разных форм (укладов) собственности, но и теоретическое обоснование экономической роли государства как позитивного фактора в экономическом росте, формулирование основных закономерностей (и законов), знание которых позволяет устранять глубокие спады и кризисы, *регулировать экономический рост*.

**Экономический закон** характеризует общественное явление с особо устойчивыми связями и взаимосвязями и предполагает высокую степень точности и всеобщности его использования. Экономические законы проявляют свое действие:

- в рамках мировой макроэкономики;
- в рамках мировой микроэкономики;
- в масштабах зрелых постиндустриальных (капиталистических) стран;
- в масштабах традиционно развивающихся стран;
- в странах, ставших сравнительно недавно на путь форсированного развития (или реставрации) капитализма (страны с переходной экономикой).

В каждой из этих групп стран законы и тенденции проявляются и действуют различно, поскольку условия в них неоднотипны. Поэтому законы, тенденции, обобщения и выводы в изучении однотипных явлений (проблем) *в различных странах качественно разные*, поскольку на их формирование влияют разные условия. Выводы и обобщения одновременно могут рассматриваться и как экономические принципы на том или ином этапе развития стран и групп стран.

В системе МЭ и МЭО законы трансформируются в достаточно неопределенные связи и взаимосвязи, находящиеся под воздействием импульсов международного сотрудничества и международного регулирования.

**Необходимость учета американского и европейского опыта.** Как всякое крупное и уникальное общественное явление, американский и европейский экономический опыт всегда привлекал внимание ученых и специалистов. Его тщательно изучали правительства разных стран, в том числе и социалистические, на всем протяжении существования мирового социализма. Эти исследования осуществлялись в двух плоскостях: во-первых, в научно-познавательной; во-вторых, с позиций практического использования. Конечно, в условиях социализма, когда отрицался сам принцип частной собственности, исполь-

зовать западный позитивный опыт, как и опыт других передовых стран, было почти невозможно, за исключением отдельных аспектов управления предприятиями (фирмами), внедрения в них инноваций, систем финансового контроля в бухгалтерский учет и др.

Американские ученые-экономисты оказывают огромное влияние на развитие экономической мысли. Учебники, подготовленные ими, пользуются успехом почти во всех странах. Является неоспоримым фактом и то обстоятельство, что, осуществляя переход от социалистической модели экономической системы к модели капиталистической, бывшие социалистические страны, точнее — их правительства, использовали европейские и американские образцы и консультантов из этих стран (в основном из США).

В восточноевропейских странах (Польша, Венгрия, Чехия, Болгария, Румыния, Словакия, Албания) американский опыт и американские консультанты оказали бесспорно позитивное влияние, сравнимое с опытом восстановления стран Западной Европы после Второй мировой войны в рамках плана Маршалла. Отметим и то обстоятельство, что никакой «шоковой терапии» правительства этих стран не практиковали, хотя в России много говорили и писали об этом, видимо, чтобы оправдать крайне неудачную деятельность собственных правящих кругов, которую они осуществляли, называя ее «реформами».

Не менее поучителен и теоретический опыт Западной Европы. На наш взгляд, и американский, и западноевропейский опыт взаимно дополняют друг друга. В зависимости от внутренних условий страны элементы как теоретических экономических школ, так и практической экономической политики могут быть весьма полезными для многих стран, в которых институты рынка развиты слабо или нуждаются в преобразованиях. Кроме того, часто трудно провести резкую дифференциацию между американскими и европейскими теоретическими школами. Примером тому могут служить кейнсианство и некейнсианство, или монетарные разработки, — и первые, и вторые успешно разрабатывались в западноевропейских странах и в Америке, успешно применялись (применяются) в экономической политике правительств. Разница — в нюансах, но они имеют иногда огромное значение.

*Экономическая наука и экономическая политика.* Самые блестящие познания экономической науки не могут привести к успеху страну (фирму), если при этом не изучать тщательным образом условия, в которых находится объект функционирования (реформирования). Попытки бездумного перенесения лучших образцов экономического опыта на почву, которая не приспособлена для его применения, не

подготовлена самым тщательным образом, дают отрицательные результаты. Экономическая политика должна всесторонне подготовить такие условия, чтобы можно было применить соответствующие теоретические конструкции, создать общую среду для имплантации регулирующих инструментариев, предлагаемых концепциями именно для данной ситуации (подготовленной предварительно).

**Конкурентные экономические теории и модели экономической политики.** В настоящее время в мире известны два крупных направления экономической мысли — американская и европейская. Ни азиатской, японской или китайской теорий, или российской, или африканской, латиноамериканской и т.п. в природе не существует. Это объективное отражение реальностей экономической истории современного капитализма. Капитализм зародился в Западной Европе, частично его элементы были перенесены в США колонистами из Западной Европы, и на этих двух континентах они получили свои завершенные классические формы. И нигде больше — ни в странах Азии, Африки и Латинской Америки, ни в России и Японии. Во всех этих странах капитализм как экономическая система имел характер *перенесенных, т.е. вторичных, отношений*.

Это означает, что не существует каких-то кардинальных особенностей в развитии двух типов капитализма — западноевропейского и американского. Речь идет о нюансах, однако эти нюансы бывают крайне важны, а наряду с естественно-географическими, геополитическими и иными отличиями Америки и Западной Европы они иногда играют решающую роль. Отсюда можно сделать следующие выводы:

- конкуренция между американской и западноевропейской экономическими школами имеет, безусловно, позитивное значение, способствующее прогрессу теории;
- основные положения экономической политики, проводимой правительствами развитых стран, не всегда имеют конструктивный характер для длительного применения в других странах, что видно на примере России и многих развивающихся стран;
- некритически используемые образцы западной экономической политики напоминают недавно ушедшие в небытие экономические конструкции догматического социализма;
- для таких стран, как Россия, требуется разработка на базе соединения традиционно российских, американских и европейских экономических школ адекватной экономической политики.

**Этика.** На протяжении тысячелетий общественной жизни человечество разработало свод морально-нравственных правил, часть которых вошла в мировые религии, стала традициями, являющимися внутренними правилами жизни людей, выражающимися в таких

глобально-универсальных категориях, как «добро» и «зло». Небольшое племя, случайно обнаруживаемое на затерянных островах в океанических просторах, индейцы в джунглях Амазонии или люди, живущие в XXI в. в столицах просвещенной Европы, как это ни странно, одинаково привержены таким истинам, как «не убей себе подобного», «не кради», «не лукавь» и т.д. Не существует народов изначально благородных или подлых, все они дети Природы и наделены разумом *в равной мере, но обстоятельства их жизни и условия разные, что накладывает мощный отпечаток на сознание людей.* Однако, какой бы силы этот отпечаток ни был, он имеет *вторичный характер.* Первичны *равный уровень сознания, умственный потенциал всех без исключения народов планеты как вида Homo sapiens.*

Отсюда, очевидно, и подсознательное *одинаковое* восприятие *всеми людьми* таких категорий, как «добро» и «зло», в том числе и теми народами, которые эволюционировали вдали от развития цивилизаций. Соответственно, общества людей всегда были подготовлены к восприятию идей равенства и справедливости в большей степени, чем идей неравенства и несправедливости. Чтобы стать на позиции неравенства, необходимы были многие столетия непрерывной пропаганды, обосновывающей, что справедливость противоречит равенству, а демократия есть не что иное, как власть тех, кто несправедливо получил доступ к обогащению.

Все культуры разделяют общие базовые ценности, которые составляют основу глобальной этики. Согласно Докладу ООН о развитии человека-2000, глобальная этика — это не навязывание «западных» ценностей остальному миру. Такое мнение было бы одновременно искусственным ограничением сферы глобальной этики и оскорблением других культур, религий и сообществ. Главным источником глобальной этики является идея уязвимости человека и желание максимально облегчить страдания каждой личности. Другим источником служит вера в изначальное моральное равенство всех людей. Заповедь, предписывающая относиться к другим так, как ты хотел бы, чтобы относились к тебе, прямо упоминается в христианстве, исламе, конфуцианстве, индуизме и подразумевается в практике всех вероисповеданий.

Именно на основе этих учений, проходящих через все культуры, государства мира совместно приняли *Всеобщую декларацию прав человека*, дополненную международными пактами о гражданских и политических правах и об экономических, социальных и культурных правах. Региональные договоры, такие, как Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод, Американская конвенция о правах человека и Африканская хартия прав человека и народов, ис-

ходят из аналогичных инициатив. В Декларации тысячелетия, принятой всеми государствами — членами ООН на Генеральной Ассамблее в 2000 г., подтверждена приверженность правам человека, основным свободам и уважению равных прав всех людей без исключения. В понятие глобальной этики в соответствии с упомянутым докладом входят пять основных элементов.

• *Равенство*. Признание равенства всех людей независимо от классовой, расовой или гендерной принадлежности либо отнесенности к какому-либо сообществу или возрастной группе составляет суть общечеловеческих ценностей. Равенство также включает необходимость сохранения экологических и природных ресурсов, которые могут использоваться будущими поколениями.

• *Права и ответственность человека*. Соблюдение прав человека — обязательная международная норма поведения. Главная задача состоит в защите всех людей от угроз свободе и равенству. Первоочередное значение прав личности отражает воплощенное в них равенство людей, которое ставится выше любых претензий, опирающихся на групповые или коллективные ценности. Но права неотделимы от обязанностей. Обязательства без права выбора тягостны, а право выбора без обязательств ведет к анархии.

• *Справедливость* (эта категория не входит в Доклад ООН. — Р.Х.). Принцип справедливости уходит в глубокую древность, являясь категорией морально-правового и социально-политического сознания, понятием о должном, связанным с исторически меняющимися представлениями о неотъемлемых правах человека. Философы Древнего Китая, античного мира (Греции и Рима) уделяли повышенное внимание вопросам справедливости, как и вопросам равенства, связывая их с системой государственного управления, собственностью и существовавшими общественно-политическими отношениями. Все крупные революционные события на протяжении столетий совершались под лозунгами свободы, равенства и справедливости. Важной содержательной стороной категории «справедливость» является, несомненно, понятие «социальная справедливость» — результат научно-практического обобщения опыта XX столетия в разных странах мира, в том числе в социалистических странах. То обстоятельство, что экономическая система социализма не выдержала конкуренции с мировым капитализмом, вовсе не означает, что следует отбрасывать идею и практику социальной справедливости, как это происходит в современной мировой экономической политике.

Очевидно, не случайно, что в понятии «глобальная этика» Доклада ООН о развитии человека-2000 (а также в последующих докладах,

и том числе и за 2005 г.), в котором перечислены составляющие этого понятия, не упомянута категория «справедливость». В результате понятие «глобальная этика» в трактовке специалистов ООН, подготовивших доклад, предстает неполным, несмотря на то что раскрываются другие важные его стороны (демократия, равенство и т.д.). Тотальная пропаганда всесилья материально-денежного фактора в официальной экономической доктрине конца XX — начала XXI в. уже принесла в мир XXI столетия один очевидный и крайне опасный результат — быстрый рост разрыва между сверхбогатой небольшой частью и растущими бедными слоями во многих обществах стран мира. Другое следствие — явно наметившаяся тенденция снижения культурного уровня, морально-нравственная деградация как всемирная тенденция. Очевидно, что модели абсолютизации крупной частной собственности и попытки отказа от ее регулирования приходят в явное противоречие с понятием «справедливость», поскольку побеждает универсальное либертарианство, подавляющее идею справедливости. В исторической перспективе такой подход, безусловно, ведет к новым социальным потрясениям и революциям, к появлению тиранических режимов, выступающих формально против новых революций, а на деле защищающих интересы горстки супербогачей, эксплуатирующих лозунги «личной свободы», «равенства возможностей», «равной ответственности перед законом» и т.д.

• *Демократия* служит многообразным целям: обеспечению политической самостоятельности, охране основных прав и созданию условий для полноценного участия граждан в экономическом развитии. На глобальном уровне демократические нормы имеют существенное значение для обеспечения участия в принятии решений и права голоса бедных стран, маргинальных сообществ и дискриминируемых меньшинств.

• *Защита меньшинств*. Дискриминация меньшинств имеет место на разных уровнях: непризнание, лишение политических прав, исключение из общественно-политической жизни и насилие. Глобальная этика не может быть всеобщей, пока меньшинства не получают признания и равные права в рамках национального и глобального сообщества. Утверждение толерантности играет в этом процессе главную роль.

• *Мирное урегулирование конфликтов и справедливые переговоры*. Справедливость и беспристрастность не могут быть достигнуты путем навязывания предвзятых моральных принципов. Урегулирование разногласий следует осуществлять путем переговоров. Все стороны должны иметь право голоса. Глобальная этика не означает единствен-

ного пути к миру, развитию или модернизации. Она представляет собой основу, в рамках которой общества могут находить мирное решение проблем<sup>1</sup>.

С нашей точки зрения, в современных условиях уже не актуальны толкования проблемы войны в духе Фомы Аквинского — о «войнах справедливых» и «войнах несправедливых». Все войны и внутренние вооруженные конфликты несправедливы и означают только одно: неспособность правительств ответственно нести бремя служения народу во имя его процветания и мира, неспособность международных организаций выполнять уставные обязанности по предотвращению войн и вооруженных конфликтов или их пресечению, если они возникли.

*Предмет «Мировая экономика».* Как говорилось ранее, исторически первыми сформировались экономические отношения, связывавшие воедино хозяйственную целостность Римской империи. Тогда стала, пусть в зачаточной форме, формироваться целостная мировая экономика и, соответственно, МЭО. В XVIII—XIX вв., согласно классической (не только марксистской) традиции, в экономической теории утверждался тезис о «первичности» капиталистических хозяйственных отношений как всемирных. Первой всемирной не только военно-политической, но и экономической империей была Римская империя и греческая цивилизация. И она характеризовалась целостностью экономических отношений, хотя, разумеется, эта целостность была основана на простейших формах МРТ, что, в свою очередь, определялось уровнем развития производительных сил (рабский труд, орудия труда, характер разделения труда) и т.п. При этом Рим как мировая экономическая держава воплощал в себе практически все элементы коммунистической общины, рабовладения, зрелого феодализма, классического абсолютизма, неприкосновенности частной собственности — принципа, окончательно восторжествовавшего при капитализме уже XVIII—XIX вв. (а отнюдь не только в начале XX в., как часто утверждают ныне), — и даже юридическое равенство людей (для граждан Рима). Основы гражданских правоотношений в Риме были настолько отшлифованы, что многие нормы действуют в современных странах почти без изменений. В Гражданский кодекс Франции 1807 г. вошли целые разделы и статьи из римского права, в частности из Кодекса Юстиниана.

Переход к новому типу международных хозяйственных связей стал осуществляться после Великих географических открытий, соединив-

---

<sup>1</sup> См.: World Commission on Culture and Development 1995; UN 2000; Доклад ООН о развитии человека-2004. С. 108.

ших в одно целое континенты. Вот тогда и внешний рынок, и внешняя торговля для европейских стран (и стран — объектов их колонизации) стали приобретать особо важное значение. Собственно, тогда внешняя торговля играла ту истинную роль, которую она и должна была играть, — в ней доминировал хозяйственный элемент, сопровождавшийся и политико-экономическим аспектом, например в формах таможенного налогообложения, и военным — вооруженные захваты чужих государств, колоний и т.д. Таким образом, формирование мировой, или всемирной, глобальной экономики — это материальная база для развития отношений, адекватных состоянию мировой экономики на каждый исследуемый исторический период.

С точки зрения всемирной экономической истории даже события конца XX в., когда распалась международная экономическая система социализма, — это лишь эпизод в ее развитии, хотя, бесспорно, и весьма важный. Не менее важными представляются прочность и глубина взаимного проникновения хозяйственных связей отдельных стран, формирующих единую систему МЭО. Они отражают своеобразное сочетание национально-государственных и сегментированных глобальных экономических подсистем во всем многообразии их взаимодействия.

Знание предмета «МЭ» и «МЭО» необходимо не только экономистам и менеджерам, руководителям предприятий и специалистам, но и всем тем, кто соприкасается с внешнеэкономической сферой, уже в силу того обстоятельства, что понимание общих основ предмета, несомненно, помогает им определять производственные программы и рыночные стратегии, принимать правильные решения в период ухудшения страновой и мировой хозяйственной конъюнктуры. Они могут правильно понимать происходящие процессы интернационализации и интеграции и, соответственно, сложные механизмы международного сотрудничества и международного регулирования внешнеэкономической и финансовой деятельности.

В то же время изучаемый предмет, так же как общая экономическая теория, при всей своей практической полезности является предметом академическим, а не узкопрофессиональным в отличие, например, от бухгалтерского учета, маркетинга, финансов или рекламного дела. Ни предмет «МЭ», ни предмет «МЭО» не учат тому, как делать деньги или как их экономить. Знание этих предметов, безусловно, содействует значительному улучшению деятельности корпораций, фирм, банков, иных хозяйствующих субъектов. Многие представители новых государств и предприниматели не имеют профессиональных знаний в области рынка, МЭ, в сфере человеческих отношений, этических, мо-



ральных и нравственных норм и, к примеру, не знакомы с такой «материей», как социальная ответственность бизнеса, этика менеджера и т.д.

Проблемы МЭ изучаются, исходя не столько из конкретно-индивидуальных установок, что, несомненно, интересно и полезно, сколько с общественной точки зрения. Соответственно, производство, обмен, реализация и потребление товаров и услуг рассматриваются в этой науке не в плане конкретного интереса отдельного человека, а с национально-государственных или международных (всемирных) позиций. Таким образом, уровень абстракции в МЭ весьма высок, что вовсе не означает сведение знаний до умозрительных заключений и обобщений: высокий уровень абстракции в исследовании и изучении предметов «МЭ» и «МЭО» диктует необходимость иллюстративного подхода на базе обширного практического материала.

*Предмет изучения мировой экономики* — комплекс связей и взаимосвязей, ее образующих; закономерности взаимодействия хозяйствующих субъектов в процессах международного обмена (государства, ТНК и ТНБ, МВФ, ВТО и т.д.); особенности формирования спроса и предложения на товары, услуги, рабочую силу, капитал (т.е. факторы производства) на мировом рынке; действия субъектов рынка.

Изложенное позволяет выявить отличие предмета «МЭ» от предмета «МЭО» как объектов изучения. Мы выяснили, что мировая экономика как дисциплина предполагает изучение всей сложной совокупности национальных экономик в их единстве, на базе тщательного знания составляющих (т.е. отдельных экономик национальных хозяйств).

*Объект изучения мировой экономики* — экономика мира, мировая экономика (на базе национальных экономик) в ее полном объеме (в существенных элементах структуры и целостности), в исторической и логической динамике, а также международных институтов, действующих в системе мировой экономики.

*Определение предмета «мировая экономика».* Мировая экономика — это совокупность национальных экономических систем, образующих единую, динамичную, целостную глобальную экономическую мегасистему, которая связывается воедино международными организациями и международными договорами и соглашениями; при этом ее разные составные части (подсистемы) находятся в сложных и противоречивых связях между собой и системой в целом, но все они взаимодействуют и объединены международным движением факторов производства.

Поэтому закономерно, что, во-первых, целый круг содержательных вопросов становится *объектом изучения и предмета «МЭ»*, и пред-

мета «МЭО»; во-вторых, в предмете «МЭО» вопросы мировой экономики выполняют иллюстративную функцию, являясь фактологической базой для изучения собственно МЭО (связей, взаимосвязей, их инструментов, т.е. регулирующих международных механизмов).

*Уровни исследования и изучения.* Предмет «МЭ» предполагает изучение объекта на трех уровнях:

- национальной экономики (основных показателей, особенностей и т.д.);

- мировой экономики как целостности или как совокупности национальных экономик (включая характеристику отраслей и их сдвигов, движение капитала, состояние мировой торговли, международное производство и т.д.);

- анализа деятельности главных международных агентов, действующих в системе мировой экономики (международных промышленных, финансовых и экономических организаций и т.д.).

Как отмечалось выше, предмет «МЭО» изучает *отношения, связи и результаты*, возникающие как следствие административно-экономической деятельности государств (правительств), компаний, банков, иных юридических лиц, вступающих в *соглашения* (связи, отношения) с соответствующими юридическими лицами на международном уровне, по вопросам собственности (международные правила купли-продажи, в том числе в областях интеллектуальной собственности), производства (индустриальный сектор), обмена (торговля), инвестиций (движение капитала и кредитные операции), условий использования рабочей силы (иммиграционные правила), международных экономико-экологических нормативов, международных антикоррупционных требований и пр. Особая роль при этом отводится деятельности международных организаций и учреждений, их соглашениям относительно правил сотрудничества и регулирования мирохозяйственных процессов.

В отличие от предмета «МЭ», при изучении «МЭО» акцент переносится в сферу динамики международной торговли, финансов, технологии, перемещения людей, информации и т.д.; факторов, влияющих на эту динамику; правил, регулирующих перемещение товаров, капитала, услуг, рабочей силы, знаний, информации и т.д. При этом выявляется уровень вовлеченности национальных экономик в мирохозяйственную сферу, степень их интернационализации и глобализации (индексы интернационализации экономики отдельных компаний и банков).

Аналогичным образом рассматривается в предмете «МЭО» и деятельность наднациональных институтов анализа и регулирования,

в частности учреждений системы ООН (Экономический и Социальный Совет, ЮНКТАД, ЮНЕСКО и др.) и бреттон-вудских учреждений (Группа Всемирного банка, МФВ), Банк международных расчетов (Базель), ВТО. При анализе во главу угла ставится не описание этих институтов (предмет «МЭ»), а их деятельность и ход осуществляемых ими переговоров по сложнейшим финансово-экономическим вопросам, изучение соглашений, достигаемых ими или при их посредничестве между государствами (механизмы, дипломатия).

В этой связи в рамках данной дисциплины должны изучаться целые разделы международного экономического права, раскрывающего содержательную сторону МЭО — международное сотрудничество и международное регулирование этого сотрудничества с точки зрения правового функционирования системы МЭО.

С конца 90-х гг. XX в. — начала XXI в. в мире активизируются новые факторы (национально-этнические, религиозные и др.), не игравшие в последние два столетия определяющей роли в мировой политике. Без понимания этих и других новых ситуаций трудно оценить складывающуюся геополитическую обстановку, поскольку начало формирования нового международного экономического порядка может быть отмечено глобальными конфликтами и потрясениями. Очевидно, что международная политическая стабильность — основа успешного развития экономических отношений между странами и регионами. Отсюда необычайное возрастание фактора международной неопределенности в системе МЭО. Это непосредственно отражается на состоянии всей системы МЭ.

## 1.2. Предмет «Международные экономические отношения» как часть предмета «Международные отношения»

*Понятие предмета «Международные отношения».* Термин «международные отношения» ввел в научный и практический оборот британский философ и социолог Иеремия Бентам (1748—1832), который трактовал их как отношения между государствами в процессе их общения. С того периода термин был основательно развит юристами-международниками и, в частности, в различных правовых документах международного характера, квалифицирующих взаимодействие государств. Как любое общественное понятие, данный термин подвергался трансформации, в большей степени в западной международной научной и учебной литературе, в меньшей — в отечественной. Одна из наиболее полных формулировок этого понятия принадлежит академику

Н.Н. Иноземцеву, который рассматривал международные отношения как «совокупность экономических, политических, идеологических, правовых, дипломатических и иных связей и взаимоотношений между государствами и системами государств, между основными классами, основными социальными, экономическими, политическими силами, организациями и общественными движениями, действующими на мировой арене, т.е. между народами в самом широком смысле этого слова»<sup>1</sup>. Это определение для своего времени, возможно, было достаточно полным. Заметим, что подход, в соответствии с которым в систему международных отношений оказались включены такие сферы, как экономическая, политическая, идеологическая (культурная), правовые, дипломатические и иные связи, является, несомненно, верным, отражая логику развития международных отношений.

Достаточно близким данному определению выступает определение международных отношений, сформулированное ранее известным французским социологом Р. Ароном: «Международные отношения — это отношения между политическими единицами, имея в виду, что данное понятие включает греческие полисы, римскую или египетскую империю, как и европейские монархии, буржуазные республики или народные демократии... Содержанием международных отношений являются по преимуществу отношения между государствами: так, бесспорным примером международных отношений служат межгосударственные договоры»<sup>2</sup>. По мнению целого ряда исследователей, например Дж. Розенау, главным действующим лицом в мировой политике все в большей мере становится не государство, а конкретные лица, вступающие в отношения друг с другом. По его мнению, кардинальные изменения в сфере международных отношений привели к образованию «международного континуума», символическими субъектами которого выступают турист и террорист<sup>3</sup>.

Слабость этих определений состоит в том, что в них практически не затрагивается деятельность международных институтов и наднациональных учреждений, которые при всей своей «рыхлости» играют всевозрастающую роль в международной политической и экономической жизни.

*МЭО — один из центральных элементов современных международных политических отношений.* Как бы ни были многообразны опре-

<sup>1</sup> См.: Иноземцев Н.Н. Ленинский курс международной политики КПСС. М., 1978.

<sup>2</sup> Aron R. Une Sociologie des relations internationales // Revue française de sociologie. 1963. Vol. IV. №3.

<sup>3</sup> См.: Цыганков П.А. Теория международных отношений. М., 2005. С. 23.

деления современных международных отношений, они включают в себя сферу экономических отношений как один из базовых элементов этих отношений. В современных условиях происходит все большая «экономизация» в целом политических отношений, точно так же, как, собственно, международные экономические отношения подвергаются все большей «политизации». Дипломатия, один из наиболее древних институтов, созданных для регулирования политических отношений между государствами, все в большей степени становится институтом, обеспечивающим экономические интересы государства. На этой базе сформировалась «экономическая дипломатия» как особая сфера международных политических и экономических отношений.

*Новая школа — международная политическая экономия, или международная экономика.* В 1970-х гг. формируется новое направление — синтез экономической теории и части мировой экономики — международная политическая экономия, или международная экономика. С середины 1960-х — начала 1970-х гг. экономические проблемы США и Западной Европы стали значительно осложняться — снижались темпы роста, непрерывно возрастала безработица, выступления студенчества и интеллектуалов в Америке против войны во Вьетнаме «расшатывали» ее, так же как и мощные антиправительственные выступления в Западной Европе, апогеем которых явились майские (1968) уличные схватки студентов во многих столицах Западной Европы. Резко упала инвестиционная активность крупных фирм в развитых странах, капитализм как экономическая система в значительно мере оказался дискредитированным, неспособным решать новые задачи, в том числе те, которые выдвигались начинающимся этапом новой технологической революции. Была взорвана Бреттон-Вудская валютная система. В августе 1971 г. президент США Р. Никсон подписал декрет о «приостановлении» конвертации доллара в золото в соотношении: 35 американских долларов за тройскую унцию золота. Она оказалась окончательно разрушенной в феврале 1973 г., когда США решили ввести «плавающий» курс доллара.

Правящим кругам развитых стран нужны были новые идеи не только в области экономической политики, но и в сфере международных отношений, в частности ее экономического компонента. В свое время идеи кейнсианства в области международного регулирования через создание эффективных наднациональных учреждений были отвергнуты, но к ним вернулись в новых условиях, хотя и считалось, что кейнсианство не справляется в новых условиях экономического развития мира. Отметим особенность того периода: если в экономиче-

ской политике развитых стран довели кейнсианские подходы, то в сфере международных экономических отношений доминировали идеи классической политической экономии, традиции А. Смита и Д. Рикардо. В соответствии с их взглядами, политика жестко отдалялась от экономики. Предполагалось, что последняя по-прежнему будет регулироваться исключительно мировым рынком. Бреттон-Вудская система не особенно поколебала эти подходы вплоть до начала 1970-х гг.

Новая международная политическая экономия исходила из принципиально иных задач-постулатов: во-первых, ликвидировать «разрыв» в деятельности государственного аппарата между собственно традиционной политической деятельностью и выявившейся необходимостью расширения экономической сферы государства как единого целого; во-вторых, обосновать «экономизацию» политической деятельности государства в области международных отношений. Таким образом, речь идет о резком расширении функций государства, и особенно в области международных экономических отношений. При этом новая школа опиралась на некоторые предшествующие традиции. Так, американские исследователи Дж. Фриден, Д. Лайк и Р. Гилпин ссылаются на следующие традиции международной политической экономии: реализм, либерализм и марксизм<sup>1</sup>.

*Реализм* — общее направление, сочетающее школы меркантилизма и национализма, с явным доминированием политического фактора над экономическим в международных отношениях; подчеркивает необходимость использования военно-политической силы в конфликтных ситуациях или при отстаивании «гегемонистской позиции». На этой базе сформировался современный неореализм как влиятельная школа международных политических отношений.

*Либерализм*. Это направление теоретической мысли представляет собой разновидность традиционной классической экономической школы, исходившей из необходимости минимального участия государства в экономической области. Ныне существует в многочисленных концепциях, объединяемых общим понятием «неолиберализм». В настоящее время наибольшую популярность в международных экономических отношениях получило либерально-монетарное направление (школа М. Фридмена), или международный монетаризм, как официальная финансово-экономическая идеология развитых стран, глобальных финансовых и торгово-экономических учреждений (МВФ, Всемирный банк, ВТО) и транснациональных корпораций.

<sup>1</sup> См.: *Gilpin R. The Political Economy of International Relations. Prinstone, 1987.*

*Марксизм.* Напомним, что марксизм, во-первых, исходил из примата экономики над политикой; во-вторых, базировался на общем тезисе об определяющем воздействии на все мировое развитие со стороны группы развитых западноевропейских стран и США; в-третьих, придерживался принципа синхронности социально-экономических и политических процессов в мировой системе.

Этот перечень не полный, поскольку авторы не упомянули четвертую традицию — *кейнсианство*, в настоящее время широко представленное во многих разновидностях *неокейнсианства*, которое, выступая альтернативой первым двум, сыграло в последние полвека выдающуюся роль в экономической теории и особенно в экономической политике развитых стран. Являясь неким гибридным соединением первой и второй традиций, неокейнсианство отличается от неклассической теории своим агрегатным подходом, ударением на стимулирование создания дохода через совокупные расходы. Соответственно, эта теория методологически и теоретически обосновывает рост экономического вмешательства в экономический процесс, в том числе в области международных отношений. Неокейнсианство исходит из необходимости наднационального экономического регулирования, особенно в условиях, когда формируются интеграционные блоки, а некоторые из международных организаций нуждаются в серьезном расширении своих независимых (наднациональных) функций. Это и ООН, и ВТО, и МВФ и др. Неокейнсианство хотя и не является официальной доктриной, как, к примеру, неолиберализм или международный монетаризм, но в периоды нарастания экономических трудностей капитализма именно эта теория (а также основанная на ней экономическая политика) становится «официальной», выходит на передний план. Она как бы выполняет роль «резервной» теоретико-методологической базы для экономической политики западных держав.

*Политические теории, связанные с концепциями международных отношений: неореализм и неолиберализм.*

*Неореализм.* Возникновение школы неореализма в науке о международных отношениях, как отмечает проф. П.А. Цыганков<sup>1</sup>, связано с публикацией книги К. Уолца «Теория международной политики» (1979). Представители этой школы ставили задачу сохранить преимущества классической теории с учетом новых международных условий. При этом такие центральные понятия политического реализма, как «сила», «национальный интерес», «рациональное поведение» и дру-

<sup>1</sup> См.: Цыганков П.А. Теория международных отношений. С. 126.

гие, остаются важнейшим средством анализа международных отношений. В то же время неореализм исходит из необходимости выведения политической сферы из других сфер международных отношений (в частности, экономических), что позволяет сосредоточиться на изучении присущих ей особенностей и поиске закономерностей. Однако в условиях необратимого процесса «экономизации» международных (политических) отношений такое «выведение» экономики из политики явно обедняет предмет и объект исследования.

По Уолцу, ведущим принципом международной системы, который не меняется на протяжении тысячелетий, является анархия международных отношений. Поэтому нет оснований полагать, что международная система утратит качество анархичности в будущем. Следовательно, все проекты реформирования международной системы, которые покоятся на либерально-идеалистических представлениях, обречены на неудачу<sup>1</sup>. Далее, структурные свойства международной системы на практике почти не связаны с деятельностью малых и средних государств, они являются результатом взаимодействия между великими державами. Следовательно, только последним свойственно «естественное состояние» международных отношений. Другие государства находятся как бы в фарватере международной политики, творцами которой выступают великие державы. Эта идея неореалистов основывается на принципе неизменности главенствующей роли государств в международных отношениях. Уолц, например, утверждает, что взаимозависимость стран, когда нивелируется роль отдельных государств, — это лишь плод эмоционального восприятия меняющихся международных условий; она существует лишь на микроуровне, что проявляется, в частности, в усилении позиций ТНК в мировой экономике и не оказывает существенного воздействия на роль государства. Более того, концентрация власти в руках узкого круга великих держав свидетельствует о том, что взаимозависимость скорее уменьшилась. Это хорошо видно на примере Европы: в XVII—XIX вв. она была более взаимозависимой, чем в наше время. Исходные посылы неореализма, основанные на идее сильного государства, несмотря на все слабости (положение о вечности и неизменности «естественного состояния», баланса сил как способа стабилизации международной системы, игнорирование роли малых и средних государств и др.), достаточно популярны во многих крупных государствах мира, являются реальной конкурентной школой неолиберализму в международных отношениях.

<sup>1</sup> См.: Waltz K. Theory of International Policies. N.Y., 1979. P. 27, 36—38.



*Неолиберализм.* Несмотря на всю привлекательность идей неореализма для правящих кругов крупных держав, многие его положения выглядят достаточно архаическими. Глобальная межсистемная («холодная») война между двумя политико-экономическими системами осталась в прошлом. Хотя общие политические тенденции складываются таким образом, что борьба с международным терроризмом, возможно, станет полноценным фактором, заменив былую коммунистическую систему, тем не менее в современных условиях требуются иные теоретические подходы к анализу международных политических и экономических отношений. Одним из таких направлений теории международных отношений является неолиберализм, который стал наиболее востребованной политико-экономической школой после распада мирового социализма.

Современный неолиберализм качественно отличается от классического либерализма как одного из течений классической политической и экономической школы прошлых эпох. Сторонники этого течения исходят из следующих постулатов.

Во-первых, государства — это не единственный главный агент на международной политической и экономической сцене. Здесь действуют мощные ТНК, различные неправительственные объединения, профессиональные ассоциации, криминальные и террористические группы. И любой из участников международных отношений может внести в последние существенные изменения, заставить государства предпринимать непредусмотренные действия.

Во-вторых, система международных отношений находится под угрозой утраты рычагов регулирования. Возросшие возможности общения людей после падения мирового коммунизма, состояние стресса, сопровождающее распад государств, войны и вооруженные конфликты, в том числе этнические, перемещения больших масс людей, международная преступность и терроризм, усиливающие нестабильность, бедность, голод и нищета огромной части населения — все это создает базу для «грядущей анархии», отмечает Р. Каплан<sup>1</sup>. Для решения этих проблем предлагается известная концепция «кооперативной безопасности», т.е. путь укрепления международного сотрудничества.

В-третьих, неолиберализм усиливает традицию рассматривать внутригосударственные отношения как вторичные по сравнению с мировым социумом, с одной стороны, и отдельным индивидом — с другой. Поэтому и глобальному социуму, и отдельному индивиду

<sup>1</sup> Каплан Р. The Coming Anarchy // The Atlantic Monthly. 1994. Vol. 273. № 2. February.

отдается приоритет при принятии решений в области международных отношений. Соответственно, проблема суверенитета стран как бы «растворяется». На этой базе развивается концепция либеральной демократии и прав человека — основных моральных критериев оценки политики государств, которая должна соответствовать этим критериям.

В-четвертых, неолиберализм, как, впрочем, и неореализм, одной из главных задач, стоящих перед мировым сообществом, считает обеспечение безопасности. При этом его сторонники исходят из того принципиального положения, что безопасность может быть достигнута через всемерное распространение демократии и объединение демократических государств.

### 1.3. Методология и методы в научном познании

*Древние авторы об экономике.* Исследование экономических процессов не является прерогативой ученых исключительно современной цивилизации. Экономике посвящены многие работы авторов Древнего Китая и Египта, шумерской цивилизации. При этом их отличает своеобразие методологического подхода, когда экономика рассматривалась как целостное явление.

Великий философ Аристотель (384—322 до н. э.) в своих работах непосредственно затрагивал и экономические вопросы. В них, в частности, можно найти анализ производства, распределения и обмена. Анализируя обмен, он разделил потребительную и меновую ценность, а также предложил теорию денег как удобного средства для непрямого обмена. Его осуждение использования денег для получения еще большего количества денег оказало большое влияние на средневековые дискуссии по поводу ростовщичества. Он защищал институт частной собственности в противовес платоновской схеме коммунизма в основном по причине благотворного влияния на характер человека и воспитания у него чувства ответственности.

Итальянский ученый Фома Аквинский (1225—1274) внес основной вклад в экономическую мысль средневековой схоластики. Он принял большую часть теории, развитой Аристотелем, включая и концепцию справедливой цены, ввел различие между ценой и ценностью, являющееся предметом разных интерпретаций. Идея ценности или справедливой цены означала не более чем нормальную (конкурентную) цену товара, а превышение ее расценивалось как нарушение норм морали. Торговля, согласно Фоме Аквинскому, изначально

является злом, которое, однако, оправдывается приносимой обществу пользой. Аналогично богатство, собственность и государственная деятельность оправдываются их общественной пользой. Ростовщичество предосудительно, так как является платой за использование денег, которые не имеют потребительной ценности. Главный вклад Фомы Аквинского — в историю экономической мысли — работа «Сумма теологии» («*Summa theologiae*»).

*Методология и методы.* Как сложное социальное явление, экономика для своего познания требует от студента всесторонности, т.е. знания основных положений *методологии и методов* во всех их связях, взаимосвязях и многообразных проявлениях. Этому учит методология — *наука о способах и методах познания и преобразования действительности, применении принципов мировоззрения к процессу познания; это учение о принципах построения, формах и способах научного познания.* В несколько иной трактовке методология — *это совокупность методов, применяемых в науке с целью познания предмета исследования (и изучения).*

При этом изучаемый объект (предмет) рассматривается как система или часть системы, подразделяется на *подсистемы*. Отсюда — понятие *системного подхода* в изучении сложных объектов (*системный анализ*). Философия выступает как методологическая база для всех других общественных наук. В свою очередь, конкретные науки могут рассматриваться в качестве методологической основы по отношению к более узким разделам данной области знания. Экономическая теория (политическая экономия), например, выступает методологической базой для всех других разделов экономической науки, в том числе для теории мировой экономики и международных экономических отношений. Методология в качестве главной задачи поставила обоснование взаимосвязи теории и практики, объединив все сферы человеческой деятельности и все научные концепции.

*Рене Декарт о методах научного познания.* Целый ряд ключевых проблем методологии научного познания был блестяще разработан Рене Декартом.

Первая работа Декарта была опубликована в 1637 г. под названием «*Discours de la Methode. Pour bien conduire sa raison est chercher la verite dans les sciences*» («Рассуждение о методе, чтобы хорошо направлять свой разум и отыскивать истину в науках»)<sup>1</sup>. Декарт, хорошо усвоивший труды античных мыслителей, которые вплотную подошли к изучению природы и общества как к большим системам, поставил цель,

<sup>1</sup> См.: Скрепина А.М. Хрестоматия по истории французского языка. М., 1981. С. 130.

как гласит его трактат, «научить читателя мыслить правильно, как получать истинное знание и отличать его отложного». Свой подход (метод) Декарт основывает на следующих «правилах»:

- *Первое: не принимать за истинное что бы то ни было, прежде чем не признал это несомненно истинным, то есть старательно избегать поспешности и предубеждения и включать в свои суждения только то, что представляется моему уму так ясно и отчетливо, что никоим образом не сможет дать повод к сомнению.*
- *Второе: делить каждую из рассматриваемых трудностей на столько частей, на сколько потребуется, чтобы лучше их разрешить.*
- *Третье: руководить ходом своих мыслей, начиная с предметов простейших и легко познаваемых, и восходить мало-помалу, как по ступеням, до познания наиболее сложных, допуская существование порядка даже среди тех, которые в естественном порядке не предшествуют друг другу.*
- *И последнее: делать всюду настолько полные перечни и такие общие обзоры, чтобы быть уверенным, что ничего не пропущено.*
- *Раз приняв какое-либо мнение, хотя даже сомнительное, следовать ему, как если бы оно было вполне правильным... всегда стремиться побеждать скорее себя, чем судьбу, изменяя свои желания, а не порядок мира<sup>1</sup>.*

Советам Декарта, конечно, не нужно следовать неукоснительно, в его высказываниях имеются существенные противоречия. Одно из них — рекомендация «раз приняв какое-либо мнение, хотя даже сомнительное, следовать ему» — пришлось по вкусу военным из генеральных штабов чуть ли не по всему миру, а также слабым государственным деятелям, которые получили «авторитетное научное прикрытие» для продолжения избранной ими порочной политики. Эти правила (или принципы), сформулированные Декартом, были значительно развиты в поздние времена, но в целом их содержательная сторона осталась актуальной.

Исходным пунктом научного поиска, отправной точкой творческого процесса познания выступают *выбор и постановка научной проблемы*. Ее разрешение может быть достигнуто посредством либо *эмпирических*, либо *теоретических методов*. На практике обычно используются и те и другие.

*Современные методы*. По характеру методов и результатам исследования эксперименты классифицируются на *качественные* и *количественные*. Качественные эксперименты направлены на выявление по-

---

<sup>1</sup> там же.

следствий воздействия различных факторов на исследуемый процесс, когда можно пренебречь установлением точных количественных характеристик. В тех же случаях, когда на первый план выдвигается задача точного измерения исследуемых параметров процесса или объекта, осуществляется количественный эксперимент. На практике оба эти типа эксперимента выступают в единстве, как последовательные этапы решения единой задачи.

В трактате «Правила для руководства ума» Декарт излагает содержание этих правил следующим образом:

*• Все знания в целом являются не чем иным, как человеческой мудростью, остающейся всегда одинаковой, как бы ни были разнообразны те предметы, к которым она применяется, и это разнообразие имеет для нее не больше значения, нежели для солнца разнообразие освещаемых им тел...*

*• Метод состоит в размещении и упорядочении того, на что должно быть направлено острие ума в целях открытия какой-либо истины.*

*• Геометрическое представление процесса решения — подобные представления об этих вещах весьма полезны, поскольку ничто не является для нас более наглядным, чем фигура, ибо ее можно осязать и видеть<sup>1</sup>.*

Декарт считал, что, начиная исследование, нужно прежде всего выделить некоторые основные положения — «начала», которые настолько ясны и очевидны, что человеческий ум не может усомниться в их истинности. Всякую проблему следует разбить на составные части и, опираясь на найденные «начала», постепенно переходить от простого к сложному<sup>2</sup>. При этом все исследуемые объекты должны быть классифицированы.

После описания своего метода Декарт изложил «несколько правил морали, извлеченных из этого метода»:

• повиноваться «законам и обычаям» своей страны и религии, в которой был воспитан с детства;

• руководствоваться мнениями умеренными, чуждыми крайностей и общепринятыми среди наиболее благоразумных людей своего круга.

В зависимости от исследуемого объекта и характера научной дисциплины различают физические, химические, биологические, космические, психологические и социальные эксперименты. Их круг мо-

<sup>1</sup> См.: Матвеевская Г.П. Рене Декарт. М., 1987. С. 36.

<sup>2</sup> См.: Солдатенков Ю.В., Солдатенков В.Ю. Закон обучения. Структурология. СПб., 2004.

жет быть расширен в силу необходимости изучения каких-либо специальных явлений или свойств предмета, требующего привлечения иных научных дисциплин.

Рассматривая методы познания, надо иметь в виду, что среди них имеются такие, которые используются и на *эмпирическом*, и на *теоретическом уровне исследования*. К ним относятся *абстрагирование, анализ и синтез, индукция и дедукция, моделирование, экстраполяция*. Этот перечень может быть дополнен *динамическим, статическим, а также системно-структурным методами*.

*Абстрагирование* как метод познания заключается в мысленном отвлечении от несуществующего в предмете и фиксации основных его свойств и отношений. Различают процесс абстрагирования и его результат, называемый абстракцией. Примерами абстракций могут служить понятия «товар», «деньги», «фирма» и т.д. Операция абстрагирования может применяться и к реальным, и к абстрактным объектам, являющимся результатом предшествующего абстрагирования<sup>1</sup>. Следовательно, абстрагирование в состоянии выступать в качестве многоступенчатого процесса. Проходя по ступеням абстрагирования, мы можем получить абстракции возрастающей сложности. Абстрагирование обычно применяется как компонент других методов — эксперимента, моделирования, анализа и синтеза.

Под *анализом* понимается совокупность приемов, связанных с расчленением предмета исследования на составляющие его части. В роли последних выступают или отдельные вещественные составляющие предмета, или его связи и отношения.

Под *синтезом* понимают метод познания, основывающийся на соединении частей предмета в единое целое.

Как методы анализ и синтез представляют собой противоположности, взаимосвязанные и дополняющие друг друга. Можно синтезировать лишь то, что было предварительно проанализировано. Анализ и синтез широко применяются и в эмпирическом познании, и в теоретическом исследовании.

В качестве другой пары взаимосвязанных методов исследования выступают *дедукция и индукция*.

*Дедуктивным* называется такое умозаключение, в котором вывод о содержании некоторого элемента множества делается на основании знаний общих свойств, относящихся к элементам всего множества. С помощью дедукции достигается интерпретация общих научных положений применительно к объяснению конкретных явлений.

<sup>1</sup> См.: Философия: Учебник / Под ред. Н.И. Сидоренко. М., 2004. С. 282—283.

Под *индукцией* понимают умозаключения, в которых мысль движется от частного к общему, когда на основании знания о части множества предметов делается вывод о множестве в целом. В исследованиях дедукция и индукция в состоянии взаимно дополнять друг друга в контексте движения мысли в масштабных теоретических построениях<sup>1</sup>.

*Моделирование* как метод исследования основывается на построении структуры, воспроизводящей особенности поведения оригинала, и ее последующем экспериментальном и теоретическом исследовании. Под *моделью* имеют в виду систему, замещающую другую систему-оригинал и находящуюся с последней в отношении родства, поэтому изучение модели дает возможность получить информацию об оригинале. Модели могут быть материальными и мыслительными. Моделирование как метод исследования широко применяется не только в технических науках, но и в экономических исследованиях.

*Метод экстраполяции* основывается на распространении знаний об одних предметах на другие, сходные в определенном отношении с первыми или составляющие с ними единую предметную область.

Большое значение в научном познании явлений и процессов имеют *динамический* и *статический методы*. Первый базируется на системе процедур, позволяющих выявить динамику развития того или иного явления. Второй основывается на вероятностном подходе к объяснению явлений действительности. Оба эти метода широко распространены в экономических исследованиях<sup>2</sup>.

Во второй половине XX в. учеными был разработан *системно-структурный* метод. Основания этого метода были заложены Людвигом фон Берталанфи. Системно-структурный метод используется для исследования функционирования сложных систем. С его помощью раскрываются закономерности взаимоотношений между элементами внутри системы и закономерности взаимодействия с другими системами.

На теоретическом уровне в исследованиях широко применяются *формализация, аксиоматический, логический и исторический методы* и др.

*Формализация* представляет собой метод научного познания, основывающийся на выявлении структуры мыслей и ее символическом обозначении. При этом оставляют без внимания внутреннюю изменчивость объектов и выражают их содержание с помощью относительно жестко фиксируемых элементов его формы. На основе применения метода формализации исследователь получает возможность

<sup>1</sup> Философия: Учебник. С. 284—285.

<sup>2</sup> Там же. С. 286.

заменять вывод какого-либо содержательного положения выводом формулы, его выражающей.

*Аксиоматический метод* выражается в такой организации знания, когда ряд утверждений принимается без доказательства, а все остальное знание выводится из них по определенным логическим правилам. *Положения, принимаемые без доказательства, называются аксиомами, а выводное знание фиксируется в виде теорем, законов, уравнений.*

Некоторые аналитики считают, что применение этих двух методов превратило некоторые разделы экономической науки из описательных в точные дисциплины, способные к адекватной фиксации явлений экономической жизни и составлению достоверных прогнозов их развития. Но это утверждение слишком оптимистическое, поскольку прогнозы, даже высококвалифицированные, когда речь идет о таком сложном явлении, как развитие мировой экономики и ее секторов, редко бывают достаточно точными.

*Исторический метод* исследования предлагает воспроизводство явлений или следствий в их хронологической последовательности — с момента возникновения до определенного периода. Его преимуществом является детальный анализ событий, в процессе которого можно видеть всеобщее, особенное и единичное.

*Логический метод* применяется при выявлении сущности основного содержания и этапов развития объекта. Здесь внимание фиксируется не на деталях, а на тех свойствах, с помощью которых можно выявить самое существенное, основные закономерности и определить тенденцию развития.

Исторический и логический методы тесно взаимодействуют между собой. Использование каждого из них в отдельности не дает истинного представления о предмете исследования. Ни один из них нельзя считать предпочтительным, и оптимальный вариант — использование обоих методов. Вместе с тем историческое исследование является абсолютно необходимым и приоритетным при анализе развития самого объекта, но в тех случаях, когда ставится задача анализа сущностных сторон, должен превалировать логический подход.

#### 1.4. Типы анализа мировой экономики и международных экономических отношений (МЭО)

Современная экономическая наука использует два основных типа анализа — *макро-* и *микроэкономический*, утвердившихся в экономических исследованиях ученых после ввода их в научный оборот Дж. М. Кейнсом.



*Микроэкономический анализ* изучает широкий круг следующих проблем: решения потребителей и фирм, а также условия, определяющие выбор их решений; функционирование системы рынков и цен, их зависимости и взаимозависимости; факторы, при которых устанавливается рыночное равновесие, а также проблемы общего экономического равновесия, основанного на равновесии индивидуальных хозяйственных единиц; состав потоков продукции и потоков доходов и, соответственно, проблемы производства и реализации, механизмы их адаптации к рыночному спросу и потреблению.

*Макроэкономический анализ* рассматривает экономические процессы и явления в более широком, народнохозяйственном аспекте. Этот тип анализа распространился во всех системах экономики, в том числе и в планово-директивных, в которых макроэкономический анализ подразумевал народнохозяйственный подход, в то время как микроэкономический анализ предполагал отраслевой подход. Это в целом совпало с идеями основоположника этой типологии анализа Дж.М. Кейнса, а также Р. Барра и Я. Тинбергена.

Макроэкономический анализ отличается от микроэкономического и масштабами, и самим предметом изучения. Его развитие и широкое использование объясняются целым рядом причин.

Во-первых, требованиями экономической политики — государственное вмешательство затрагивает всю экономику, во всяком случае крупные секторы экономики. Оно складывается на базе различных хозяйственных решений всех потребителей, т.е. всего общества (потребление, сбережения, капиталовложения и т.д.). Соответственно, возникающие при этом проблемы должны рассматриваться в рамках и общей экономической политики, и общей экономической теории. Преимуществом такого широкого теоретического подхода является возможность использовать количественные показатели при подсчете совокупных величин с помощью инструментов национальных счетов.

Во-вторых, макроэкономический анализ может принимать во внимание такие факторы, которые не проявляются в индивидуальном и более узком плане, характерном для микроэкономического анализа.

В-третьих, с помощью макроэкономического анализа удастся структурировать индивидуальные и единичные явления и процессы, осуществлять теоретические обобщения и выводы, прогнозные оценки на разных этапах экономического развития страны, групп стран и континентальных регионов.

*Региональный подход.* Оба эти подхода — макро- и микроанализ — используются при анализе процессов мировой экономики. Однако здесь необходимо учитывать их усложнение, трансформации (взаимо-

переплетение), а также соединение с элементами внеэкономических факторов (политические, миграционные, экологические и др.).

Мощное воздействие на мировые экономические процессы стали оказывать политические напряженности и локальные конфликты на территории бывшего СССР, в Азии, на Ближнем Востоке, в Африке и Латинской Америке. Крайне противоречивые тенденции, привносимые неразумными действиями целого ряда государств, их лидерами, пытающимися в полной мере использовать силовой фактор в современной, намного усложнившейся глобальной политической динамике, — один из источников возникновения новой напряженности. Отсюда — принцип умножения такого рода конфликтов: военно-политический конфликт в одном регионе немедленно перерастает в аналогичный в другом, удаленном от него на многие тысячи километров. Таким образом, позитивная глобальная тенденция к формированию социально справедливого мира сталкивается с сильным противодействием тех мировых сил, которые желали бы или законсервировать сложившийся к концу XX — началу XXI в. мировой порядок, при котором весь мир подчинялся бы одной сверхдержаве, или разрушить мировую цивилизацию. В итоге современное мировое развитие сопровождается формированием специфических интересов политических супергрупп, которые не совпадают с глобальными тенденциями и интересами всех стран мира.

Эти вопросы невозможно обойти при объективном изучении современной мировой экономики и факторов, воздействующих на ее динамику. Глобально-региональный (континентальный) тип анализа можно структурировать следующим образом:

- страновой анализ с ударением на внешний сектор отдельных стран;
- уровень мирового (глобального) микро- и макроанализа (международное производство, мировая торговля, международные финансы и т.д.);
- уровень регионального микро- и макроанализа (группы государств: развитые государства, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой, новые индустриальные страны (НИС), интеграционные группы и т.д.);
- уровень микро- и макроанализа стран на базе континентального подхода (Азия, Африка, Европа, Северная Америка и т.д.);
- собственно универсально-глобальный уровень (организации ООН, другие международные учреждения).

*Глобальная целостность.* Универсальной тенденцией в развитии факторов производства выступает интенсификация процессов интернацио-

нализации, транснационализации и интеграции — процессов, ведущих к реальному формированию мирового хозяйства как всеобщей *глобальной экономической целостности*. Выявилась удручающая ограниченность тех стран, которые практически занимали изоляционистские позиции, оберегая свою национальную экономику от привнесения в нее «иностранного экономического элемента», концентрируя внимание на разных формах торговой деятельности, не влекущих за собой использование развитых форм кооперации. Эта ограниченность, в частности, стала выступать в форме наметившегося в 1970—1980-х гг. резкого технологического отставания стран социалистической системы, внутренняя политика которых препятствовала развитию процессов интернационализации их национальных хозяйств (отрицание принципа частной собственности способствовало их блокированию). Это наносило ущерб не только самим этим странам, но и всей системе мировой экономики и международных экономических отношений. Однако объективно развивается и противоположный процесс — *глобальная тенденция к социализации экономической жизни, отрицание права на неограниченную частную собственность, отрицание права небольшой группы лиц контролировать всеобщую экономическую систему*. Эту новую тенденцию конца XX — начала XXI в. нельзя не замечать.

**Процесс формирования единства и целостности.** Система всемирных экономических отношений как целостности только формируется. Этому в значительной степени способствует все большее понимание человечеством того обстоятельства, что важнейшие проблемы — это сохранение мира и безопасности, снижение военного противостояния, разоружение, развитие прав человека, культуры, обеспечение экологической безопасности, преодоление продовольственного кризиса в огромном большинстве стран; от этого понимания «отстает» сознание узкого слоя мировой политической элиты, неадекватность которой способствует усилению глобальной напряженности. Эти факторы непосредственно отражаются на динамике МЭО, их формы и содержания.

**Сотрудничество и взаимозависимость.** Современное мировое развитие определяет мощные тенденции к сотрудничеству и взаимозависимости, конвергенции и глобализации, ему присуще общее движение к единому, взаимосвязанному, взаимозависимому и в каждой своей части более развитому и социально справедливому миру. Сегодня мы становимся свидетелями появления глобальной тенденции постепенного становления единой гуманистической, общественно-экономической формации с сильно выраженными социально ориентированными началами, развитыми демократическими институтами,

и которой различные страны могут тесно сотрудничать между собой и области экономики, культуры, политического устройства общества, в человеческом общении.

Однако именно в современных условиях формируется и другая, противоположная политическая тенденция, направленная на дестабилизацию общества. Она связана с ростом угрозы жизни и безопасности граждан, срастанием правящей бюрократии и правоохранительных органов с криминалом, обесценением жизни человека в глазах власти и общества, терпимостью последнего к политическому цинизму и лжи, вооруженными конфликтами, которые часто инициируются самими правящими кругами.

*Интернационализация, глобализация и тенденция к плутократической концентрации богатства.* Основной тенденцией современного экономического развития являются интернационализация и глобализация. По мнению ученых и специалистов, в настоящее время мир переживает переход от одного типа экономики, для которого была характерна абсолютизация национальных интересов (с законодательными и политическими рамками, присущими каждому отдельному государству), что было, кстати, вполне оправданным и логичным, к другому типу — к глобальной экономике, не имеющей единого жесткого регулирующего аппарата.

С одной стороны, развиваются процессы сегментации промышленно-финансовой системы, с другой — усиливаются тенденции к укреплению позиции международных финансово-промышленных групп (олигархии и плутократии). Эти процессы также вплетаются в ткань формирующихся звеньев глобальной системы мировой экономики и международных экономических отношений. Очевидно и то обстоятельство, что формирующаяся глобальная экономика не сможет обеспечить эффективную базу развития в мировом масштабе без адекватных законодательных и политических рамок. Необходимость создания всепланетных законодательных и политических рамок для современных мировых экономических агентов (ТНК) отнюдь не новая идея и является лишь отражением глобальных тенденций. В настоящее время у исследователей и политических деятелей нет единого мнения по данному вопросу.

Во-первых, для формирования подобных всепланетных рамок понадобятся долгие годы, не говоря уже о том, что это требует стабильной международной обстановки и обеспечения безопасности не только политической, но и экономической.

Во-вторых, высказываются сомнения относительно возможности достижения каких-либо согласованных действий различных стран в

сложной современной международной обстановке. И главное, сам феномен финансово-экономической глобализации вызывает определенное беспокойство именно своей неуправляемостью.

Глобализация — источник повышения эффективности, значительного улучшения условий для потребителей. Товары, да и вообще все факторы производства — *труд, земля, капитал, услуги и информация*, — движутся более свободно, становятся более доступными всем. Однако в глобальной экономике обостряется конкуренция, появляется гигантский потенциал дестабилизации мировой экономики, хаотизации всех международных экономических отношений, а корпорации находятся в условиях такой конкуренции, какой они никогда еще не знали. Последнее, конечно, выгодно потребителю. Но это означает также, что стремление к эффективности, постоянное обновление производства и распределительной сети стали настоятельными требованиями, главной функцией фирмы. Глобализация связана с пересмотром подходов к управлению, целого ряда привычек, убеждений, культурных ориентиров, соответственно, с необходимостью приспосабливаться к новому положению вещей, а это нелегко и вызывает тревогу и беспокойство людей. Соединение многих процессов глобализации с либерально-монетаристскими идеологическими концепциями ведет к разрушению традиционной этики и морали, превращает человека в раба денежного успеха, нивелирует личность, наносит жестокие удары по свободе личности.

И еще одна проблема, связанная с отмеченной общей тенденцией к экономической глобализации, которая требует пристального внимания. Речь идет о сложном взаимовлиянии и взаимодействии двух процессов: с одной стороны, глобализации рынков, а с другой — образования региональных экономических блоков. Нет ли противоречия между этими двумя тенденциями? Не грозит ли их параллельное развитие в конечном счете обострением экономических противоречий между мощными региональными группами? Эти тенденции требуют тщательного изучения.

Новый этап в экономическом развитии мира связан с мощными интеграционными процессами. Прежде всего это создание и развитие Европейского союза (ЕС); заключение Соглашения о зоне свободной торговли в Северной Америке (НАФТА), создание странами Юго-Восточной Азии Ассоциации свободной торговли (АСЕАН). Повсюду одни и те же экономические силы подталкивают к мировой и региональной интеграции, к формированию торгово-экономических блоков, альянсов и союзов, специальных экономических, торговых, таможенных, офшорных зон. Переговоры по вопросам интеграции

всегда идут трудно, однако движение представляется неодолимым, поскольку оно объективно диктуется закономерностями развития международного разделения труда.

Однако не входит ли возникновение таких блоков в противоречие с глобализацией рынка? Если региональные блоки — это зоны свободной торговли, открытые во внешний мир, то современный регионализм вполне совместим с понятием многосторонности, и такая точка зрения превалирует в среде ученых. На самом деле современные интеграционные блоки и союзы — это не «закрытые крепости», они открыты для новых участников: ЕС, включавший первоначально 6 государств, в конце 1990-х гг. уже насчитывал в своем составе 15 стран, с мая 2004 г. — 25 стран; переговоры с потенциальными участниками продолжаются.

Далее, ЕС и другие региональные блоки создаются не только и не столько в целях регионального самообеспечения, а скорее для того, чтобы обеспечить перспективную эффективность как следствие экономического и технологического сотрудничества и международной торговли объединенной Европы. Страны подвергаются внутреннему давлению (логические потребности развития), которое толкает их к либерализации и открытости к внешнему миру. Внутрорегиональная торговля не кажется странам, составляющим блоки, несовместимой с торговлей между ними и остальным миром.

### 1.5. Международные экономические отношения: современные теории и концепции

*Международная политическая экономия.* Развитие международной политической экономии, в том числе и в рамках дисциплины «Международная экономика», осуществлялось в следующих направлениях.

Во-первых, с позиций выявления базы международных экономических механизмов и формулирования адекватных политических рекомендаций. Одним из примеров такого подхода является известный документ «Вашингтонский консенсус»<sup>1</sup>.

Во-вторых, происходит интенсивный процесс интеграции методов экономики и политических наук, формирование интегрального подхода в исследовании международных экономических отношений.

---

<sup>1</sup> См.: Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. Теория, принципы, политика. Т. 2. С. 462-469.

В-третьих, развивается процесс выработки институциональных форм и инструментов международной политической экономики в рамках международных политических отношений как единой науки, с тем чтобы преодолеть разделение между политическим и экономическим подходами.

Таким образом, общее направление развития нового направления международных экономических отношений стремится преодолеть ограниченность монодисциплинарного подхода, что ведет к усложнению экономической проблематики; одновременно ставится задача проанализировать и политические аспекты мирового хозяйственного развития.

В рамках международной политической экономики развиваются весьма противоречивые тенденции. Так, некоторые исследователи полагают, что в 1970—1980-е гг. эта новая школа характеризовалась, во-первых, дивергенцией экономических и политических факторов, с преобладанием политического элемента, но никак не их интеграцией; во-вторых, сильнейшим креном в сторону неореализма; в-третьих, возрождением «властного фетишизма»<sup>1</sup>.

*Теория «коллективного действия» М. Олсона.* Одним из направлений развития неореализма является теория «коллективного действия» проф. М. Олсона, которая строилась на базе концептуальных подходов теории «общих благ», разработанных известным историком и экономистом Ч. Киндлбергером, и понятия «лидерство». По Олсону, доминирующая в международных отношениях держава в состоянии распределять «коллективные блага» в международной системе, ограничивая присущую ей анархичность и обеспечивая таким образом «гегемонистскую стабильность». По мнению Киндлбергера, «для того чтобы мировая экономика стала стабильной, должен иметься стабилизатор — единственный стабилизатор»<sup>2</sup>. В отсутствии такого международного «стабилизатора» сторонники теории гегемонистской стабильности видят причины возникновения и Великой депрессии 1929—1933 гг., и Второй мировой войны. С укреплением США последние стали рассматриваться именно таким «стабилизатором». Следовательно, во имя «общего блага» для всего человечества мировое сообщество должно обеспечить безоблачное развитие прежде всего Соединенных Штатов Америки — таков косвенный вывод, к которому подводит эта доктрина.

<sup>1</sup> См.: Цыганков П.А. Теория международных отношений. С. 143.

<sup>2</sup> См.: *Graz J.-C. Relations internationales et concepts économiques: renouveau et ruptures* // *Le Trimestre du Monde*, 3-е trimestre, 1944. № 36. P. 145.

*Теория международных режимов.* Концептуальные и содержательные положения этой теории смыкаются с неолиберальными идеями. Это отмечалось Р. Кохэном и Дж. Наем, которые в совместной работе пишут об этом направлении как о «совокупности явных и неявных принципов, норм, правил и процедур решения, вокруг которых сходятся ожидания акторов... международные режимы в конечном счете очерчивают своего рода сферу действия «гегемонической державы» (или союза держав), которая содействует распределению «коллективных благ»»<sup>1</sup>.

Как видим, разница между рассмотренными двумя теоретическими подходами невелика: для сторонников теории «гегемонистской стабильности» поддержание «режимов» — императивное условие, обеспечивающее статус доминирующей державы (ее гегемонии); в теории международных режимов это условие не является таким категорическим. С точки зрения Кохэна, главное в этой теории заключается в том, что она обогащает концепцию «рационального выбора», позволяя создавать различные формы межгосударственной кооперации, что будет, в свою очередь, способствовать преодолению «близорукого интереса государств»<sup>2</sup>.

Обе эти разновидности теории, если не иметь в виду отдельные оттенки, либо покоятся на общей базе неолиберализма, либо смыкаются с ним. Некоторые из основоположников международной политической экономии, в том числе С. Стрэндж и Р. Гилпин, предпринимали усилия по «снятию» противоречий между ними, используя целый ряд неомарксистских концепций. Последние, как отмечает другой известный исследователь этой проблемы — Ж. Кусси, «заметны во многих работах по международной политэкономии»<sup>3</sup>.

В этих целях Стрэндж и Гилпин сформулировали общие проблемы, которые были призваны объединить критический поиск в рамках упомянутых теорий. В частности, они сформулировали группы вопросов по следующим направлениям:

- Генезис глобальной рыночной экономики. Подчиняется ли рынок своей собственной логике развития или зависит от воздействия государства, его регулирующих действий?

- Взаимное влияние экономических и политических факторов. В частности, в какой мере экономическая нестабильность отражается на политических процессах стран? Как соотносятся стремления госу-

<sup>1</sup> См.: Цыганков П.А. Теория международных отношений. С. 136.

<sup>2</sup> Keohane R. Theory of World Politics: Structural Realism and Beyond // Political Science: The State of a Discipline. Washington, 1983.

<sup>3</sup> Coussy J. Economic politique internationale // M.-C. Smouts. Les nouvelles relations internationales. Pratiques et théories. Paris, 1998. P. 204.



дарств сохранить свои суверенитеты и глобализация способов экономического регулирования?

- «Вхождение» государств в глобализирующееся пространство. Какими средствами располагает государство для контроля над рынком и какие возможности есть у рынка (рыночных сил) для преодоления государственных ограничений?

Общий вывод Гилпина заключается в том, что «лучшую надежду миру на экономическую стабильность дает меркантилизм в мягкой форме»<sup>1</sup>. Это позиция неореализма.

*Государство и рынок в теории МЭО.* Основной вопрос международной политической экономии или МЭО — это вопрос о соотношении государства и рынка. Большинство специалистов в области МЭО рассматривают его через структурный анализ государственной власти. В частности, Стрэндж называет четыре структуры, с которыми взаимодействует власть, — структуры производства, безопасности, знаний и финансов.

Международная система, по ее мнению, — это арена непрерывной борьбы, столкновений, переговоров и компромиссов различных типов власти, которые стремятся навязать свое видение разрешения противоречий по этим четырем структурам<sup>2</sup>. В настоящее время в этой борьбе наблюдается превосходство безличных рыночных сил, что обусловлено, во-первых, технологической революцией, во-вторых, удорожанием стоимости капитала и растущей потребностью предприятий в финансировании их деятельности. Это, в свою очередь, ведет к переходу власти от государств к ТНК и банкам. Производственная деятельность во всех секторах экономики осуществляется помимо государства, фирмы конфисковали у государства функции социального управления, обеспечения занятости, условий труда и его оплаты. Все это стало регулироваться уже не законами (хотя они и сохраняют формальную силу), а внутренними регламентациями самих фирм. Они играют все большую роль в налоговой области, поставив фискальные органы государства на обслуживание своих интересов. Крупные корпорации подрывают роль государства в политике безопасности, экономике, коммуникациях и покушаются даже на абсолютную монополию государства на насилие (обзаводятся полицейскими формированиями, сыскными службами, частными тюрьмами). Тем не менее, осуществив блестящий анализ того, как происходит

<sup>1</sup> Gilpin R. Political Economy of International Relations. Princeton, 1987. P. 408.

<sup>2</sup> Strange S. The Retreat of the State: the Diffusion of Power in the World Economy. Cambridge, 1996.

«сокращение» государства, «вымывание» его функций, Стрэндж приходит к выводу о том, что все это вовсе не означает вероятность «исчезновения» государства или его переход под полный контроль ТНК. История показывает, что соотношение между институционально-политической и экономической властью — фактор переменный, изменчивый. Сегодня ситуация складывается не в пользу государства — и это факт. Но завтра все может измениться.

Более важным, на взгляд Стрэндж, является рост асимметрии между государствами с точки зрения их способности управлять своими обществами и экономиками. Только США обладают всеми видами структурной власти, поэтому выводы об утрате США своей гегемонии она считает безосновательными. Дж. Грац, оценивая основные идеи Стрэндж, отмечает, что «экономический структурализм» стал не только попыткой теоретического синкретизма, т.е. преодоления крайностей и соединения преимуществ конкурирующих с международной политической экономией позиций<sup>1</sup>. По сути, данное толкование — это апология процессов глобализации и носителей этих процессов — ТНК, что выражает основную идею современного экономического неолиберализма, в частности в его монетаристской разновидности. «Парадоксальным образом этот анализ С. Стрэндж, — пишет Ж. Куסי, — совпадает в ряде своих положений с “неолиберальной контрреволюцией”, основанной на неоклассических подходах»<sup>2</sup>.

*Глобализация, ТНК и государство.* Ключевой категорией «экономического структурализма» выступает «глобализация», которая рассматривается и как естественный процесс развития факторов производства, и как следствие стратегии крупных корпораций. «Новая политэкономия» еще более усиливает эти положения, объясняя «некорректность» постановки вопроса о регулировании процессов глобализации, поскольку они являются объективными законами развития в условиях современной технологической революции. Таким же образом рассматриваются и попытки оказать государственное воздействие на рынки, которые подчиняются исключительно экономическим законам, в то время как любое иное вмешательство может привести их к «расстройству». Поэтому вся система рассуждений сторонников «новой политической экономии» международных отношений приводит к выводу о необходимости «деполитизации» современных экономических процессов. Представители этой школы, в том числе А. Крю-

<sup>1</sup> См.: Graç J.-C. Relations internationales et concepts économique: rennovations et ruptures. R 151.

<sup>2</sup> Cossy J. Economic politique internationale... P. 204.

гер, Р. Палан, Д. Коллайдер и другие, пытаются обосновать идею, что государственное регулирование национальной экономики — это процесс иррациональный в своей основе, его должно заменить саморегулирование (т.е. рынок). В результате произойдет деполитизация международных экономических отношений, ослабнет база межгосударственных конфликтов, а роль государства сосредоточится на чисто представительских функциях.

Глобальная либерализация, по их мнению, должна быть распространена на универсальной основе, а если понадобится, то и с использованием силы, т.е. возможности государства в данном случае не исключаются. Странное дело — государство должно использовать свои властные полномочия для того, чтобы обеспечить собственное уничтожение. Очевидно, такой парадокс неолибералов не смущает. Но использование силы — крайний случай. Сторонники этой доктрины рассматривают ныне возможности международных организаций (ВТО, МВФ, ВБ и др.) для откровенного навязывания концепций неолиберализма и международного монетаризма тем странам, которые проявляют определенную осторожность в выборе экономической политики, основанной на этих идеях, хотя неолиберализм практически покорил весь экономический мир.

Следует отметить, что неоклассическое течение в его современной неолиберальной разновидности, представленной в международной политической экономии, характеризуется ярко выраженными догматическими постулатами, затрудняющими теоретические компромиссы, попытками «вытеснить» политический элемент из международных экономических отношений, провозглашением такой свободы рыночных сил, какой не существовало даже во времена королевы Виктории, в период расцвета либерализма и фритредерства, минимизации государственного регулирования внутренних и международных экономических процессов.

Несмотря на постоянные «срывы» экономической политики, основанной на неолиберальных монетаристских концепциях, идеи этой школы с поразительной настойчивостью распространяются по всему миру. Возможно, это объясняется тем, что доктрина соответствует стратегическим интересам ТНК — уникальному по своей объединенной мощи глобальному лоббисту, превосходящему возможности любого государства, если не большинства из них. Поэтому не случайно в мировой экономике непрерывно усиливается их мощь, влияние на политику, социальные отношения, положение трудящихся масс, при той парадоксальной ситуации, что ни одно государство не решается конфликтовать с ними, как это происходило в 60—80-х гг. XX в. Свою

роль здесь сыграло и падение конкурентной мировой экономической системы, когда у стран была определенная возможность выбора. Но главная причина в ином — все страны становятся все в большей мере взаимосвязанными и взаимозависимыми; при этом слабые страны становятся в наибольшей степени уязвимыми, а их возможности влиять на собственную экономическую политику все больше сокращаются в условиях зависимого развития. Критика неоклассицизма в его либеральной разновидности базируется на анализе реальных противоречий, порождаемых международной экономической политикой, основанной на этой доктрине, — рост неравенства государств и народов, нарушение мирового экономического равновесия, обострение социальных проблем, утрата государством своих органических функций и т.д.

*Неомарксистская политэкономия международных отношений.* Наиболее радикальными критиками положений неореализма, неолиберализма и «новой политэкономии» выступают представители неомарксистской политической экономии. В целом они сыграли весьма заметную роль в развитии современной международной политической экономии. Неомарксистское направление представляет собой достаточно широкое и разнородное течение в политике и экономической мысли, что кардинально отличает его от традиционного классического марксизма. Заметим, что в странах бывшего СССР марксистские и неомарксистские исследования вообще не присутствуют, а многие авторы даже «стесняются» упоминать в числе авторитетных ученых-экономистов прошлого К. Маркса (не говоря уже о В.И. Ленине, блестяще исследовавшем империализм), в то время как на Западе они имеют определенное влияние и весьма широко представлены в развивающихся странах, особенно в Латинской Америке. Поэтому говорить, о «маргинальное™» неомарксистских концепций принципиально неверно, тем более что в условиях определенного дефицита стратегических идей в области экономической теории появление новых концептуальных идей, скорее всего, следует ожидать от школ в развивающихся странах.

Известно, что большую роль в становлении неомарксистского направления в международной экономической теории сыграли работы группы ученых под руководством аргентинского экономиста Р. Пребиша в рамках возглавлявшейся им в 1950-х гг. Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК). Пребиш и его группа ученых-консультантов выступили с обоснованной критикой концепций реализма, который ограничивался в анализе экономической ситуации в регионе узкими рамками неоклассических

взглядов, основанных на подходах «наделенности факторов». Пребиш подверг эту концепция сокрушительной критике, доказывая, что капиталистическое разделение труда на континенте консервирует отсталые формы такого разделения — между странами — экспортерами сырья (т.е. «наделенными фактором труда») и странами — экспортерами готовых продуктов («наделенными фактором капитала»).

Всесторонне рассмотрев проблемы «периферийного капитализма» на примере стран Латинской Америки, Пребиш выявил целый ряд взаимозависимостей, связанных с деятельностью ТНК, спецификой континентальной торговли, инвестиционной политики и др. Преодоление зависимости «периферии» от «центра» Пребиш увязывал с кардинальным пересмотром экономической политики стран континента, что могло бы способствовать изменению структуры экономики стран, ориентированной не на экспорт сырья, а прежде всего на удовлетворение основных потребностей населения стран континента, новые принципы индустриализации («импортозамещение»), учет ТНК интересов принимающих стран и др.

Известные современные неомарксисты, в том числе И. Валлерстайн, С. Амин, Й. Галтунг, Р. Кокс и другие, определяют международные отношения как глобальную систему многообразных государств, экономик, обществ, идеологий и культур. Основные понятия, которыми оперируют неомарксисты, — «мировая система» («мир-система») и «мировая экономика». Понятие «мировая экономика» отражает систему взаимодействия международных агентов, определяющую роль в которых играют экономически наиболее сильные из них. Согласно их взглядам, основными чертами мировой экономики являются всемирная организация производства, рост значения ТНК, финансовых организаций и рынков товаров в процессе сегментации рынка труда, стандартизация моделей потребления, сокращение возможностей государственного вмешательства в сферу финансов, глобальная тенденция «финансизации» (манипуляции с финансовыми инструментами), тотальная приватизация.

Неомарксисты жестко критикуют капиталистическую мировую систему за сокращение социальных расходов, демонтаж политики полной занятости, изменение налоговых (фискальных) систем в пользу богатых стран. Государства утрачивают свои социальные функции, население остается один на один с могущественными корпорациями, которые получают элементы государственной власти (вместе с социальными функциями, которые переходят к ним). В результате ускоряется процесс неравенства между членами (агентами) международной системы. А это, в свою очередь, ведет к тому, что «периферий-

ные» агенты системы (слаборазвитые страны и регионы) лишаются даже отдаленных возможностей ликвидировать разрыв между ними и «центрами». Особенно резкой критике подвергается господствующая в мировой системе идеология «гиперлиберализма» (радикальный либерализм), призванная обслуживать интересы богатых стран<sup>1</sup>. «Гиперлиберализм» рассматривает роль государства с позиций интересов глобальных рыночных сил, отвергая даже попытки перераспределения части богатства в пользу бедных стран, считая это «протекционистским вмешательством». Радикально-либеральная идеология навязывает массовому сознанию мысль о том, что альтернативы глобализации по ТНК не существует, поскольку речь идет об объективных экономических законах, что весьма напоминает былые догматы марксизма («железные законы марксизма»). Сторонники этой идеологии, откровенно призванной обслуживать интересы развитых стран и правящих прослоек в бедных странах, в том числе в новых капиталистических странах (Россия, страны Восточной Европы, Центральной Азии), стремятся не замечать противоположные тенденции, которые развиваются в современной мировой системе, — диверсификацию экономических, политических, общественных, социокультурных отношений.

Поскольку «центр» упрямо стремится сохранить свои привилегии и возможность получать прибыль от неравного обмена с «периферией», последняя все в меньшей степени связывает свои интересы с «центром»: бедные страны и их народы не видят для себя интереса в стремлении к сближению с «центром»; на этой основе развиваются автономистские процессы. Все это порождает новую опасную ситуацию, которой невозможно управлять из «центра». Выход, по мнению сторонников неомарксистской модели, может быть только на путях отказа от неолиберальной политики, по выражению С. Амина, «разнузданной глобализации». Согласно Амину, такая глобализация является следствием пяти монополий, обусловивших ее разрушительный характер для бедных стран и народов: а) монополии на новые технологии, б) монополии на контроль финансовых потоков, в) монополии на доступ к природным ресурсам, г) контроля стратегических коммуникаций, д) монополии на обладание оружием массового уничтожения<sup>2</sup>.

Главная задача зависимых от «центра» стран — осуществление «стратегии разрыва» с нынешней системой через разрушение домини-

<sup>1</sup> Cox R. Dialectique de l'économie-monde en fin de siècle // Revue Etudes internationales. 1990. Vol. 21. № 4. Decembre. R 697.

<sup>2</sup> См.: Amin S. Capitalisme, imperialisme, mondialisme // Recherches internationales. 1997. № 48. Printemps. P. 33.

рования «центра», его мощи. Для этого необходимо формирование «фронта антисистемных сил». Такой «фронт» может быть создан путем активизации позитивного национализма в противовес обскурантистским этническим, религиозным и шовинистическим формам национализма, которые широко распространены и стимулируются стратегиями крупного капитала. Позитивный национализм предполагает региональное сотрудничество и исходит из необходимости формирования тесно интегрированных регионов, включающих пограничные страны, которые способны вести активную борьбу против указанных выше «пяти монополий». Интеграционные образования в Латинской Америке, Африке, на Арабском Востоке, ЮВА вокруг континентальных стран (Китая и Индия) и в Европе, если они будут базироваться на народных и демократических союзах, в конечном счете вынудят капитал эволюционировать в направлении требований таких союзов государств и народов. Далее, союзы должны выработать программы организации внутри- и межрегиональной взаимозависимости, включая стимулирование рынков капитала, расширение инвестиций в производственные секторы, взаимную торговлю и т.д. Совокупность такого рода программ может придать мощный динамизм процессам демократических переустройств государств, вплоть до уровня мировой системы. Они, согласно концепции Амина, могут стать задачами длительной перспективы «перехода от мирового капитализма к мировому социализму, осуществляющегося через ряд этапов»<sup>1</sup>.

Аналогичные идеи развивает и другой видный представитель неомарксистской теории международных экономических отношений — Р. Кокс. Он также анализирует процессы глобализации, быстрорастущую мощь крупного капитала при одновременном снижении уровня жизни населения и отказе государств выполнять свои социальные функции, что неизбежно ведет к нарастанию недовольства людей не отдельными сторонами существующей системы, а системой в целом<sup>2</sup>. Поэтому все большая координация действий людей и установление связей между ними будут в дальнейшем усиливаться, что окажет воздействие на мировую систему.

Отметим, что идеи неомарксистов оказывают определенное влияние не только на исследования в области международных политических и экономических отношений, но и социологию международных отношений; на последнюю, возможно, даже большее влияние. И это не случайно: любой доминирующей теории, которая отражает инте-

<sup>1</sup> Ibid. P. 46.

<sup>2</sup> Cокс R. Dialectique de l'économie — monde en fin siècle. P. 702—703.

рессы правящих страт, свойствен упадок, дефицит перспективных (стратегических) идей. Ученые, выступающие с кардинально иных позиций, ставящие своей задачей радикально изменить ситуацию, находят более перспективные и захватывающие идеи. Пока будет существовать современный мир, революции никогда не завершатся, а потому не будет недостатка и в революционных учениях и теориях, призванных отражать одно из направлений возможного разрешения противоречий в мировом развитии.

#### 1.6. Современная мировая экономика - глобальная экономика

*Тенденции к единству мира и цивилизаций.* Мир, как живой организм, подспудно стремится к своему единству, что проявлялось даже в те отдаленные эпохи, когда народы жили изолированно и часто не знали о существовании иных народов на других территориях. Возможно, что знаменитые завоевательные походы великих царей-полководцев древности объяснялись этим стремлением разных цивилизаций к единству — так создавались древние мировые империи, огнем и мечом. Александр Македонский объединил под знаменами греческих богов не только известный в те времена «цивилизованный мир», он включал помимо греко-римского центра цивилизации все Средиземноморье, Ближний Восток, Северную Африку, Переднюю Азию, Индию. Но наиболее завершенный, своего рода классический этап единства мира античной эпохи иллюстрирует могущественная Римская империя, завоевавшая и подчинившая сотни народов и стран. Рим объединил в мировую империю всю Западную Европу, Переднюю Азию, Ближний и Средний Восток, Северную и значительную часть Центральной Африки.

Одно из значимых достижений великой Римской империи состоит в том, что именно *Рим перенес с Востока в Европу центр цивилизации* и создал предпосылки для ускоренного роста *европейского центра цивилизации*.

Исторический экскурс в проблему эволюции мира не случаен. Дело в том, что некоторые аналитики, как российские, так и иностранные, расширительно трактуют понятие «глобализация», считая, например, известные классические империи древних и античных времен как «формы проявления глобализации». Уже здесь мы видим случаи смешения понятий «глобализация» и «эволюция», «глобальный мир» и «мировая империя», «интернационализация», «интеграция» и «глобализация» и др.



*Этапы глобализации или спонтанные объединительные процессы?*

Эпоха «отставания Востока» зародилась и набрала скорость в период позднего владычества Рима, собственно, после упадка могущественной Римской империи. Варвары с Запада и Востока наступали на мировые цивилизации. Этот процесс не остановился после гибели самого Рима под натиском гуннов (элемент Азии) и варваров (не подвергшихся римской цивилизации германцев и саксов — элемент Запада).

Спустя века после распада Римской империи процессы единства мира снова развивались с Востока, когда создавались новые империи в результате завоевательных походов Тимура, Чингисхана и т.д., когда на какой-то период времени (на столетия) оказывались объединенными сотни государств и народов Востока и Запада. *Арабский Халифат*, появившийся в результате окончательного поражения Запада в крестовых войнах, в значительной степени расширил исламский мир — Испания, Кавказ, Центральная Азия. Империя сельджуков, а затем Османская империя, возникшие на обломках Халифата, продолжили этот процесс секторальной интеграции (или глобализации) мира.

Еще в X в. император Оттон III и папа римский Сильвестр энергично разрабатывали планы по объединению Европы на новой основе — мирным путем. Они хотели возродить идею «Священной Римской империи Европы», но, в отличие от языческого Древнего Рима, — на христианской основе. Они и их дипломатия ставили задачу исключить войны, создать надгосударственные механизмы разрешения конфликтных ситуаций между европейскими государствами и т.д.

Видимо, как провал этих попыток следует рассматривать эпоху крестовых войн между Западом и Востоком, когда по инициативе католической церкви впервые в Новой истории был заложен мощный прецедент военного противостояния между двумя религиями — христианством и исламом. Многовековая война формально велась под лозунгами вернуть в лоно церкви «святой город» — Иерусалим. На деле же речь шла об установлении нового мирового господства над всем миром под эгидой западноевропейских монархов.

В конце концов спустя несколько веков, после множества разрушительных войн в Европе, была провозглашена «Священная Римская империя германской нации», формально объединившая в конфедерацию более 360 государств, княжеств, герцогств, графств и прочих крупных и совершенно крошечных владений феодальных правителей Европы. Эта «империя», точнее — ее остатки, окончательно рухнула после Великой французской революции и эпохи Наполеона. Фактически Наполеон объединил всю Европу — и Западную, и Восточную, но «споткнулся» на России и Англии. Наполеоновская эпоха дала

мощный толчок к сближению народов Европы, окончательно разрушив феодальные отношения, и обозначила пути дальнейшей экономической интеграции как базового элемента будущего процесса глобализации.

Венский конгресс 1815 г. установил новый миропорядок в Европе под эгидой Великобритании, России и Пруссии. Но процессы объединения европейских государств оказались «замедленными». Скорее всего, европейцам нужна была передышка от предшествовавших стремительных изменений, военных походов, упадка промышленности, сельского хозяйства и торговли, воспитания нового поколения солдат для грядущих войн и революций.

Новый этап в развитии мира в направлении глобализации, по-видимому, связан и с Первой мировой войной, и со стремлением народов мира обезопасить себя от повторения таких разрушительных войн, и, соответственно, с созданием международной организации — Лиги Наций — и ее поражением, причины которого кроются в эгоистических интересах лидеров мировых держав, заигрывавших с вождем немецких нацистов Гитлером. Последний добивался «объединения Европы» шантажом, угрозами, коварством, подкупом, наконец, применением вооруженных сил Германии, т.е. войнами. Подписанный английскими и французскими правителями позорный Мюнхенский договор 1938 г., по которому Гитлеру была передана Чехословакия, обозначил не просто приближение войны, а строительство *новой, нацистской Европы*. В конечном счете Гитлер реально объединил под началом Германии всю Европу, но точно так же, как в свое время Наполеон, «споткнулся» на России и Великобритании. Однако на этом кончается внешнее сходство «объединенной Европы» Гитлера и «объединенной Европы» Наполеона.

Наполеон объединил европейские народы и страны под лозунгами свободы, равенства и братства, т.е. под теми же самыми лозунгами, под которыми совершалась Великая французская революция, свергнувшая прогнивший монархический строй. И хотя в период Империи эти лозунги претерпели значительные изменения, Наполеон действительно давал свободу обездоленному крестьянству, храбрые солдаты Великой армии любой европейской национальности (немцы, итальянцы, испанцы, голландцы, поляки и т.д.) становились маршалами, баронами, князьями, наместниками новых провинций и даже королями (наполеоновский солдат, ставший маршалом, — Бернадотт заложил новую династию шведских королей). При всей агрессивности и экспансионизме французское государство Наполеона было прогрессивным явлением в истории цивилизации. Оно открыло путь для раз-

вития капитализма, уничтожило остатки варварского феодализма, дало передовое законодательство и гражданские права, обозначило путь к реальному объединению Европы.

Объединение современной Европы соответствует общей универсальной тенденции, поэтому мы наблюдаем несомненный успех этого великого проекта. Процессы глобализации в данном случае содействуют успешному европейскому строительству. Но определяющими здесь выступают другие факторы, а именно экономические императивы.

Этот небольшой исторический экскурс приведен с одной целью — подчеркнуть стремление народов мира к сближению как естественную тенденцию цивилизаций. Это стремление получает реальные очертания и формы (если не иметь в виду завоевательные походы) исключительно в условиях высокоразвитых факторов производства, когда они приобретают *международную мобильность*.

В последние годы появились множество определений и глобализма, и глобализации. Одно из них, например, характеризует это явление как «изменение всех сторон жизни общества в силу планетарной тенденции к открытости и взаимозависимости». Согласно другому определению, «глобализация представляет собой процесс стремительного формирования единого общемирового финансово-информационного пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий»<sup>1</sup>.

Известно, что термин «глобализация» появился впервые в американской прессе в начале 1980-х гг. (в статье Т. Левитта в «Harvard Business Review»). Под ним Левитт понимал новое качество в процессе слияния рынков отдельных продуктов, производимых транснациональными корпорациями. Ранее такие формы слияний были невозможны в силу недостаточного развития информационных возможностей корпораций. Знаменательно, что термин «глобализация» появился, во-первых, в области экономики, в частности на базе изучения новых явлений в деятельности крупнейших корпораций и международных финансовых операций; во-вторых, в связи с использованием новых информационно-коммуникационных систем в производственной и финансово-банковской деятельности.

**Содержание явления.** Глобализация как явление только разворачивается и, таким образом, находится в начальной стадии изучения. Отсюда и неопределенности в толковании, и попытки противопоставить ее таким классическим понятиям, как «интернационализация». Одни считают, что глобализация — это *высшая стадия интеграции*; соответ-

<sup>1</sup> Глобалистика: Энциклопедия / Гл. ред. И.И. Мазур, А.Н. Чумаков. М., 2003.

ственно, интеграция была и в ледниковый период. Глобализация же началась в 90-х гг. XXв. Это ошибочное заключение. Если сам термин «глобализация» появился в 1980-х гг., следовательно, он уже отражал новое явление, в частности новый качественный этап в области интернационализации и интеграции мира под мощным воздействием начавшейся информационно-компьютерной революции. Таким образом, глобализация — это явление, подспудно развивавшееся со времени начального этапа информационной революции, но описанное в 1980-х гг.

Совершенно неверным представляется противопоставление интеграции и глобализации. Отметим, что «интеграции» в современном ее понимании не было и не могло быть в ледниковый период. Интеграция — это явление и процесс, имеющие свою точку отсчета. В частности, интеграция получила мощный импульс к развитию после окончания Второй мировой войны в условиях научно-технической революции, когда процесс переплетения производственно-финансовых связей различных стран, и прежде всего пограничных развитых стран, стал приобретать выраженный характер, обуславливающий необходимость их все большего сближения *через конкретную государственную политику каждого из участников интеграционного процесса и через объединенные коллективные усилия на базе созданных этими участниками органов надгосударственного управления интеграционным процессом.*

Глобализация как сложное, комплексное явление имеет, соответственно, и сложный состав, структуру, предполагает необходимость исследования на целом ряде иерархических уровней. Это экономическая глобализация, финансовая, информационная, культурная, политическая и т.д. Это и необычайно ускорившийся процесс взаимодействия природы и деятельности человека, вызывающий совершенно определенные, губительные для судеб цивилизации последствия. Все эти процессы, сопровождающие глобализацию, проявляются самым сложным образом. С одной стороны, наблюдаются необычайные возможности мирового сообщества решить множество проблем, в том числе порожденных самой современной цивилизацией, с другой — увеличение бедности и нищеты в мире, болезней, региональных военных конфликтов и т.д.

Сформулируем общее *определение глобализации'*, глобализация — это новое явление, качественно новый процесс интернационализации, происходящий в различных формах. Содержательной стороной и сущностью глобализации выступают следующие синтетические процессы:

- изменения в фундаментальной науке, естественнонаучной и технико-технологической областях — они и породили современные ин-

формационные технологии, ставшие материальной базой самого явления и процесса интернационализации;

- изменения в экономической области (производстве, торговле, финансах, сфере услуг и пр.);

- изменения в политике, культуре, социальной жизни общества и образе жизни (социология, этика, мораль), общении людей, мировоззрении и мышлении (философия и психология), общественных коммуникациях (СМИ), попытках наднационального регулирования разных сторон взаимодействия в глобальном общении (международное право).

Глобализация — это новый, высший этап в развитии производительных сил (или в развитии факторов производства), в процессах международного разделения труда и, соответственно, в интернационализации производства и капитала. Глобализация оказывает самое непосредственное воздействие на мировые и региональные интеграционные процессы, в одних случаях — позитивные (ускоряя объединительный процесс), в других — разрушительные (предлагая облегченные «альтернативы»).

*Определение экономической глобализации.* Экономическая глобализация — это процесс, содержательной стороной и сущностью которого является современный этап интернационализации всех сфер финансово-экономической (хозяйственной) жизни мирового сообщества, ускоренное развитие универсальных факторов производства и интенсификация этих процессов на базе новейших информационных технологий, усиливших зависимость и взаимозависимость национальных финансово-экономических систем. В более кратком определении экономическая глобализация рассматривается как современный этап интернационализации всех сфер хозяйственной жизни на базе новейших информационных технологий и коммуникаций<sup>1</sup>.

Наиболее сильно интернационализированным звеном в экономической глобализации выступает международная финансовая система как подсистема мировой экономической системы (мировой экономики, международных экономических отношений).

*Понятие «финансовая глобализация».* Говоря о финансовой глобализации как составной части экономической глобализации, исследователи, однако, не дали до сих пор четкого ее определения (как и самой экономической глобализации). Для одних она ассоциируется с хаотической ситуацией и чрезмерной свободой, данной рынку и спекуляции. Другие, наоборот, утверждают, что нет оснований считать,

<sup>1</sup> См.: Энциклопедия: Глобалистика.

что частные рынки капиталов функционируют плохо. Третьи исходят из того положения, что с «80-х годов происходит становление новой конфигурации мировой экономики, когда на первый план выдвигаются финансовые вопросы и механизмы их регулирования: переход от регулируемой государствами системы к системе, направляемой рынками»<sup>1</sup>. Но все сходится в одном: процесс финансовой глобализации сопровождается международной денежной и финансовой нестабильностью. Это представляется главной характерной чертой финансовой глобализации.

*Определение финансовой глобализации.* Финансовая глобализация — это часть общей экономической глобализации, суть которой состоит в усилении связей и взаимосвязей между финансовыми секторами национальных экономик, финансовыми центрами в системе мировой экономики, международными финансовыми учреждениями.

Финансовая глобализация — это новый качественный этап интернационализации всей мировой финансовой системы на базе новейших информационных технологий. Финансовая глобализация — наиболее динамичная подсистема в экономической глобализации.

Оценивая позитивно процесс глобализации финансовых потоков, некоторые исследователи утверждают, что появляются возможности для индивидуальных предпринимателей защитить себя от риска неожиданных и резких изменений курсов валют и ставок процента; быстро приспособиться к финансовым шокам, возникающим в результате, например, нефтяных кризисов; гарантировать определенную дисциплину в экономическом поведении, препятствуя проведению правительствами инфляционной политики и политики наращивания финансовой задолженности. В результате, когда во всем мире действуют базовые капиталистические отношения, государства вынуждены осуществлять более разумную экономическую политику. Соответственно, формируется общая тенденция упорядочения движения финансовых потоков в мировой экономике.

Но это чисто гипотетические суждения, которые формулируются на базе общего развития процессов глобализации. Позитивные следствия могут не обнаружить своего присутствия и тем более не реализоваться. Скорее всего, глобализация в области финансовых потоков может привести к разрушительным процессам, поскольку появились факторы, обуславливающие мгновенный перенос кризиса, возникшего в одной стране, на всю мировую экономику или крупные регионы мира. Существующий уровень мировых рыночных механизмов

<sup>1</sup> Там же.

крайне несовершенен и нестабилен и не может выполнять роль глобального регулятора, поскольку спекулятивные методы действия рыночных игроков — это свойство рынка как такового и агентов на нем. Более того, наднациональные методы регулирования финансовых потоков не адекватны возможностям влиять на них носителям глобализации (ТНК, ТНБ, государства, международные финансовые организации, крупные индивидуальные предприниматели-финансисты, даже отдельные крупные банки и т.д.), действия которых могут свергнуть страну или группу стран в финансовый хаос.

### 1.7. Особенности и факторы мировой экономики и международных экономических отношений начала XXI столетия

*Первая особенность.* Мировая экономика не является самостоятельным субъектом отношений, поскольку не существует мирового государства, мирового правительства как носителя мирового государственного суверенитета. Соответственно, когда мы говорим о мировой экономике как явлении и как объекте познания, мы имеем в виду сложную совокупность национальных экономических систем и иных подсистем, действующих на разных иерархических уровнях. Соответственно, на уровне мировой экономики нет адекватного *суверенного* субъекта, каким является национальное государство с его национальной экономической системой. На протяжении многих столетий мировое сообщество, убедившись в необходимости соблюдать *определенные правила экономического поведения странами* (во избежание хаоса в системе мировой экономики и международных экономических отношений), *выработало таковые и придало им императивный характер. Они приобретают силу в основном двумя способами: либо через утверждение национального законодательного органа, либо через подписание международных договоров и соглашений, которые могут утверждаться или не утверждаться соответствующим законодательным органом, но юридическую силу приобретают.*

*Вторая особенность.* Процесс стремительного переплетения хозяйственных связей между странами, начавшийся со времен Великих географических открытий, необычайно ускорился после Второй мировой войны. По мере быстрого роста группы развитых стран укреплялись торгово-экономические и финансовые связи и взаимосвязи между ними, усиливались взаимные потоки инвестиций, трудовые миграции, туристические и деловые перемещения большого числа людей и т.д. Эти быстро развивавшиеся связи требовали формирова-

мий сложных механизмов их упорядочения (регулирования), что не представлялось возможным в масштабах мировой экономики. В рамках действующих универсальных международных организаций, таких, как ГАТТ—ВТО, Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международный валютный фонд (МВФ), других международных учреждений, в том числе в составе ООН, эти задачи невозможно было решить. Нерешаемость указанных задач, как представляется, в значительной степени объясняется и тем обстоятельством, что в их реальном решении *вчера* (но уже не *сегодня*!) не было потребности: интенсивные межстрановые связи развивались (развиваются) *не равномерно, а на региональной основе — в Западной Европе, Америке, на Дальнем Востоке, Азии, Африке, Латинской Америке*. К середине 1990-х гг. вся мировая экономика состояла из *региональных интеграционных образований (блоков) разного уровня и разной степени* внутреннего правового регулирования.

*Третья особенность.* В конце 1990-х гг. — начале XXI в. обнаружилась *настоятельная необходимость глобального регулирования мировых экономических процессов, подведения нормативной базы под систему международных экономических отношений*. Об этом наглядно свидетельствовали финансовый кризис в Юго-Восточной Азии 1997 г., крушение финансовой и денежной системы России в августе 1998 г., бразильский кризис 1999 г. и мировой экономический кризис конца 2000—2001 г. Представляется, что неверно анализировать эти явления *в рамках традиционных подходов, увязывающих причины кризиса только с поведением инвесторов и пороками правительственной политики* (при всей убедительности такого подхода, например, к объяснению кризиса в России с беспрецедентно высокой плотностью ошибочных действий правительства). Мы не будем заниматься специальным анализом этой проблемы в данном разделе (такой анализ представлен на пространстве всей нашей книги), сошлемся лишь на вывод, к которому мы пришли на основе многолетних наблюдений: *современное состояние мировой экономики и международных экономических отношений, развивающиеся процессы и тернационализации хозяйственных связей, сложнейшие глобализационные процессы, готовые вырваться из-под контроля под натиском информационно-технологической революции, — все это требует нового уровня глобального финансово-экономического регулирования с развитыми элементами наднационального нормативного характера*.

Какими бы финансовыми возможностями ни обладал МВФ с его «надзорными функциями» и/или оказанием помощи в проведении экономической политики в отдельных странах, или МБРР, ставящий задачу борьбы с бедностью, эти организации попросту бессильны решить свои



уставные задачи, и, как показывает многолетний опыт, они ни на один шаг не приблизились к их решению. В то же время стало очевидно, что *финансовая глобализация как наиболее продвинутая сфера в области мировой экономики таит в себе грозную опасность опрокинуть всю мировую финансовую систему, а заодно и мировую экономику в случае сбоя в каком-нибудь региональном звене (это и засвидетельствовал кризис в странах Юго-Восточной Азии в 1997г.; вероятно, каждый последующий кризис окажется более сокрушительным по своим последствиям)*. Сбой же может быть спровоцирован разными субъектами МЭО, действующими в системе мировой экономики: национальными правительствами, крупными ТНК, ТНБ, банкирами — международными игроками или даже некими радикальными группами, возможно, нелегального свойства. Такое развитие событий, скорее всего, возможно в слабых странах, тем не менее способных в современных условиях *придать импульс самораскручивающейся кризисной спирали (в силу предельной взаимозависимости стран)*.

*Четвертая особенность.* Несмотря на очевидные успехи в преодолении извечной политики *протекционизма*, последняя продолжает процветать, сводя на нет результаты полувековой *торговой либерализации*. При этом частые обвинения в рецидивах протекционизма слабых стран или группы развивающихся стран совершенно некорректны. Многие процветающие страны в угоду «своим» корпорациям, не испытывая угрызений совести, с легкостью нарушают соглашения в рамках ВТО, подписанные этими странами, создавая тем самым опасные прецеденты. Авторы учебника проф. Т.А. Пугель и П.Х. Линдерт приводят пример крайне легкомысленного отношения (в сочетании с эгоизмом) к международному договору со стороны целой группы развитых стран. Этот пример выразителен в силу того, что речь идет о самом простом продукте — банане. В конце 90-х гг. XX в. вокруг пресловутого банана развернулась крупная торговая война между Евросоюзом и США, в которую оказались втянутыми страны Латинской Америки и Африки<sup>1</sup>. Суть конфликта состояла в том, что Евросоюз реанимировал в конце 1990-х гг. протекционистские меры (введя тарифы и квоты) на импорт бананов из-за пределов Союза, возродив систему протекционизма, существовавшую еще во времена колониализма. Это было выгодно для ряда центральноамериканских государств и африканских стран, которые предоставили Евросоюзу право беспопышлинного доступа на свои рынки. Но это противоречило интересам американских корпораций, которые вели «банановые операции» в Эквадоре, и некоторых стран Карибского бассейна. США, в свою очередь, предприня-

<sup>1</sup> См.: Пугель Т.А., Линдерт П.Х. Международная экономика: Учебник. М., 2003. С. 13.

ли меры по блокированию доступа на американский рынок готовой одежды из этих стран, а также целый ряд других действий. Поскольку нарушение правил ВТО было очевидным, эта организация потребовала отменить протекционистские меры ЕС.

Этот пример иллюстрирует особую чувствительность мирового рынка по отношению к *любому, даже простейшему, продукту, который становится товаром на мировых рынках, когда в конфликт вовлекаются десятки стран мира чуть ли не на всех континентах*. Пример еще раз подтверждает верность предыдущего вывода.

*Пятая особенность.* Все послевоенные десятилетия, приблизительно с середины 1960-х гг., мировая капиталистическая экономика имела три центра. Вместе с экономикой СССР и европейских социалистических стран мировая экономика в своей основе концентрировалась в рамках четырех экономических центров силы. После распада СССР и деиндустриализации России и других новых стран экономическая мощь мира почти на всем протяжении 1990-х гг. была представлена «триадой»: Северная Америка — Западная Европа — Япония. Конец 90-х гг. XX в. — начало XXI в. характеризуется трансформацией этой особенности: *указанная «триада» превращается в центр четырех сил благодаря экономической мощи Китая*. Эта страна уже стала реальным экономическим центром в мировой экономике по всем главным макроэкономическим показателям.

*Шестая особенность.* Новейшей особенностью следует считать всевозрастающий уровень связи мировой экономики с *политикой*. Политика всегда присутствовала в экономике, но целый ряд новых факторов обуславливает рост значения международных политических отношений в мировой экономике. Это и указанная выше растущая уязвимость мировой экономики от «случайных», внешне кажущихся малозначительными локальных воздействий на нее, в том числе террористических акций, стихийных бедствий и болезней (*например, атипичная пневмония SARS чуть не спровоцировала сильнейший кризис экономики целой группы азиатских стран в начале XXI в.; «птичий грипп» подрывает целую отрасль пищевой промышленности и индустрию туризма во многих странах, не говоря уже об угрозе здоровью населения*). Усиление геополитической нестабильности и неопределенности повышает уровень риска и воздействия на поведенческие мотивы стратегических инвесторов, что неизбежно сказывается на динамике глобального делового цикла, способствует ее прерывистости даже на фазе подъема. Рискованный характер приобретают не только вероятные действия некоторых правительств или радикальных групп, но в не меньшей степени и действия сильных участников международных политических отношений. По-

следние, располагая мощными вооруженными силами, часто неразумно используют эти возможности и тем самым усиливают региональную, геополитическую и глобальную нестабильность. При этом дискредитируются одновременно политико-культурные ценности и ориентации той части мира, которая могла бы действительно стать лидером современной цивилизации и обеспечить достойную жизнь всем народам, но по всем признакам это дело далекого будущего.

В данном контексте следует рассматривать и разрушительный характер продолжающейся гонки вооружений, бездумно проводимой развитыми странами (и некоторыми другими). По существу, они навязывают непроизводительные затраты бедным странам, которым не хватает средств для решения обостряющихся социально-экономических проблем.

*Кризис глобального неолиберализма.* Теория и практика глобального неолиберализма в форме международного монетаризма потерпела крах вместе с азиатским кризисом 1997 г., что стало ясно в ходе мирового кризиса 2000—2001 гг. Для целого ряда экономистов-теоретиков было очевидно, что неолиберальная классическая доктрина, показавшая свою ограниченность еще в условиях развития мировой экономики, торговли и финансов XIX в. и естественным путем уступившая свое место другим доктринальным направлениям, не может снова стать неким универсальным экономическим учением, спасающим мир от циклов и кризисов.

Точно так же, как в начале 1970-х гг. обнаружилась ограниченность кейнсианских подходов в воздействии на глубину спада, так на всем протяжении 1990-х гг. монетарные сценарии давали сбои. Неспособность монетарных рецептов оказывать позитивное воздействие на движение экономического цикла была «перекрыта» одной исторической случайностью, своего рода глобальным феноменом — *разрушением мирового социализма, распадом СССР, переходом всех новых образовавшихся государств на модель капиталистического развития*. Эта историческая случайность совпала с крахом глобального монетаризма, однако его идеологи и теоретики, имевшие сильные позиции в сфере политики западных держав, использовали уникальную ситуацию в мире для придания «нового дыхания» отжившим свое теориям. Так же как и кейнсианство, исчерпавшее свой позитивный потенциал, умирающие монетарные концепции были использованы в трансформационном процессе в странах Восточной Европы и в наиболее полной форме в России, где они потерпели окончательный крах вместе с экономикой России. Этот результат был очевиден и для некоторых экономистов-теоретиков в самой России, о чем они неоднократно публично говорили в те времена. Однако понадобилось чуть ли не целое десятилетие,

чтобы и американские, и другие экономисты признали несостоятельность как самих реформ, проводившихся на основе монетарных концепций, так и ограниченность последних в новых условиях.

*Подходы к определению перспектив международного экономического развития в контексте глобализации мира.* Один из подходов исходит из следующей предпосылки: развитый Запад — это сравнительно стабильный центр, по отношению к которому Восток и Юг определяются как беспокойные, зависимые и соперничающие периферийные территории. Соответственно, стабильный центр должен выступить в роли патрона нестабильной периферии... Ситуация усугубляется тем, что в постсоциалистическом мире отношения Восток—Запад стали больше напоминать прошлые отношения Север—Юг, ибо вдруг обнаружились те же проблемы: экономическая отсталость, необходимость помощи, противоречия миграции, политическая нестабильность, непрерывные региональные конфликты. В этих условиях считается, что ведущие страны мира «не могут» выбрать иного пути их решения, кроме «интеграции и вмешательства». Все это, утверждают некоторые теоретики, не чудодейственные средства, но такова реальность. В условиях, когда окружающий нас мир все меньше поддается контролю, мы можем позволить себе роскошь отгородиться от него и бросить его на произвол судьбы. Конец устойчивых равновесий должен также означать конец международной «свободы действий» — вот кредо прагматичных сил в мире, своего рода ответ на новые вызовы времени.

Уже в этих суждениях обосновывается необходимость «ограничительного» воздействия мирового сообщества на слабые страны, которые испытывают огромные трудности, — и такое «воздействие» мир испытывает сегодня. В этот ряд «поставлена» и проблема «международного терроризма», вольно излагаемая в отрыве от тех социально-экономических и политических факторов, которые в определяющей степени повлияли на рождение этой «темы» вообще.

Но какими могут быть «ограничения свободы действий отдельных стран»? В какой степени будут «ограничиваться государства» и какие именно государства? По-видимому, речь идет о большом массиве бедных стран, не являющихся участниками военно-политических альянсов, или о тех странах, которые пытаются проводить самостоятельную политику, имеют свой голос и выражают собственное мнение о важных вопросах международной политики и международных экономических отношений.

Не будут ли оказывать такие «ограничения» или даже попытка их введения угнетающее влияние на мировое экономическое равновесие? Каким может и должен быть механизм международно-правовых дей-

ствий на те или иные ограничения? Здесь возникает множество сложных вопросов, ответов на которые пока нет. Ясно одно: мир находится на пороге нового этапа развития, точные направления и отсчет которого все еще не выявлены, хотя общие тенденции, порожаемые глобализацией и конвергенцией, определены и описаны.

*Действие общетиповых тенденций.* Сильнейшее воздействие на общее состояние глобальной системы МЭО, их локальные и отраслевые подсистемы оказывают следующие разноуровневые универсальные факторы, процессы и события.

*Политические факторы:*

- Распад мировой социалистической системы политических отношений, появление множества новых государств, не до конца осознавших свою политико-культурную и этническую индивидуальность и определивших национально-государственные приоритеты как эффективные субъекты международного сообщества.

- Преодолены межсистемные политические противоречия, характеризовавшиеся ранее как «органические». Соответственно, появились предпосылки для формирования единой глобальной политической системы или международной политической системы (МПС) с новым типом отношений сотрудничества и регулирования.

- Нарушение мирового политического равновесия в связи с поглощением одной системой (капитализмом) другой (социализма) привело к мощному вбросу региональных конфликтных очагов в международный политический процесс: Азия (Афганистан), Балканы, Кавказ, Средний и Ближний Восток (Ирак). Все это происходило и происходит на фоне непрерывно нарастающего арабо-израильского военно-политического противостояния.

- Происходящие конфликты, однако, не являются объективно обусловленными, это скорее результат субъективных (неудачных) действий и политики наиболее влиятельных мировых держав и лидеров мирового сообщества.

- Ускоренное производство новых и новейших видов вооружений и средств ведения войны, гигантский рост продажи оружия, в том числе бедным странам, являются одним из мощных факторов взрывного развития современного международного терроризма и региональных вооруженных конфликтов. При этом наибольшую часть оружия продают прежде всего те страны, лидеры которых произносят гневные публичные речи о «вреде» международного терроризма.

*Экономические факторы:*

- Глобализация мировой экономики и международных экономических отношений, что особенно рельефно проявляется в глобализа-

ции мировой финансовой системы, порождающей ее крайнюю неустойчивость.

- Объективное доминирование международных экономических отношений, основанных на единых базовых принципах, преодоление органической конфликтности, появление факторов, способствующих снижению уровня противоречий в сфере экономических отношений государств.

- Усиление зависимости и взаимозависимости национальных экономик и экономической политики.

- Кризисное состояние международной экономической, торговой и финансовой систем как следствие функционирования соответствующих разноуровневых региональных и страновых подсистем.

- Непрерывно развивающийся процесс обострения энергосырьевой и продовольственной проблем.

- Усиление неравномерности в мировом развитии, усугубляющее разрыв между двумя десятками развитых государств и огромным числом бедных стран. Последствия такого иррационального развития мало исследуются в мировой экономической науке.

*Экологические факторы:*

- Обострение проблем окружающей среды, что оказывает сильнейшее влияние на все мировое развитие.

- Загрязнение атмосферы углекислотным газом.

- Вырубка тропических и сибирских лесов, загрязнение рек, водоемов, уничтожение естественного ландшафта.

- Актуализация проблемы питьевой воды.

*Цивилизационные факторы:*

- Преодоление межсистемных противоречий между странами, проявляющееся в признании смешанной экономики с присущей ей конкуренцией как главного фактора, обеспечивающего равновесие внутрихозяйственного развития. Однако бывшие межсистемные противоречия сменились противоречиями внутри этой системы (часто квалифицируемыми как цивилизационные противоречия).

- Усиление процессов конвергенции, основывающихся на универсальных экономических, культурных, моральных, правовых, гуманитарных ценностных ориентациях, признанных мировым сообществом. Одновременно активизируется дегуманистический, агрессивный потенциал радикальной части общества, выплескиваемый из среды наиболее развитых стран мира и разлагающий традиционно демократические, культурные и моральные ценности цивилизации.

- Нарастание элементов этнической и религиозной напряженности в отношениях как между некоторыми странами, так и внутри стран

как следствие определенных политических и даже военных акций со стороны некоторых крупных государств. Это представляет особую опасность в современных условиях, обозначивших новый этап взаимоотношений между бедными и процветающими странами, — последние часто склоняются к тому, чтобы не придавать должного значения появлению опасных тенденций до тех пор, пока они не приобретают разрушительный характер.

### **Резюме**

- Проблемы современной мировой экономики как предмета изучения довольно сложны, имеют «многоярусный» характер. Они требуют не только знаний конкретных экономических фактов и событий, но и умения выводить общие и локальные тенденции, анализировать сложные хозяйственные процессы. При этом исследование необходимо осуществлять на разных уровнях.

Первый уровень: *а) изучение и выявление глобальных экономических тенденций и трансформация ранее действовавших; б) изучение и анализ тенденций и процессов на континентально-региональном уровне (Европа, Азия, Африка, Северная Америка, Латинская Америка, Дальний Восток); в) субрегиональный уровень анализа.*

Второй уровень: *а) группа экономически развитых стран; б) развивающиеся страны; в) страны с переходной экономикой; г) отдельные страны.*

Третий уровень: *исследование группы стран, входящих в региональные интеграционные блоки и альянсы, а также тех стран, которые не входят ни в какие экономические интеграционные объединения.*

- Представленная работа подчинена научной логике и методологии. Ученые-классики уже в первых своих фундаментальных экономических исследованиях исходили из того факта, что первичными источниками прогресса являются земля, труд, капитал и технологии (факторы производства). Их развитие и движение, в том числе международные перемещения, определяют перечень основных проблем, рассмотренных здесь в их многообразии и единстве.

- Вопросы методологии предмета мировой экономики и МЭО, расширяющийся круг вопросов в его рамках неизбежно вовлекают в орбиту изучения проблематику современной глобализации, в частности собственно экономическую глобализацию и финансовый аспект экономической глобализации. Этим понятием даны соответствующие определения.

• Быстро развивающийся процесс глобализации оказывает воздействия на глобальную экономическую политику. Политика, выходящая за рамки одной страны, постепенно охватывает все более широкий круг проблем по сравнению с классической внешней политикой. Экономическая, научная, технологическая, энергетическая, транспортная, социальная политика, политика в области охраны окружающей среды и т.д. все более интернационализируются. В результате границы между внутренней и внешней политикой в условиях глобализации становятся все более расплывчатыми, внешнеполитические отношения стран претерпевают сильные изменения. К примеру, министерства иностранных дел стран постепенно утрачивают свою роль единственного представителя их внешнеполитических связей, поскольку министерства вынуждены постоянно координировать свою деятельность с соответствующими министерствами других стран и делиться с ними своим опытом, а часто и знаниями. Межгосударственные связи становятся такими же неизбежными и интенсивными, как и экономические связи, что является одним из качеств глобализации мира. Однако роль государства и его действия, характер его решений, подвергаясь сильнейшим изменениям в эпоху глобализации, в то же время не ведут к «сокращению» государственных функций. Глобализация требует от национальных государств усиления их взаимодействия друг с другом в решении не только международных задач, но и задач национального уровня.

### Контрольные вопросы

1. Основные категории мировой экономики и международных экономических отношений (МЭО). Почему существует множественность методологических подходов в определении предмета мировой экономики? В чем их единство и различие? Как происходила трансформация этих понятий в отечественной экономической науке после 1991 г.?

2. Структура мировой экономики и мирового рынка как предмет изучения. Определение (понятие) мировой экономики, мирового рынка. Противоречивые процессы динамики мирового рынка. Предметы изучения мировой экономики и МЭО: общее и особенности, их определение (понятие).

3. Объект изучения. Экономические системы в их взаимодействии: система экономики развитых стран; система экономики развивающихся стран; система экономики трансформирующихся стран; международные организации. Уровни изучения — иерархии. Иные пограничные предметы. Особая роль этики в процессе обучения.

4. Сущность предмета, новые теории. Предмет «Мировая экономика и международные экономические отношения». Новая школа — международная



политическая экономия. Теории, связанные с концепциями международных отношений: неореализм, неолиберализм, монетаризм. В чем их сущность с точки зрения теории МЭО?

5. Методология и методы. Как рассматривал Рене Декарт методы научного познания? «Четыре правила» Декарта. Какие методы применяются в анализе сложных экономических явлений и процессов?

6. Типы анализа мировой экономики и МЭО. Понятие глобальной целостности. Интернационализация, интеграция, глобализация и тенденция к плутократической концентрации богатства.

7. Международная политическая экономия: современные концепции. Какие концепции наиболее распространены в рамках международной политической экономии? Теория коллективного действия М. Олсона. Теория международных режимов и др. Неомарксистская политэкономия международных отношений — назовите основных современных теоретиков этого направления.

8. Современная мировая экономика — глобальная экономика. Как вы понимаете суть словосочетания «глобальная экономика»? Понятия «экономическая глобализация», «финансовая глобализация». Этапы глобализации.

9. Особенности и факторы мировой экономики и МЭО в первом десятилетии XXI в.

### Темы рефератов

1. Краткое описание сущности и понятий «мировая экономика», «международные экономические отношения».

2. Современные методы изучения мировых экономических процессов, применение их в практике международных организаций (МВФ, Всемирный банк, учреждения ООН).

3. Структура и строение мировой экономики.

4. Современные теории мировой экономики.

5. Международная политическая экономия; основные направления развития.

6. Почему мы называем современную мировую экономику глобальной экономикой?

7. Современная мировая экономика — смешанная экономика.

## ГЛАВА 2

### Система мировой экономики и международных экономических отношений

#### 2.1. Специфика взаимодействия национальных и интернациональных факторов развития

*Теоретический аспект. Особенности соединения национальной экономики с мировым хозяйством.* Внешнеэкономический сектор любого современного государства является составной частью всемирного хозяйства. Масштаб, характер этого сектора, его структура отражают уровень вовлеченности национального хозяйства во всемирное хозяйство, реализующееся через механизм всемирного рынка.

Системы и подсистемы всемирного хозяйства находятся в диалектически сложном взаимодействии и взаимовлиянии и так или иначе формируют мировую экономику (всемирное хозяйство), как уже было отмечено. Еще классический капиталистический способ производства перенес законы своего развития в рамках национальных границ на международный уровень, выбрасывая на мировой рынок большие массы разнообразных товаров, а также усиливая финансовые потоки. К 60—80-м гг. XIX в. мировой рынок стал быстро интернационализироваться, способствуя ускоренному развитию мирового производства.

С 1917 г. мировое хозяйство развивается в рамках двух экономических систем, искусственно противопоставленных друг другу. Соответственно, возникли и действовали отношения двух субъективно противостоящих способов производства, основанных на частной, смешанной или государственной форме собственности. Как составные части всемирного хозяйства они находились в диалектически сложном взаимодействии, что, однако, не препятствовало их более или менее активному сотрудничеству и определяло главный смысл и стержень самого понятия «всемирное хозяйство».

В 1990-х гг. и в первые годы XXI столетия положение качественно изменилось. Колоссальные изменения в геополитическом пространстве мира, приведшие к краху и развалу мировой социалистической системы, существенным образом преобразовали прежние отношения Восток—Запад—Юг—Север, создали политические предпосылки для установления их на новых, еще точно не определившихся началах. Эти отношения могут быть гармоничными, но могут и не быть таковыми, однозначный ответ здесь преждевременен, а формирующиеся ныне тенденции внушают определенную тревогу.

Известно, что развитие хозяйственного сотрудничества на международном уровне основывается, во-первых, на объективной необходимости международных экономических связей; во-вторых, на взаимной заинтересованности в их развитии; в-третьих, на базе организационных и юридических механизмов, позволяющих реализовать соответствующие связи. Без таких базовых элементов не может быть полноценного международного хозяйственного сотрудничества. Вместе с тем следует учитывать, что интернационализация хозяйственной жизни многократно усилилась благодаря технологической революции, гигантскому обобществлению производства, происшедшему в последние десятилетия. Внешняя торговля, товарообмен дополняются новыми и новейшими формами экономических и финансовых связей. Но законы, обуславливающие углубление транснациональных интеграционных процессов, не действуют автоматически. Более того, если политическими и административными действиями не устранять заслоны на их пути, они будут постепенно «угасать», создавая хаос в мировом и национальных хозяйствах.

Каждая из национальных хозяйственных систем стремится к такому обмену, к такой организации связей на внешних рынках, которые предполагают наибольшие для них выгоды. А это принципиально возможно, во-первых, лишь при обмене готовыми изделиями, в производство которых вложен труд квалифицированных рабочих, ученых, инженеров; во-вторых, на основе действия закона спроса и предложения и ценовой конкуренции на мировом рынке.

Очевидно и то, что чем интенсивнее развиваются внешние экономические связи стран, тем в большей мере укрепляются сами основы их международного сотрудничества и в других сферах. Но эта формула далеко не полная, важно качество этих связей: если одна страна осуществляет крупномасштабные поставки сырья и энергоносителей, а другая в обмен предоставляет готовые изделия, то независимо от масштабов этих связей страны не могут гармонично развиваться, так как имеют неравноправную базу, рыночные законы отступают перед такой

ситуаций. Императивно необходимым элементом выступает разумная национальная и международная экономическая политика в целях решения такого рода задач. В противном случае возникшие противоречия не только не исчезнут «сами по себе», но будут углубляться, порождая напряженность.

## 2.2. Информационно-технологическая революция

*Особенности воздействия.* Рассмотрим фактор влияния современной информационно-технологической революции на систему МЭО и ее подсистемы. Он оказывает сложное, противоречивое воздействие, которое на начальных этапах не всегда и не сразу ведет к качественно-му преобразованию сложившегося производственного аппарата и используемых технологий. Даже существенные изменения многих технологических процессов не меняли эволюционного характера развития производства, которое преимущественно основывалось на использовании экстенсивных источников роста. Так, реализация новейших научно-технических достижений в одних областях сопровождалась расширением использования экстенсивных факторов производства в других, например ростом энергоемкости, численности работников и т.п. При этом использование науки и техники всегда является предметом особой заботы государства.

В ведущих отраслях производства, как и десятки лет назад, существуют традиционные, хотя и усовершенствованные, технологии и применяются, к примеру, те же самые конструкционные материалы и энергоносители. Развитие шло в основном по пути наращивания единичной мощности агрегатов, технологических линий, транспортных средств, увеличения массы перерабатываемых (или перемещаемых в единицу времени) первичного сырья и полуфабрикатов, т.е. прежде всего достигалась задача роста производительности труда.

Технологическая революция на первых порах не сталкивалась с жесткими ограничениями природных и трудовых ресурсов. Она не только содействовала преодолению преимущественно экстенсивного роста в масштабах национального хозяйства, но и ускоряла этот рост. Потенциально более эффективные, чем используемые, технологические решения часто не выходили за пределы НИИ и опытных производств. Сохранялась сильная инерция экстенсивного развития, препятствовавшая органичному синтезу науки и производства. Но не только это препятствовало полноценному развертыванию технологической революции. Причина заключалась и во внутренней логике но-

вых технологических решений, которые должны были реально показать свою доступность, универсальность и пройти этап развертывания в целостные системы информационно-технических средств, что требовало повсеместного внедрения новой техники и технологий и огромных финансовых вложений. Вот что являлось истинной причиной блокирования практического применения новых технологий в предыдущие десятилетия. Необходимо было, во-первых, чтобы основной «инвестиционный капитал» — доллары — «подешевел» и, во-вторых, чтобы в ведущих индустриальных странах корпорации достигли такой мощи, на основе которой они могли бы решать любые задачи в области масштабных инвестиционных проектов. Такой момент настал к началу 80-х гг. XX столетия.

В настоящее время электронно-вычислительная техника развилась в гигантские целостные системы, в которые наряду с большими ЭВМ входят мини-ЭВМ и комплекс микропроцессорных устройств. В таких условиях существенные, но все же частичные усовершенствования старых технологий привели к формированию «ресурсопотребляющей» модели экономического развития. Она вызвала к жизни адекватную модель международного разделения труда, которая концентрирует в центрах перерабатывающей промышленности огромные массы сырья и топлива. Это неизбежно вызвало серьезные экологические проблемы глобального масштаба, что было специально подчеркнуто еще на Всемирной конференции по окружающей среде в Рио-де-Жанейро в июне 1992 г.

Сужение источников экстенсивного роста, нарастание ресурсных ограничений способствовали изменению технического развития. Сложившиеся объективные условия для преобразования на новой технологической основе не только отдельных отраслей, но и производственного аппарата стран в целом. Все более остро ощущается необходимость коренной перестройки производства, затрагивающей весь комплекс направлений развития. Быстрое развитие электронно-вычислительной техники с использованием микропроцессоров дает возможность соединить рабочие машины с электроникой. Это, в свою очередь, ведет к возникновению нового поколения обрабатывающей техники. Следующий этап — переход на ресурсо- и энергосберегающие технологии; повышение роли нетрадиционных источников энергии; использование новых конструкционных материалов; революция в области информатики; достижения биологии и др. Причем существенным показателем возникновения новых явлений в производстве выступают изменения в состоянии экономики и торговли. Наиболее отчетливо они проявляются в резком замедлении темпов роста миро-

мой торговли в 1980—1990 и 2000—2004 гг., в то время как в предыдущие десятилетия она развивалась ускоренными темпами по сравнению с ростом валового национального продукта. Это качественно новая тенденция, перешедшая в XXI век.

*Радикальная модернизация индустриальной базы.* Мир является свидетелем начала процесса радикальной модернизации индустриальной базы всего мирового хозяйства на основе электроники, информатики, средств связи, новых материалов. Это, очевидно, и есть основные элементы экономической инфраструктуры нового века. Странам, осуществляющим переход от одной системы к другой, находящимся в тисках непрерывного и многолетнего кризиса, важно осознать эти тенденции, чтобы не отстать на многие десятилетия, а точнее, навсегда. В сложившейся ситуации развитие высокотехнологических отраслей не увеличивает разрывов между развитыми, восточноевропейскими и развивающимися странами (как их недавно было принято считать). Новое качество приобретают формы и характер связей этих стран, в частности, в области прямого инвестирования. В развивающихся странах распространение получают уже не только прямые инвестиции, связанные с использованием дешевой рабочей силы, но и экспорт оборудования, материалов, что способствует подъему производительности местных фирм с высоким инновационным потенциалом и установлению с ними партнерских отношений (совместные предприятия, производственная кооперация, субподрядные связи и т.д.).

Развитие высоких технологий принципиально преобразует характер межфирменных связей не только в секторе развитой экономики мира, но и на уровне всего мирового хозяйства. Дело в том, что для передовых фирм необходим широкий круг потребителей и партнеров, способных воспринять и освоить высокие технологии, которые охватывали бы всю периферию индустриальных стран. Формирование таких связей требует крупномасштабных технологических трансфертов, распространения необходимой информации при повышении технологического уровня производителей этих стран.

Иными словами, высокие технологии диктуют необходимость образования международных партнеров, все участники которых подготовлены к работе с такими технологиями.

Экономический рост в развивающихся странах свидетельствует о том, что традиционная дихотомия «центр—периферия» размывается. Налицо непрерывный процесс последовательного прохождения определенных фаз экономического развития высокоиндустриальными странами. Этот процесс деформируется при столкновении с неадек-

ватной производственной ситуацией в странах с переходной экономикой, что характерно для развивающихся регионов Евразии.

Современные информационные технологии используются для мгновенной концентрации и перевода огромных финансовых ресурсов из одного финансового центра в другой, в результате чего создаются непрогнозируемые ситуации и экономический мир (слабые подсистемы мировой экономики) подвергается опасностям и кризисам. Они же подталкивают процесс быстрого укрупнения ТНК, которые по своей мощи превосходят финансы большинства стран, входящих в ООН. В этом и сила, и слабость современной мировой экономики, и ее качественное отличие от мировой экономики прошлого этапа развития. Эти противоречия, соответственно, накладываются на МЭО.

Интернет-технологии уже стали не только неотъемлемой стороной в изучении мировой финансовой конъюнктуры и принятия инвестиционных решений, но и мощным фактором, непосредственно воздействующим на мировую экономику и ее отдельные сегменты, в том числе на различные торговые операции.

### 2.3. Международное разделение труда и мировая экономика

*Воздействие процессов международного разделения труда (МРТ).* Мировая экономика находится под мощным воздействием МРТ. Это воздействие имеет вполне объективный характер. Все страны мира так или иначе включены в международное разделение труда. Его расширения и углубления требуют производительные силы, испытывающие мощное воздействие технологической революции, волнами накатывающейся на мир. Это во многом являлось и ранее основой развития взаимных экономических связей различных государств независимо от их социального устройства. Однако общие материальные предпосылки, благоприятствующие развитию связей и взаимосвязей, не следует принимать за нечто, действующее автоматически. Препятствий на этом пути достаточно, и прежде всего в сфере политики, определяющей характер международных экономических отношений. Именно политические импульсы помимо конкретных экономических интересов наполняют реальным содержанием систему мировой экономики и МЭО — *международное сотрудничество и регулирование*.

Исторически, по мере развития капитализма и превращения его во всемирную систему, складывалось международное разделение труда.

На такое разделение влияли исторические и географические факторы, наличие тех или иных природных ресурсов, состояние производительных сил, в том числе и таких, как уровень образования, науки и культуры и т.д.

Основой МРТ является, однако, объективная необходимость международной специализации и кооперирования между разными странами в процессе их экономического взаимодействия, когда страна производит те виды товарной продукции, которые выгодно выпускать в данной стране с точки зрения общественно необходимых затрат.

*Содержание МРТ* Основное содержание МРТ заключается в обособлении и специализации различных видов трудовой деятельности, их взаимодополнении и взаимодействии. МРТ — это высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, которое исходит из устойчивой, экономически выгодной специализации производства отдельных стран на разных видах продукции и ведет к взаимному обмену результатами производства.

*Сущность МРТ* проявляется в единстве двух процессов производства — его расчленения и объединения. Единый производственный процесс, во-первых, распадается на относительно самостоятельные и обособленные друг от друга фазы, концентрирующиеся по отдельным стадиям производства и на определенной территории, в отдельных странах; во-вторых, одновременно диктует необходимость объединения обособившихся производств и территориально-производственных комплексов, установление взаимодействия стран, участвующих в МРТ.

Таким образом, *МРТ — это высшая ступень развития общественно-территориального разделения труда между странами, которое исходит из устойчивой, экономически выгодной специализации производства на отраслевой и региональной базе.*

Разумеется, зрелые формы Л/РГ дополняются отраслевым (видовым) разделением труда, поскольку одного территориально-географического аспекта, каким бы он ни был благоприятным, недостаточно для полноценных форм МРТ. Наглядный пример — развивающиеся страны или страны с переходной экономикой, в которых отсталые производственные структуры (и инфраструктуры) не позволяют участвовать в наиболее выгодных формах МРТ и обрекают их играть роль «дополнительных звеньев» ведущих капиталистических держав, направлять в их центры всё растущие потоки стратегического сырья. Такое ущербное участие в МРТ закрепляет подчиненное положение



стран, в частности России, что усложняет структурную перестройку экономики, настоятельно необходимую для обеспечения экономического роста и сбалансированного развития экономики. Соответственно, локальные формы МЭО, развивающиеся на таком «ущербном» участке в МРТ, обладают «ущербными» органическими свойствами; отсюда — рост противоречий во взаимодействии разноуровневых (с точки зрения «технологически зрелой») носителей МЭО.

**Виды разделения труда.** Как известно, общественное разделение труда бывает трех видов:

- общее, или разделение труда между крупными сферами материального производства (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь и т.д.);
- частное, или разделение труда внутри указанных крупных сфер (машиностроение, приборостроение и другие отрасли промышленности; животноводство, растениеводство и прочие отрасли сельского хозяйства);
- единичное, или разделение труда внутри одного предприятия, на котором создается законченная продукция. Понятие «предприятие» в данном случае трактуется в широком смысле — имеются в виду специализированные предприятия, на которых изготавливаются элементы, например, сложной машины (готовый товар). Соответственно, с точки зрения глобального анализа в области мировой экономики мы сталкиваемся с тремя видами МРТ:

- международным общим разделением труда;
- международным частным разделением труда;
- международным единичным разделением труда.

**Типы разделения труда.** С точки зрения территориального аспекта принято выделять два типа разделения труда:

- межрегиональный (в данном случае речь идет о регионах одной страны);
- интернациональный как высшая форма (ступень) развития общественно-территориального разделения труда между странами, позволяющая осуществить концентрацию труда определенной продукции в определенных странах.

**Воздействие МРТ на факторы производства.** МРТ непосредственно воздействует на факторы производства. Исторически это было связано со средой обитания человека. В одних странах и территориях племена могли успешно выжить в силу наличия плодородных земель, близости водных артерий, чтобы совершать дальние путешествия, наличия лесов или тростника, из которых можно строить большие лодки (суда), и т.д. В других случаях природные условия не позволяли ди-

малым сообществам людей, и они исчезали. Однако МРТ не сводится исключительно к природно-климатическим и почвенным условиям, иначе вполне можно допустить, что «страны Африки специализируются в числе прочего на производстве тропических фруктов, а страны Северной Европы — на ловле северных сортов рыбы, которую сами и потребляют»<sup>1</sup>.

Естественные факторы имели исключительное значение в разделении труда на низших стадиях человеческого развития — на скотоводческие и земледельческие племена или племена, специализировавшиеся на промысле рыбы либо лесного зверя, и т.д. Эти факторы играют важную роль и в развитии современных национальных экономик. Но определяющая роль принадлежит уже другим факторам, связанным с интеллектуальным трудом, который породил современное высокотехнологическое производство, резко увеличил производительность труда и эффективность производства.

Отметим, что соревнование в этих областях, или конкуренцию, СССР проиграл США и другим развитым капиталистическим странам в силу неверного определения приоритетов в экономической политике, «перегрузки» национального производства сегментами военно-промышленного производства, являющегося в собственно экономическом смысле не чем иным, как уничтожением ресурсов, а также в силу утраты морального авторитета системы через акции подавления «пражской весны» 1968 г. и бездумной войны в Афганистане (отвлечение ресурсов). В результате уже с начала 1980-х гг. в экономике СССР наметились ощутимые процессы деградации производительных сил (факторов производства), в том числе непрерывное снижение производительности труда и эффективности производства, ухудшение материального положения населения, перебои с продовольствием. Дополнительным (внешним) фактором стало катастрофическое падение цен на нефть на мировых рынках, что сильнее всего отразилось на всей экономике СССР (объем экспорта нефти достигал почти 300 млн т в год).

Таким образом, важнейшим является процесс МРТ, который базируется на повышении экономической эффективности производства различных товаров и услуг. Это одновременно предполагает и его успешную последующую кооперацию в развитых формах. Национальная кооперация производства такого рода позволяет стране успешно осуществлять разные формы (и типы) интернациональной специализации и использовать их для целей развития.

<sup>1</sup> Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. 4. 1. М., 1997. С. 25.

#### 2.4. Международная специализация и кооперирование производства: сущность и формы

**Понятие.** Международная специализация и кооперация производства — взаимосвязанные явления, хотя само понятие «международное разделение труда» — более широкая экономическая категория, составляющая базу международной кооперации и специализации как его основных форм. Международное кооперирование основывается на специализации производства, отражающей одновременно две стороны МРТ.

**Содержание, характер и направления развития МРТ.** Международное кооперирование и международная специализация как основные формы МРТ определяют его содержание. Оно включает:

- *международное разделение труда* — разделение труда между странами в определенных количественных и качественных пропорциях (соотношениях), опосредствованное обменом между ними товарами и услугами;

- *международную специализацию производства (МСП)* — форму разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства и обобществления труда в мире происходит на базе дифференциации национальных производств, выделения в самостоятельные технологические процессы, в отдельные отрасли и сферы производства выпуска однородных продуктов труда, превышающих внутренние потребности.

Такое разделение и развитие вызывает непрерывный рост элементов взаимозависимости и взаимодополняемости национальных экономических систем, их взаимное переплетение и взаимопроникновение, отражается на росте процессов интенсификации обмена товарами, услугами, научно-техническими знаниями и опытом.

МСП развивается в двух главных направлениях — производственном и территориальном. Производственное направление подразделяется, в свою очередь, на следующие виды:

- межотраслевую специализацию;
- внутриотраслевую специализацию;
- специализацию отдельных фирм и предприятий.

Территориальный аспект МСП предполагает специализацию:

- отдельных стран;
- групп стран;
- регионов.

При этом речь идет об их специализации на производстве определенных продуктов (их частей, компонентов) для мирового рынка в целом. Основными формами МСП являются предметная (изготовление

готовых изделий), подетальная (производство частей, компонентов изделий) или выполнение отдельных производственных операций (сборка изделий, сварка и т.п.).

Ясно, что не все национальные отрасли (и сферы) производства принимают одинаковое участие в МСП. Речь идет о динамично развивающихся современных передовых фирмах и компаниях либо о сырьевых отраслях (нефть, газ, металлические руды и их полуфабрикаты, лес и лесоматериалы и т.п.). Высокая доля экспорта (удельный вес) в общем производстве — это отличительная черта экспортоориентированных отраслей и сфер народного хозяйства отдельной страны.

Показателем уровня международной специализации отрасли служит коэффициент относительной экспортной специализации ( $K_{\text{озс}}$ ). Он определяется по следующей формуле:

$$K_{\text{озс}} = \frac{\mathcal{E}_o}{\mathcal{E}_m},$$

где  $\mathcal{E}_o$  — удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны;  $\mathcal{E}_m$  — удельный вес товара (товаров-аналогов) в мировом экспорте.

С помощью этого коэффициента определяется номенклатура товарной массы и отраслей, которые являются специализированными в международном отношении для конкретной страны. Хотя нельзя говорить об абсолютной точности формулы, тем не менее она позволяет выявить общие параметры экспортной направленности национальной экономики в отраслевом разрезе.

Понятие «экспортная квота» определяет степень ориентированности промышленности (отрасли) страны на внешние рынки. Рост экспортной квоты в производстве свидетельствует об интенсификации международных торгово-экономических связей и повышении конкурентоспособности, кооперации и специализации соответствующих отраслей и сфер национальных экономик в международных хозяйственных связях.

В Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) принято рассчитывать коэффициент сравнительных преимуществ экспорта  $i$ -го товара  $у$ -й страной по формуле

$$K_{\text{сп}} = 100 \cdot \frac{X_{ij}}{X_i} \bigg/ \frac{X_{imj}}{X_{im}},$$

где  $X$  — экспорт;  $im$  — готовые товары.

Формула выводится путем сравнения удельного веса экспорта товара  $i$  страной  $j$  в общем объеме экспорта товара стран ОЭСР с удель-

ным весом экспорта готовых изделий страны в общем экспорте готовых изделий из стран ОЭСР. Если удельный вес данного товара в общем экспорте этого товара из стран ОЭСР больше, чем доля экспорта готовых изделий этой страны в общем экспорте готовых изделий из стран ОЭСР, такая страна имеет сравнительные преимущества.

## 2.5. Международная производственная кооперация

*Общая характеристика.* Кооперация и конкуренция, формируя сложное, противоречивое единство, пронизывают всю деятельность хозяйствующих единиц в системе мирового рынка. На основе растущих процессов МРТ, специализации и кооперации расширяется международная производственная кооперация (МПК) между разными хозяйствующими агентами мирового рынка. МПК — это объективное следствие, результат технологической революции, которая кардинально изменила само понятие «предприятие» — как главное и первичное звено, ячейка производства. Произошли выделение из состава промышленных предприятий отдельных стадий технологического процесса, выпуска частей и элементов конечного продукта и последующая их передача связанным между собой предприятиям, что означало новый качественный этап в развитии разделения труда.

В результате сотни взаимосвязанных технологических предприятий (фирм) порой выпускают в разных странах одно и то же изделие. А это предполагает наличие огромного числа производственных, технических, финансовых, научных, организационных, правовых и прочих связей между ними, пронизывающих мировую экономику.

*Формы МПК.* Как правило, выделяют и подвергают анализу следующие главные формы МПК:

- международную (в том числе транснациональную) и внутригосударственную или национальную (меж- и внутрифирменную, особенно в рамках корпоративных союзов);
- много- (связанную с диверсификацией деятельности хозяйствующих субъектов), внутри- и суботраслевую;
- межотраслевую (главным образом изготовление промежуточной продукции, используемой в производстве предприятиями разных отраслей и конгломератами, а также реализуемой на свободном рынке в качестве комплектующих и запасных частей);
- научно-техническую и производственно-технологическую;
- сбытовую и сервисную, а также по оказанию услуг производственного назначения, прежде всего инжиниринговых;

• научно-производственную, охватывающую весь инновационно-воспроизводственный процесс или большую часть его стадий.

Приведенная систематизация основных форм кооперации не исчерпывает всего их многообразия, предопределяемого бесчисленным множеством деталей, содержащихся в разнообразных конкретных кооперационных проектах (соглашениях). Эти проекты различаются по числу и организационно-правовым формам участвующих в них кооперантов, предмету, виду и целям сотрудничества, средствам их достижения, механизму взаимодействия партнеров и т.д.

*Формы (типы) соглашений в области МПК.* Приведенная выше типология форм международной производственной кооперации складывается на базе многообразных соглашений, как правило, межфирменного характера. Эти соглашения выступают предметом тщательного изучения и с теоретической, и с практической стороны. Европейская экономическая комиссия (ЕЭК) ООН на базе их анализа вычленила следующие наиболее распространенные их формы в Европе.

- Кооперант-лицензиар передает по соглашению о МПК кооперанту-лицензиату его права пользования промышленной и/или интеллектуальной собственностью, отдельные виды технологического оборудования. Все полученное лицензиат оплачивает производимой им продукцией или — по запросу лицензиара — услугами и своими лицензиями.

- Лицензиар дополнительно обязуется поставлять лицензиату часть комплектующих своего производства.

- Лицензиар обязуется поставить лицензиату не только разрозненные виды оборудования, но и комплектные технологические линии вместе с соответствующими технологиями на условиях финансового лизинга.

- Совместное производство согласованной номенклатуры продукции, сопровождаемое взаимной передачей кооперантами лицензий и технологий, отдельных видов технологического оборудования, продаж друг другу отдельных видов кооперированной продукции (конечной и/или промежуточной).

- Предусматривается установление специализации партнеров на основе согласования производственной программы по номенклатуре и объемам выпуска соответствующих видов продукции, а также их взаимных поставок. При позитивных результатах такой кооперации сотрудничество может распространиться на совместное или скоординированное проведение НИОКР по совершенствованию производимой или созданию новой продукции и ее изготовлению в рамках МПК.

- Кооперация по комплексу вопросов, охватываемых всеми перечисленными выше моделями в разных комбинациях.

• Договорная форма МПК может стать предпосылкой объединения кооперантов в ту или иную форму корпоративного союза, в том числе ТНК. В этом случае она трансформируется во внутрифирменную кооперацию. Договорные формы кооперации привлекательны для ее партнеров не только своей «экономичностью», но и «мягкостью» форм объединения усилий партнеров. Эффективная концентрация производства и рыночного взаимодействия достигается при этом без таких жестких форм конкурентной борьбы, как поглощения и слияния фирм.

• Подрядная кооперация, при которой лицензиар выдает лицензиату заказ на изготовление кооперируемой продукции, чаще промежуточной, по передаваемым последнему документации и ноу-хау. Иногда заказчик предоставляет подрядчику компоненты и комплектующие своего изготовления, а также отдельные виды технологического оборудования<sup>1</sup>.

Сохранение автономии кооперантов, зачастую бывших конкурентов, не исключает возможностей последующего их слияния и образования корпоративных форм кооперации. Но оно происходит не на стадии, предшествующей банкротству одного из них, что типично для слияния фирм и особенно поглощения, а на стадии подъема общего бизнеса. МПК тем самым способствует торгово-производственной экспансии конкурентов, трансформирующихся в кооперантов.

Отметим, что слияния и поглощения фирм неправомерно рассматривать только как средства монополизации рынка той или иной продукции. Ныне они нередко предстают формой объективного, кооперационного в своей основе процесса обобществления производства и усилий в сфере НИОКР в национальных и интернациональных масштабах. Это явление имманентно нынешнему этапу научно-технического прогресса в той или иной сфере производства, особенно когда для освоения его достижений становится недостаточным научно-производственный и финансово-экономический потенциал даже очень крупных компаний.

Соглашения о МПК между ТНК или их звеньями иногда принимают форму стратегических альянсов, образуемых конкурирующими фирмами для достижения своих интересов и в этих целях объединяющих усилия по реализации крупных кооперационных проектов. Часто альянсы образуются для проведения научно-технических и технико-экономических исследований, выполнения НИОКР и др. Это быстро изменяющаяся форма международной кооперации, адаптирующаяся к новым, непрерывно усложняющимся условиям в системе мировой экономики.

<sup>1</sup> См.: Внешняя торговля. 1997. № 4—6. С. 44.

*Международная конкурентоспособность.* Известно, что, когда речь идет о факторе международной конкурентоспособности, имеется в виду прежде всего способность обеспечить «своему» товару или услуге потребителя. Понятие конкурентоспособности, как и иных экономических категорий, трансформируется, имеет выраженный исторический аспект. Напомним, что до середины XVIII в. конкурентным являлось *ремесленничество*. Позже наступила эра *мануфактуры*, которая отличалась большей эффективностью. Ей на смену пришло *индустриальное общество* — век массовых производств: заводы Форда, конвейер и пр., т.е. массовое и централизованное производство. Массовое производство однородных товаров поддавалось регулированию через *централизацию*, которая снижала *издержки*. Исходя из этих предпосылок, причем в те времена вполне реальных, многие полагали, что будущий *коммунизм* окажется более конкурентоспособным, чем капитализм.

Переход к современным производительным силам (факторам производства, неизбежно трансформирующимся) наглядно показывает новую тенденцию: *производство начинает ориентироваться на индивидуализацию потребностей и запросов, сохраняя свойства массового производства*. Во всех развитых странах первый, базовый уровень запросов удовлетворяется через массовое производство, следующие стадии производства ориентируются на индивидуальные запросы. Одновременно «массовый» характер производства перестает быть идентичным понятию «конкурентного». Что касается «централизованного производства», оно определенно перестало быть и эффективным, и конкурентным. Сдвиги в направлении развития сферы услуг, изменение структуры спроса и потребностей — все это отчетливо индивидуализирует основной объект потребления.

Конкурентным становится то, что более индивидуализировано и ориентировано на человека. Очевидно, что конкурентной страну делает не отдельно взятая, например, государственная политика экономической экспансии, а ее долгосрочная направленность на создание «правил игры», соответствующих механизмов, автономно регулирующих конкурентную, рыночную среду, институты.

В современных условиях резко возрастают *социальные функции государства*, в то время как собственно *экономические функции* в формах, скажем, *прямого предпринимательства* — это исторически пройденный этап, который не всегда может обеспечить *международную конкурентоспособность* страны. Сильное централизованное экономическое вмешательство определяется, на наш взгляд, уровнем развития страны: в частности, он оправдан в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, в которых конкурентные механизмы лишь фор-



мируются, и государство отчасти может их заменить. Но и в развитых странах нет убедительных доказательств тому, что частный сектор может без ущерба обществу перевести на рыночные отношения такие сферы, как здравоохранение, школьное и высшее образование, иные социальные службы и общественные коммуникации.

*Взаимозависимость национальных экономик.* Интенсификация внешнеэкономических связей множества стран, как известно, усиливает фактор их взаимозависимости. Это явление нельзя трактовать односторонне и однозначно как чисто негативное, ведущее только к уязвимости национальной экономики, ее подчинению более сильному партнеру. Противоречивое понимание категории «взаимозависимость» вытекает из категорий «мировая экономика» и «всемирное хозяйство», предполагающих целостность на основе взаимозависимости подсистем всемирного хозяйства.

Таким образом, внешнеэкономические связи выступают в «двухфункциональном» единстве: мирохозяйственный аспект, с одной стороны, и национальный, народнохозяйственный — с другой. В этом находит отражение специфика мировой экономики и мирового рынка, которые, оставаясь целостными системами, непрерывно изменяются в качественном отношении под воздействием научно-технологического процесса и МРТ.

При этом в любом государстве независимо от уровня его развития центральными экономическими проблемами являлись те, которые отслеживали экономическое развитие, способствовали росту как национального дохода, так и дохода граждан страны, занятости трудоспособной части ее населения. Это прежде всего факторы производства (производительные силы).

## 2.6. Роль информационно-коммуникационных технологий

*Общая характеристика.* Быстрый рост информационных технологий оказывает огромное воздействие на структуры национальных экономик, состояние рабочей силы, экспорт и импорт, способствует энергичному вовлечению экономики стран в мировое хозяйство. Соответственно, ИКТ оказывают прямое влияние на экономический рост стран. Развитие этого нового сектора экономики сильно дифференцировано от страны к стране. Одним из главных показателей его масштабов и влияния является показатель суммы расходов государств на ИКТ (см. табл. 2.1).

Приведенные данные позволяют лишь приблизительно судить о роли ИКТ в экономическом развитии стран. Общей закономерное-

Таблица 2.1

**Расходы на ИКТ в США и некоторых других странах мира,  
в % по отношению к ВВП, 1993—2003 гг.**

Страна	%	Страна	%
Швеция	8,8	Бразилия	5,4
Австралия	8,7	Португалия	5,3
Швейцария	8,4	Вьетнам	4,7
Великобритания	8,0	Италия	4,6
США	7,8	Тайвань	4,6
Канада	7,7	Греция	4,4
Нидерланды	7,5	Испания	4,2
Дания	7,3	Венесуэла	3,9
Гонконг	7,2	Аргентина	3,7
Япония	7,1	КНР	3,7
ЮАР	7,1	Польша	3,7
Франция	6,9	Словения	3,7
Чехия	6,8	Мексика	3,5
Израиль	6,6	Турция	3,3
Бельгия	6,5	Болгария	3,1
Финляндия	6,4	Филиппины	3,1
ФРГ	6,2	Таиланд	3,1
Венгрия	6,2	Россия	2,9
Норвегия	6,1	Индия	2,7
Ирландия	5,8	Египет	2,2
Малайзия	5,8	Индонезия	2,1
Австрия	5,6	Государства	
Чили	5,5	Персидского залива	1,8
Словакия	5,5	Румыния	1,5

Источник: UNCTAD.E-commerce and Development Report 2003/United Nations. N.Y., Geneva, 2005.

тью является то, что в динамично развивавшихся государствах данная роль в указанный период была, как правило, выше по сравнению со странами, экономическое развитие которых было менее благоприятным. Очевидное исключение — КНР: с учетом места этой страны в приведенной выше таблице можно предположить, что основную роль в развитии китайской экономики в 1990-е гг. играли не информационно-коммуникационные технологии, а традиционные факторы производства. Кроме того, таблица не отражает степени развития этой сферы, иначе США не оказались бы позади Великобритании, Швеции, Австралии и Швейцарии.

Более существенное значение рост ИКТ имеет в экономике развитых стран, в которых этот фактор рассматривается как общее направле-

ние в технологическом совершенствовании самих основ производства. В результате в развитых странах происходит общий (а не узкосекторальный, как в развивающихся странах) рост спроса на высококвалифицированный труд, а интеллектуальный капитал становится значимым фактором производства.

В условиях мирового кризиса 2001—2002 гг. произошло сильнейшее падение акций компаний, работающих в области ИКТ, что, в свою очередь, обусловило нехватку инвестиционного капитала и привело к резкому временному сокращению инвестиций в данном секторе в большей мере, чем в других отраслях. В связи с этим среди экономистов разных стран возобновилась дискуссия о роли, которую сыграла государственная политика поддержки высоких технологий в отмеченной динамике развития ИКТ и в развитии экономики в целом.

Хотя в большинстве исследований отмечается наличие взаимосвязи между развитием ИКТ и ростом производительности труда, мнения по вопросу о том, является ли этот рост одной из основных причин развития данной сферы, зачастую расходятся. Весьма распространена точка зрения, согласно которой влияние сферы ИКТ на макроэкономическое развитие усилилось лишь в последнее десятилетие — со второй половины 1990-х гг.

*Консолидация в секторе ИКТ в экономике США.* Для Соединенных Штатов и других развитых стран инвестиции в сектор ИКТ в конце 1990-х гг. — начале первого десятилетия XXI в. ежегодно увеличивались на 30—40% и были той движущей силой, которая обеспечивала активный общий экономический рост. Благодаря, в частности, торговле этот процесс стал также важным стимулом для экономического подъема в некоторых развивающихся странах и странах с переходной экономикой. В США распространение ИКТ во всех секторах экономики способствовало повышению производительности труда; в других развитых странах достигнутые результаты были менее выразительными, поскольку бум инвестирования в ИКТ начался в этих странах позднее.

Революция в ИКТ, как представляется, сменилась в настоящее время периодом консолидации. В последние годы развитие новых применений существующих технологий отставало от темпов расширения потенциала ИКТ, и ряд компаний в этой области не смогли оправдать первоначально высоких ожиданий. Например, многие компании, занимавшиеся электронной розничной торговлей, либо вышли из бизнеса, либо находятся на грани банкротства, либо изо всех сил борются за выживание. В результате инвестиционные расходы на ИКТ США в 2001—2003 гг. не возросли, хотя ранее делались прогно-

ин относительно того, что «новая экономика» (т.е. ИКТ) будет непрерывно развиваться, вытесняя «старую», традиционную экономику. Оживление в сфере ИКТ в США началось почти одновременно с подъемом традиционной экономики, не подтвердив идеи ее «заката».

Вместе с тем некоторые аналитики утверждают, что медленное развитие новых сфер применения ИКТ, особенно для потребителей, и неудовлетворительные результаты электронной коммерческой деятельности обусловлены недостаточным инвестированием в некоторые аспекты ИКТ. В частности, считается, что отсутствие широкополосного доступа, или скоростной передачи телекоммуникационных данных по сетям, является тем узким местом, которое тормозит развитие новых сфер применения для потребителей и деловых кругов. Технология для широкополосной передачи данных существует, однако ее необходимо интегрировать в инфраструктуру; это требует большего объема инвестиционных расходов, чем большинство поставщиков телекоммуникационных услуг способны мобилизовать в настоящее время, поскольку они уже накопили значительную задолженность, осуществляя крупные капиталовложения в последние десять лет.

В среднесрочной и долгосрочной перспективе ИКТ по-прежнему будут играть роль движущей силы развития мировой экономики, однако продолжительность нынешнего периода корректировок и консолидации в секторе ИКТ крупнейших промышленно развитых стран неизвестна. Формирование «новой экономики» на базе ИКТ не означает, что динамика инвестиций в ИКТ отличается от циклического характера коммерческих инвестиций в целом, и, соответственно, не означает отмирания циклов деловой активности<sup>1</sup>. Целый ряд ведущих ученых-экономистов и международные организации выражали сомнения в эффективности кредитно-денежной политики в условиях кризиса. Снижение процентных ставок и обусловленное этим облегчение условий получения кредита не могли не сказаться на инвестициях в технологические секторы. Но это не означало непосредственный и быстрый их рост.

Всегда необходим временной лаг, когда начинают доминировать оптимистические оценки со стороны инвесторов как реакция на благоприятную инвестиционную среду, включая увеличение потребительских расходов. В то же время последствия снижения номинальных процентных ставок в период низких и стабильных темпов инфляции могут отличаться от результатов такого снижения в периоды высоких

<sup>1</sup> См.: United Nations. Economic and Social Council. World Economic and Social Survey, 2003. Geneva, 30 June - 25 July 2003. Ch. 1. P. 119-121.

и непредсказуемых темпов инфляции. В последнем случае изменение кредитно-денежной политики самым непосредственным образом влияет на темпы инфляции и инфляционные ожидания и, соответственно, на реальные процентные ставки и уровень инвестиций. В условиях низких и стабильных темпов инфляции кредитно-денежная политика не играет столь важной роли в определении реальных процентных ставок и оказывает меньшее воздействие на уровень доверия деловых кругов и потребителей. В любом случае ее эффективность как инструмента политики снижается.

Благотворная «спираль роста», характерная для механизмов передачи как в рамках реального и финансового секторов, так и между ними на этапе подъема «новой экономики», становилась более понятна. Однако в вопросе взаимодействия этих механизмов — и особенно связанного с этим запаздывания лага — на этапе спада такой ясности не было. Бытовало широко распространенное ожидание, что быстрый спад будет непродолжительным и сменится столь же быстрым подъемом, что, как известно, не произошло — спад в американской экономике оказался продолжительным. Кроме того, подобно тому как элементы «старой экономики» продолжали уживаться с «новой экономикой», так и элементы традиционного цикла деловой активности дополнялись характерными особенностями нового цикла. Именно это сосуществование старого и нового вызывало чувство крайней неуверенности в краткосрочных перспективах и усложняло задачу лиц, ответственных за выработку политики.

При этом «новая экономика» оказалась более чувствительной к колебаниям конъюнктуры.

Так, в марте 2001 г. индекс системы автоматизированных котировок Национальной ассоциации фондовых дилеров (НАСДАК), при расчете которого значительный вес придается акциям высокотехнологичных компаний, упал более чем на 65% с зафиксированного за год до этого рекордного уровня. Это падение также распространилось на другие биржевые индексы Соединенных Штатов, на многие фондовые рынки других развитых стран и более мелкие рынки акций, причем больше всего пострадали страны Азии с формирующейся рыночной экономикой. Резкое обесценение технологических акций также привело к сокращению финансовых ресурсов на цели коммерческих инвестиций, в частности первоначального публичного предложения (ППП) акций технологических компаний. Резко сократилось предложение венчурного капитала для организации новых компаний отчасти в силу того, что падение цен на акции затормозило рециклирование средств, отчасти по той причине, что инвесторы стали с меньшей готовностью идти на риск.

Далее, макроэкономический эффект увеличения производительности труда как результат развития ИКТ находит лишь частичное отражение в динамике и структуре капиталовложений, что объясняется «дуалистической» природой самого капитала. Дуализм, по мнению ряда авторов, состоит в том, что, с одной стороны, указанные капиталовложения могут быть направлены на создание более эффективных производственных технологий. В этом случае производительность труда повышается в результате увеличения капиталовложений на одного занятого. С другой стороны, инвестиции в ИКТ существенно сокращают издержки управления и координации хозяйственной деятельности внутри компаний и между ними, что повышает эффективность труда и, возможно, имеет большее значение для производительности.

Результаты отраслевого анализа рассматриваемой проблемы являются, как правило, более определенными и оптимистичными. Для такого анализа отбираются наиболее показательные примеры влияния ИКТ на производительность в отрасли. Многие авторы в дополнение к выводу о стимулирующем влиянии этих технологий на развитие одной избранной отрасли приходят к заключению о наличии аналогичного влияния и на другие отрасли (прежде всего смежные). Эти выводы соответствуют универсальной применимости информационно-коммуникационных технологий, и особенно Интернета, в экономике развитых стран, однако их справедливость в отношении развивающихся стран оказывается под вопросом. Кроме того, за основу анализа принимаются инвестиции во все так называемые «внешние факторы» (НИОКР, компьютерная техника, человеческий капитал и др.), что не всегда приводит к объективному заключению относительно их эффективности<sup>1</sup>.

Согласно проведенному ОЭСР в 2003 г. исследованию, в последние годы во многих странах — членах этой организации вклад ИКТ в экономический рост был значительным. Инвестиции в данную сферу содействовали увеличению производительности труда в некоторых странах с высокими темпами экономического роста (США, Австралия, Канада). В ряде других стран (Франция, Финляндия, Ирландия, Дания) развитие ИКТ внесло весомый вклад в рост производительности труда, а также других факторов производства. Однако по данному показателю даже среди развитых стран сохраняются значительные различия. Одной из сфер, где макроэкономические последствия развития ИКТ проявляются наиболее отчетливо, выступает рынок труда. Рост спроса на высококвалифицированную рабочую силу, наблюдаемый в развитых странах и связанный, по мнению многих исследова-

<sup>1</sup> См.: Бюллетень иностранной коммерческой информации, 30 марта 2004 г. С. 16.

телей, с развитием информационно-коммуникационных технологий, приводит к увеличению относительных размеров оплаты труда таких специалистов и, следовательно, к соответствующим изменениям в структуре рынка труда. Эта тенденция отчетливо проявляется в секторах экономики, ориентированных на предоставление услуг, и ее следствием становится сокращение доли ручного труда (независимо от квалификации) и увеличение доли «белых воротничков» и специалистов широкого профиля.

Многие исследователи говорят также о том, что развитие ИКТ, и особенно Интернета, ведет к усовершенствованию организации производства и сбыта отдельных компаний, способствует внедрению новых технологий, повышает производительность на макроуровне.

## 2.7. Структура открытой экономики

*Секторы деятельности в национальной статистике.* Для выявления связей между национальной и мировой экономикой необходимо разобраться с составными частями (секторами) национальной экономики и выявить именно те из них, которые обеспечивают эти связи и взаимосвязи и, более того, создают целостный механизм, обеспечивающий их устойчивость независимо от количественного объема.

В экономической науке и бюджетной практике государств экономика обычно подразделяется на следующие *четыре сектора*.

*Реальный сектор экономики.* Этот сектор (частная нефинансовая сфера) включает частные хозяйствующие предприятия и организации, в том числе домашние хозяйства. Он практически обеспечивает производство товаров и услуг, предложение и реализацию на внутреннем и мировом рынках, формирует спрос на товары и услуги в целях и личного, и производственного потребления.

*Бюджетный сектор.* Этот сектор экономики обычно называют государственным (иногда фискальным) в силу того, что часто его рассматривают в узком смысле и он отождествляется с государственным бюджетом. Данный сектор выполняет важнейшую функцию по перераспределению доходов через расходные статьи бюджета. Расходы государственного бюджета во всех государствах мира являются факторами спроса, и поэтому в растущей экономике рост государственных доходов, в том числе через налоги, влечет за собой и рост расходов, что стимулирует новый экономический рост, расширение потока товаров и услуг на мировой рынок (при благоприятной конъюнктуре на мировом рынке).

*Денежный сектор.* Этот сектор иногда называют финансовым или панковским, поскольку речь идет о денежных потоках, аккумулируемых в центральном банке страны и коммерческих банках или проходящих через эти банки. Практически во всех странах мира центральные банки находятся в государственной собственности и играют фундаментальную роль не только в денежной, валютной и бюджетной политике, но и в осуществлении правительственной экономической политики.

*Внешний сектор.* Этот сектор непосредственно осуществляет многочисленные операции с зарубежными странами, предусмотренные по каждому из перечисленных выше секторов, и, соответственно, находит отражение в платежном балансе. Через этот сектор, который с внешнеэкономических позиций отражается в платежном балансе, в наибольшей степени происходит соединение национальной экономики с мировой экономикой и мировым рынком.

*Балансы.* Когда расходы всех секторов экономики превышают поступившие в них доходы и, соответственно, резко нарушается необходимое равновесие, для поддержания нужного равновесия бывают необходимы поступления средств из-за границы (приток капитала), которые являются, как и национальные средства, сбережениями. Если доходы секторов превышают расходы, формируется *положительный баланс*; если доходы секторов меньше расходов, формируется *отрицательный баланс* (потеря сбережений), или ситуация «отрицательных сбережений».

Суть бюджетного планирования состоит в том, что баланс расходов и доходов секторов должен равняться общему финансовому балансу, поскольку любые расходы каждого из секторов, превышающие доходы, будут финансироваться за счет сбережений, осуществленных в других секторах. Дефицит государственного бюджета, к примеру, может финансироваться за счет: а) кредитов центрального банка, б) иностранных займов, в) частных банков в своей стране. Что же касается потребности в капиталовложениях, предполагается, что она будет финансироваться за счет средств государственного бюджета<sup>1</sup>.

*Необходимость универсальной базы для международных сопоставлений.* Но и этой деятельности, осуществляемой в бюджетной практике, недостаточно, чтобы «проследить» и точно «взвесить» и объем внешнеэкономических связей, и характер этих связей между национальной и мировой экономикой и мировым рынком. Необходима сама возможность международного сопоставительного анализа макроэкономических показателей, получаемых национальной статистикой и в национальных бюджетных процессах. До сегодняшнего дня уче-

---

<sup>1</sup> См.: Киреев А. Международная экономика. Т. 1. С. 47.



ные-экономисты ведут споры относительно величины ВВП, ВВП, НД, объема военных расходов и прочих макроэкономических показателей СССР, поскольку не было возможности осуществить сопоставительный анализ на базе признанных в мировой практике количественных и качественных данных.

## 2.8. Система национальных счетов ООН

### *Проблема международных сравнений экономических показателей.*

Данная проблема была актуальной со времени формирования мирового хозяйства. Она приобрела особую остроту, когда экономические и социальные организации ООН уже в первые годы своего существования стали испытывать большие трудности при сопоставлении экономического уровня и показателей различных стран, подготовке обзорных работ по итоговым данным их развития и т.д. В различных странах традиционно действовали специфические методы (методики) и подходы к выполнению такого рода работ, но не было международных универсальных «измерителей». В СССР и других социалистических странах экономическая и социальная статистика была засекречена, а публикации не отражали фактических данных; к тому же они составлялись на основе так называемых укрупненных (ограниченных) показателей, противоречили стандартам других государств и международных организаций. Такого рода показатели нельзя было проверить, им можно было верить или не верить. Со времени создания в рамках ООН специализированных организаций шла интенсивная работа по устранению недостатков в деле сопоставления мировой статистической информации, практически затрудняющих деятельность ООН, поскольку организация не могла составить ясного представления о мировом экономическом и социальном развитии. В 1952 г. группа ученых-аналитиков подготовила для ООН методологическое исследование «Система национальных счетов и сопроводительные таблицы». В нем был изучен и обобщен опыт применения национальных счетов в США и Великобритании, расширена система обобщающих показателей и разработаны рекомендации для ООН.

Так была введена стандартная *Система национальных счетов (СНС)*, разработанная в рамках ООН, которая представляет собой унифицированную схему расчета показателей производства, распределения и использования национального дохода для отдельных стран. В результате у международных организаций впервые появилась реаль-

или возможность сопоставления показателей развития и выполнения на их базе серьезных прогностических исследований. Не случайно (система национальных счетов стала на практике методологическим и методическим руководством для национальных статистических служб и организаций)<sup>1</sup>. С точки зрения нашего предмета необходимо обратить внимание на компоненты внешнеэкономических операций, деятельность резидентов и нерезидентов и иные важные показатели, отраженные в СНС.

*Внешиэкономические операции национальной экономики.* В современной экономической среде институциональные единицы (только хозяйствующие субъекты) существуют во взаимосвязанной макроэкономической среде и постоянно взаимодействуют друг с другом как в отдельных странах, так и вне пределов страны. Чем больше объем экспорта и импорта (экспортная и импортная доли), тем более интенсивны и разнообразны внешнеэкономические операции институциональных единиц.

*Внешиэкономические операции* — это в самой общей форме сделки участников операций, экономических агентов (институциональных единиц), которые фиксируют право собственности (полное, частичное) на материальные или финансовые активы либо предполагают оказание определенных услуг на базе взаимных обязательств. Такого рода операции называются внутренними, если они совершаются в конкретной стране; международными — если они совершаются организациями (институциональными единицами) ряда стран. В целях упорядочения статистики и точного учета этих операций Система национальных счетов подразделяет участников сделок на резидентов и нерезидентов.

*Резиденты* — это институциональные единицы, постоянно ведущие свои операции на территории страны; при этом не имеет значения тот факт, является или не является гражданином страны пребывания резидент, представляющий фирму, равно как и принадлежность ее активов. К резидентам относятся следующие категории:

- лица, постоянно проживающие в данной стране;
- рабочие-мигранты, проживающие в стране более 1 года;
- правительственные органы, в том числе их зарубежные представительства;
- фирмы, постоянно осуществляющие хозяйственную деятельность в данной стране, несмотря на то что они могут полностью или частично принадлежать капиталу иностранного происхождения.

<sup>1</sup> См.: System of National Accounts, 1993. UN, CEC, IMF, OECD, WB.

*Нерезиденты* — это институциональные единицы, постоянно находящиеся вне пределов данной страны; таковыми считаются и филиалы или дочерние компании резидентов, если они постоянно находятся и ведут свои операции на территории иностранного государства.

Что касается *видов* внешнеэкономических операций, то они в основном совпадают (или близки) с классификацией статей платежного баланса, поэтому их целесообразно рассмотреть ниже, в параграфе, посвященном анализу этой проблемы, а также в разделах по международной (мировой) торговле, международным финансам и др. В любой национальной экономике определяющими (с точки зрения нашего предмета) являются интегрированные показатели, содержащие интернациональный экономический (стоимостный) элемент. Последний непосредственно связан с платежным балансом, который характеризует не только параметры экономического развития, но и взаимопомощь и взаимодействие национальной экономики с внешнеэкономической средой.

## 2.9. Основные макроэкономические показатели

Целый ряд показателей имеют настолько важное значение в экономическом анализе, что без их понимания невозможно представить самый простой экономический процесс. Речь идет о таких понятиях, как:

- рыночное равновесие и, соответственно, действие закона спроса и закона предложения;
- национальный доход;
- валовой внутренний продукт;
- валовой национальный продукт;
- добавленная стоимость;
- валовой национальный (внутренний) продукт на душу населения;
- уровень (и качество) жизни населения;
- показатели вывоза капитала, экспорта и импорта товаров и услуг (экспортная квота).

*Рыночное равновесие.* Правительства добиваются равновесия в национальной экономике, воздействуя на равенство объемов предложения товаров и услуг, с одной стороны, и спроса — с другой. Рыночное равновесие — главный стержень равновесия экономической системы в целом, и в США, например, «большинство решений относительно распределения ресурсов принимается на рынках»<sup>1</sup>. В менее развитых

<sup>1</sup> См.: Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1997. С. 25.

странах рыночные механизмы недостаточны для достижения равновесного состояния и фактор государственного регулирования имеет большее значение, чем в США. Но универсальной остается формула соответствия закона спроса и закона предложения.

*Спрос* — это сумма совокупных расходов резидентов и правительств на потребление, инвестиции и объем экспортируемых товаров и услуг по все другие страны.

*Предложение* — это сумма произведенных товаров и услуг внутри страны и их импорт в страну из других государств. Это соотношение обычно представляется формулой

$$Y + IM = C + I + X,$$

где  $Y$  — объем выпуска (или уровень доходов);

$IM$  — импорт товаров и нефакторных услуг;

$C$  — потребление (домашних хозяйств, предприятий и правительств);

$I$  — внутренние инвестиции;

$X$  — экспорт товаров и нефакторных услуг<sup>1</sup>.

Эта формула отражает базовые связи в экономике и, в частности, показывает, что объемы вывозимой за пределы государства товарной массы и услуг не могут превышать их объемов, произведенных в данной стране, в сумме с импортной величиной.

**Национальный доход (НД).** Это совокупный доход в экономике за год или вновь созданная в течение одного года стоимость благ и услуг, отражающая увеличение благосостояния общества на эту стоимость. Номинальный доход — это величина дохода в денежных единицах; реальный доход — это величина благ, которые можно на него приобрести, например стоимость потребительской корзины в сравнительном аспекте.

**Чистый внутренний продукт (ЧВП).** Включает в себя сумму национального дохода и косвенных налогов.

**Валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП).** Центральными показателями СНС являются валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП). Оба показателя отражают результаты деятельности в двух сферах народного хозяйства — материального производства и оказания услуг; оба определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Подсчиты-

<sup>1</sup> См.: Киреев Л. Международная экономика. Т. 1. С. 53.

ваются эти показатели как в текущих (действующих) ценах, так и в постоянных (ценах какого-либо базового года). Разница между ВВП и ВВП состоит в следующем:

ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг, независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны;

ВВП — совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в национальной экономике независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом)<sup>1</sup>.

Существуют и другие определения этих показателей, хотя с содержательной стороны они совпадают с предыдущими:

а) *валовой внутренний продукт* — это добавленная стоимость, которая произведена резидентами внутри страны; его также рассматривают как добавление к чистому внутреннему продукту (ЧВП) размера амортизации основного капитала, который был использован в целях текущего ремонта. Формула расчета следующая<sup>2</sup>:

$$ВВп = (C + I) + CY + Ш)$$

б) *валовой национальный продукт* — это сумма добавленной стоимости (или ВВП) и чистого факторного дохода, полученного на территориях других стран, иными словами, стоимость всех произведенных товаров и услуг в экономике в ценах этого периода. Это понятие номинального ВВП. Реальный ВВП представляет собой стоимость всех произведенных в экономике товаров и услуг, исчисленной в ценах фиксированного базового года.

Сумма ВВП и трансферты из-за границы дают новую величину — *валовой национальный (располагаемый) доход*, или *валовой национальный доход (ВНД)*.

*Чистые трансферты*. Это разность между денежными переводами рабочих-мигрантов, которые в международной статистике рассматриваются как «резиденты» из данной страны и в нее. В современной мировой экономике рабочие-мигранты играют важную роль, поскольку речь идет о перемещениях крупных денежных средств, подлежащих учету.

*Чем отличается ВВП от ВВП*. ВВП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (переведенная в страну прибыль от вложенного за рубежом капитала, имеющейся там собственности, заработная

<sup>1</sup> См.: Спиридонов И.А. Мировая экономика. М., 1999. С. 49.

<sup>2</sup> См.: Киреев А. Международная экономика. Т. 1. С. 54.

млата граждан, работающих за рубежом) за вычетом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев. Чтобы рассчитать ВВП, к показателю ВВП добавляют разность между прибылью и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны <а рубежом, с одной стороны, и прибылью и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране, — с другой. Эта разность для ведущих стран Запада составляет не более плюс-минус 1% ВВП.

**Мировой внутренний продукт (МВП).** В последние годы мировая статистика использует показатель мирового внутреннего продукта как суммы ВВП стран мира.

**Факторный доход.** Сумма дохода наемных работников, рентного дохода, ссудного процента и прибыли корпораций составляет величину факторного дохода.

**Исключение повторного счета.** Главное требование при расчете показателей ВВП и ВВП состоит в том, чтобы избежать повторного счета, чтобы все товары и услуги, произведенные за год, включались только один раз, т.е. при расчете учитывалась лишь конечная продукция и не учитывались промежуточные продукты, которые могут покупаться и перепродаваться много раз.

**Конечная продукция** — это товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования, а не для перепродажи.

**Промежуточная продукция** — это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю<sup>1</sup>.

Если просто суммировать произведенные в стране товары и услуги во всех отраслях экономики, то неизбежен многократный повторный счет, существенно искажающий реальный объем произведенного валового продукта, что часто осуществляется государственными ведомствами, решающими какие-то политические либо карьерные задачи авантюристов-чиновников. Например, зерно, выращенное в сельском хозяйстве, прежде чем превратится в конечный продукт — хлеб, проходит четыре стадии обработки:

- сбор, обмолот и сортировку в сельском хозяйстве;
- очистку, сушку и хранение на элеваторах;
- размол на мельницах;
- выпечку хлеба на хлебозаводах.

При обработке и переработке на всех последовательных стадиях цена зерна четырежды включается в издержки производства на элевато-

<sup>1</sup> См.: Спиридонов И.Л. Мировая экономика. С. 51.

ре, мельнице и хлебозаводе и в конечном счете четырежды суммируется при расчете объема продукции по всем отраслям. Однако реальная стоимость, создаваемая на каждой стадии обработки зерна и охватывающая стоимость производства и доход, предстает лишь в виде заработной платы, амортизации и прибыли конкретного предприятия.

Следовательно, для исключения многократного повторного счета ВВП и ВВП должны выступать как стоимость конечных товаров и услуг и включать только стоимость, создаваемую (добавляемую) на каждой промежуточной стадии обработки.

*Добавленная стоимость валового продукта.* Добавленная стоимость (ДС) — это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль и амортизацию конкретного предприятия.

Поэтому стоимость потребленных сырья и материалов, которые приобретались у поставщиков и в создании которых предприятие не принимало участия, в добавленную стоимость произведенного данным предприятием продукта не включается. Таким образом, ДС — это валовая продукция предприятия (или рыночная цена выпущенной продукции) за минусом текущих материальных издержек, но с включением в нее отчислений на амортизацию (так как основные фонды предприятия принимают участие в создании новой стоимости производимой продукции). Эти величины добавленной стоимости при суммировании их по всем отраслям и производствам и дают итоговые показатели ВВП и ВВП, свободные от повторного счета.

СНС в состав добавленной стоимости включает амортизацию, заработную плату, прибыль корпораций и некорпорированных предприятий, полученную ими ренту, процент на ссудный капитал, а также косвенные налоги на бизнес<sup>1</sup>.

*Методы подсчета ВВП и ВВП.* С помощью показателей валового продукта предпринимается попытка измерить объем годового (квартального, месячного) выпуска товаров и услуг в экономике. Эта общая, сводная величина валового продукта показывает: а) из чего она складывается, б) на что она расходуется.

Соответственно, ВВП или ВВП может быть определен одним из трех методов путем суммирования:

- добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики (ВВП по производству или по отраслям);

<sup>1</sup> См.: Спиридонов И.А. Мировая экономика. С. 52.

- всех расходов на покупку общего объема произведенной в данном году продукции (ВВП по расходам);
- всех доходов, полученных в стране от производства продукции данного года (ВВП по доходам).

**ВВП и ВНП на душу населения.** При анализе уровня экономического развития ведущими являются показатели ВВП/ВНП на душу населения. Они положены в основу международных классификаций, подразделяющих страны на развитые и развивающиеся. К числу развитых стран в 1990-е гг. относили страны с душевым производством ВВП от 0—8 тыс. долл. в год и выше. В некоторых развивающихся странах (например, в Брунее) показатель ВВП на душу населения находится на уровне, даже превышающем ВВП в развитых странах, однако по совокупности других показателей (отраслевая структура экономики, производство основных видов продукции на душу населения и др.) такие страны не могут быть отнесены к категории развитых.

**Мировой валовой продукт (МВП).** Международная статистика в последние годы стала использовать показатель МВП как сумму национальных ВВП. Этот показатель дает возможность более наглядной иллюстрации других сравнительных индикаторов по странам.

**Отраслевая структура экономики.** Важным показателем в международной практике является отраслевая структура экономики. Ее анализ проводится на основе показателя ВВП, подсчитанного по отраслям.

Прежде всего учитывается соотношение между крупными народнохозяйственными отраслями материального производства и сферы услуг. Это соотношение выявляется по удельному весу обрабатывающей промышленности в экономике страны.

Важное значение имеет исследование структуры отдельных отраслей. Так, отраслевой анализ обрабатывающей промышленности показывает, какой удельный вес в ней занимают энергетика, металлообработка, машиностроение, транспорт, химия, электроника и т.д., т.е. отрасли, обеспечивающие научно-технический прогресс. В развитых странах значительна диверсификация ведущих отраслей: количество машиностроительных отраслей и производств в них достигает 150—200 и более. В странах с относительно низким уровнем экономического развития этот показатель не превышает 10—15 отраслей.

Анализируется также удельный вес крупных хозяйственных комплексов: топливно-энергетического, агропромышленного, строительного, военно-промышленного и др.

**Производство основных видов продукции на душу населения.** Показатели целого ряда важнейших производств характеризуют уровень эко-



номического развития страны, позволяют судить о возможностях удовлетворения потребностей страны в основных видах продукции.

К такого рода показателям относят главным образом потребление электроэнергии на душу населения. Электроэнергетика лежит в основе развития всех видов производств. Соответственно, за этим показателем стоят возможности технического прогресса, уровень производства, качество товаров, характер услуг и т.п. В настоящее время соотношение по этому показателю между развитыми и наименее развитыми странами составляет 500 : 1, а иногда и более.

Среди важнейших видов промышленной продукции, производимых на душу населения, статистика выделяет также выплавку стали и производство проката, металлорежущих станков, автомобилей, минеральных удобрений, химических волокон, бумаги и ряда иных товаров.

Важным показателем является *производство в стране на душу населения основных видов продуктов питания*: зерна, молока, мяса, сахара, картофеля и др. Сопоставление этого показателя, например, с рациональными нормами потребления продуктов питания, разработанными Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН — ФАО или национальными институтами, позволяет судить о степени удовлетворения потребностей населения в продуктах питания собственного производства, о качестве пищевого рациона и т.п.

*Уровень и качество жизни населения.* Уровень жизни населения страны в значительной степени характеризуется структурой ВВП по использованию. Особенно важен анализ структуры частного конечного потребления (личных потребительских расходов). Большая доля в потреблении товаров длительного пользования и услуг свидетельствует о более высоком уровне жизни населения и, следовательно, более высоком общем уровне экономического развития страны<sup>1</sup>.

Об уровне жизни свидетельствует и производство на душу населения непродовольственных товаров: тканей, одежды, обуви, трикотажа и др. Почти аналогичными указанным предстают показатели наличия (или производства в стране) на 1000 человек населения или на средне-статистическую семью ряда товаров длительного пользования: холодильников, стиральных машин, телевизоров, легковых автомобилей, видеоаппаратуры, персональных компьютеров и др.

Анализ уровня жизни населения обычно сопровождается анализом двух взаимосвязанных показателей: потребительской корзины и прожиточного минимума.

<sup>1</sup> См.: Спиридонов И.Л. Мировая экономика. С. 59.

*Цены и дефлятор ВВП.* В условиях довольно высокой инфляции в национальных экономиках стран (даже наиболее экономически стабильных из них) на основе существующего уровня цен трудно провести объективный анализ реального состояния дел в экономике и перевести его на стоимостную базу. Поэтому используются понятия «постоянные цены» и «текущие цены». Номинальный ВВП измеряется в текущих ценах, а реальный — в постоянных.

Различия между номинальным и реальным ВВП «обусловлены использованием различных цен для оценки уровня выпуска в данном году. Например, если цены выросли, то номинальный ВВП будет выше реального. Комбинация данных о номинальном и реальном ВВП может, таким образом, дать альтернативный показатель измерения уровня цен — дефлятор ВВП»<sup>1</sup>.

Дефлятор ВВП рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}} \times 100.$$

Дефлятор ВВП (как и индекс цен потребительских благ) является наиболее используемым и в мировой практике, и на национальном уровне, поскольку отражает изменения в экономике с наибольшей достоверностью. В основе формулы для дефлятора ВВП находится обобщенная версия следующего уравнения:

Цена  $\times$  Количество = Стоимость в денежных единицах (долл., руб. и т.д.).

Номинальный ВВП — это стоимость (в денежных единицах) общего объема производства; реальный ВВП — это количество, или физический объем, производства. Дефлятор ВВП, являясь показателем измерения уровня цен, в соответствии с его уравнением представляет собой отношение стоимости в денежных единицах к количеству.

*Цена и стоимость.* Когда речь идет о таком предмете, как мировая экономика, требующем с самого начала исследования оперировать сравнительными данными по многим странам мира, необходимо иметь прочную сопоставительную базу. Объективные и полные данные о выпусках товаров и услуг, объемах затрат, уровнях семейных доходов и т.д. могут быть получены не просто с помощью чисел, а на базе наиболее распространенных в экономической науке показателей, каковыми являются цены в денежных единицах (рублях, долларах, фунтах стерлингов, франках, иенах, марках и т.д.).

<sup>1</sup> Фишер С., Дорбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. С. 27.

Цены устанавливают, сколько денежных единиц необходимо уплатить за единицу товара или единицу услуги; при этом *количество товара* — физическая мера товара; а величина стоимости товара в денежных единицах — произведение цены и количества товара (в единицах измерения).

Известно, что любая национальная экономика, большая или малая, состоит из множества рынков, и их индивидуальное описание практически невозможно. Поэтому в целях анализа экономики в целом все операции на отдельных рынках сводятся воедино и вводятся общеэкономические показатели цены, качества, количества и стоимости в устойчивых денежных единицах. В целях суммирования цены используется показатель средней цены на разных рынках, а для суммирования объемов произведенных товаров и их стоимостей прибегают к показателю общего объема производимых товаров в физическом и стоимостном показателях. В результате выводится средний уровень цен, или средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике в определенный временной период. Уровень цен обычно измеряется при помощи индекса цен.

*Индекс цен* — это умноженное на 100 отношение стоимости определенного набора товаров или услуг (их еще называют «потребительская корзина», «рыночная корзина») в денежных единицах в данном периоде к стоимости того же самого набора в определенном базовом периоде.

Индекс цен потребительских товаров (благ), или индекс потребительских цен, — это наиболее широко используемый индекс цен в сравнительных и сопоставительных исследованиях. В США и ряде других развитых стран этот показатель (Consumer Price Index — CPI) рассчитывается ежемесячно и публикуется правительством; он определяется на базе цены «рыночной корзины» товаров и услуг, которая представляет собой покупки типичной городской семьи (свыше 250 различных наименований). Если принять 2000 г. за базовый при вычислении *CPI* то его значение в 2005 г., к примеру, рассчитывается следующим образом:

$$CPI = \frac{\text{Стоимость потребительской корзины в 2005 г.}}{\text{Стоимость потребительской корзины в 2000 г.}} \times 100.$$

Показатель *CPI* используется для оценки изменений реальных доходов во времени на базе соответствующих сопоставлений. Это позволяет осуществлять сравнительный анализ не только в данной стране, но и в мировой экономике, что имеет важное значение в

исследованиях условий жизни различных стран, определении ВВП на душу населения в них и т.д.

*Темпы роста.* Изменение экономических переменных во времени неизбежно, поскольку принципиально невозможна ситуация, когда факторы производства оказались бы «замороженными» на более или менее длительный период, как и цены на товары и услуги. Человек по природе деятелен, изобретателен, он непрерывно изменяет производственные и бытовые условия, создает новые товары и условия, формирует новые потребности. Соответственно изменяются не только цены, но и прежде всего темпы экономического роста; иногда они показывают нулевой рост, а порой происходит деградация элементов производства. Темп роста экономических переменных — это показатель изменения (увеличения или уменьшения) этих переменных в процентах за определенный период (как правило, за год). Темп роста рассчитывается по следующей формуле<sup>1</sup>:

$$\text{Темп прироста} = \frac{\frac{\text{Реальный ВВП в течение искомого года} - \text{Реальный ВВП в течение предыдущего года}}{\text{Реальный ВВП в течение предыдущего года}} \times 100}{\text{Показатель прироста ВВП за 1 год.}}$$

*Темпы инфляции.* В современной экономике показатель темпа роста инфляции, как и предыдущие показатели, относится к наиболее часто используемым. Темп инфляции — это темп прироста среднего уровня цен, выражающийся в его увеличении или уменьшении в процентах за период (обычно за год). Он рассчитывается также по известной формуле расчета процентных изменений:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\frac{CPI \text{ в } PI \text{ в течение последнего года} - CPI \text{ в } PI \text{ в течение предыдущего года}}{CPI \text{ в } PI \text{ в течение предыдущего года}} \times 100}{\text{Показатель темпа инфляции.}}$$

Темпы инфляции могут быть рассчитаны за любой период, поскольку данные, используемые для таких расчетов, публикуются по многим странам мира ежемесячно. Рассмотренные вопросы касаются в обобщенном виде двух сфер экономики:

а) механизма функционирования национальной экономической системы, что позволяет анализировать экономическую политику, проводимую государством;

<sup>1</sup> См.: Фишер С., Доррибуш Р, Шмалени Р. Экономика. С. 31—32.

б) технологических связей национальной экономики с мировой экономикой, в том числе и той ее части (секторов), которая не только находится во взаимодействии с мировой экономикой, но и образует последнюю. В этом смысле необходимо вычленить главные составляющие мировой экономики.

## 2.10. Бюджет

**Бюджет** — *сбалансированный бюджет*. Это строгое равенство текущего дохода текущим расходам. Термин часто используется для описания такой ситуации, когда доходы государства, т.е. налоговые поступления, абсолютно равны государственным расходам.

**Мультипликатор сбалансированного бюджета** выражает отношение изменения реальных доходов населения к изменению государственных расходов в том случае, когда государственные расходы и налоговые поступления изменяются на одинаковую величину.

**Бюджетный профицит** отражает итоговый результат превышения бюджетного дохода над бюджетными расходами.

Если экономика движется в сторону спада, налоговые поступления в бюджет сокращаются, а расходы растут, очевидно, что бюджет будет смещаться в сторону дефицита. И наоборот, рост экономической активности вызовет эволюцию бюджета в сторону профицита.

Поэтому в «чистом виде» бюджетный дефицит не является свидетельством стимулирующей или замедляющей рост бюджетной политики. В целях выявления реальной роли бюджета необходимо определить меру активного сознательного использования бюджетной политики. Для получения такого критерия следует сопоставить имеющийся профицит с его величиной при национальном доходе, соответствующем полной занятости.

## 2.11. Труд, занятость, заработная плата

**Труд**. Под трудом понимаются все человеческие ресурсы, имеющиеся в обществе и доступные для использования в процессе производства.

**Рабочая сила**. Рабочая сила состоит из работающих или ищущих работу лиц, т.е. включает в себя как работающих, так и безработных. Работающие — это наемные работники, лица, занятые собственным делом, и военнослужащие. Обычно не относят к рабочей силе студентов, пенсионеров, домашних хозяек, одиноких женщин, имеющих де-

тей, и лиц, потерявших надежду найти работу и не ведущих активный поиск работы.

*Доля рабочей силы в общей численности данной группы населения.*

Для всего населения в целом или для какой-то группы населения, выделенной по признакам возраста, пола или расы, этот показатель определяется как отношение экономически активного (работающего или безработного) населения ко всему населению, относящемуся к этой категории. Он может быть выражен как

$$\frac{LF - U + E}{LF + NLF \sim U + E + NLF}.$$

где  $LF$  — численность рабочей силы;

$NLF$  — численность людей, не относящихся к рабочей силе;

$U$  — численность безработных;

$E$  — численность работающих.

Этот показатель может рассматриваться как вероятность присутствия в составе рабочей силы индивида определенного возраста, пола и расы. Он используется для оценки резервов рабочей силы в экономике и имеет большое значение для осмысления статистики безработицы.

**Рынок труда.** На рынке труда осуществляется наем и предложение конкретного труда для выполнения конкретных видов работ, а также процесс определения оплаты этих видов работ. Кроме того, на рынке труда происходит движение заработной платы и движение работников между различными работами и работодателями. Следует обратить внимание на то, что использование термина «рынок» не означает абсолютной идентичности труда и любого другого товара. Предпочтительнее считать, что рынок труда — это некоторое условное «место», где взаимодействуют спрос на труд и его предложение.

**Товар «рабочая сила».** Этот термин К. Маркс использовал для обозначения товара, который рабочие продают капиталисту. Введенное Марксом различие между трудом и рабочей силой вытекает из трудовой теории ценности всех товаров и связано с рабочим временем, затраченным на его изготовление. Ставка заработной платы — это цена покупаемой рабочей силы, определяемая трудом, необходимым для производства средств к существованию рабочего, хотя уровень этого существования не зафиксирован, например физиологический, и имеет тенденцию к росту по мере развития общества.

**Доля труда.** Существуют две конкурирующие теории доли труда. Первая из них — это теория предельной производительности, делающая упор на относительные цены факторов производства, количество факторов и технологию (особенно на эластичность замещения

факторов производства). Вторая — неокейнсианская теория с акцентом на совокупный спрос и разницу в склонности к сбережению между рабочими и капиталистами.

*Заработная плата.* Доля заработной платы в национальном доходе возросла в течение XX столетия почти до трех четвертей. Этот рост отчасти объясняется структурными изменениями внутри экономики, а именно сдвигом в сторону отраслей с высокой долей труда и систематической ошибкой измерений в форме недооценки государственных доходов от капитала и трудовых доходов фермеров. Однако даже с учетом этих моментов рост доли заработной платы был значительным. Неоклассическое объяснение состоит в том, что при росте реальной заработной платы эластичность замещения труда капиталом меньше единицы. Неокейнсианское объяснение делает упор на то, что снижение отношения инвестиции — доход вызывает изменение распределения дохода в пользу лиц, получающих заработную плату и имеющих более низкую склонность к сбережению.

Ни одно из этих объяснений не учитывает потенциально важный вклад относительно возросшего уровня человеческого капитала, и оба связаны с трудностями: первое — с большим вопросом об измерении капитала, второе — с недочетом микроэкономических аспектов.

*Стандарт заработной платы.* Термин введен Дж.Р. Хиксом для объяснения выдвинутого им способа определения заработной платы (и, следовательно, цен). По мнению Хикса, представление о том, что заработная плата определяется в результате взаимодействия спроса и предложения, не является конструктивным постулатом. Заработная плата скорее может быть представлена как результат взаимодействия социальных и экономических (в широком смысле этого слова) сил, а выраженный в деньгах уровень заработной платы определяет объем денежной массы.

## 2.12. Налоги

*Налог на корпорации.* Это налог, которым облагается доход компаний после вычитания операционных издержек, процента, амортизации и налоговых льгот, связанных с повышением стоимости товарных запасов. Например, в Великобритании с 1973 г. существует система условного начисления налога на корпорации. В соответствии с этой системой компания должна выплатить налог по ставке 33% (1991) независимо от распределения прибыли. При расчете подоходного налога исходят из того, что акционер получил доход, равный сумме ди-

виденда и скидки. Акционеры, освобожденные от подоходного налога, такие, как благотворительные или пенсионные фонды, могут получить сумму, равную налоговой скидке, от департамента налогов и сборов. Налогоплательщики с повышенной ставкой налога должны выплачивать налог по своей предельной ставке с суммы дивиденда и скидки, не вычитая скидку из своих налогооблагаемых сумм. С точки зрения акционеров со стандартной ставкой подоходного налога в случаях распределения и нераспределения прибыли взимается одинаковая сумма. Таким образом, система предоставляет акционерам скидку из выплаченного компанией налога, и эта скидка используется для покрытия обязательств по подоходному налогу с дивидендов. Иными словами, доля обязательств компании по налогу с корпораций начисляется акционерам, а затем рассматривается как выплаченный ими подоходный налог с дивидендов. Авансовый налог на корпорации не является обязательным, компания может сразу заплатить 33%, и будет считаться, что с распределенной затем прибыли уже уплачен подоходный налог по соответствующей ставке, которая равна стандартной или основной ставке подоходного налога.

Малые компании в западных странах, как правило, имеют льготы, заключающиеся в пониженных ставках налога на корпорации.

*Средняя ставка налога.* Она известна также под названием эффективной налоговой ставки. Обычно упоминается при рассмотрении подоходного налога на частных лиц, однако может быть использована и при анализе других налогов. Представляет собой среднюю полную сумму налога, рассчитанную в виде доли дохода. Под доходом в этом случае понимается валовой доход, т.е. доход без налоговых скидок. При рассмотрении налогообложения компаний эффективную налоговую ставку полезно выражать как долю налогового платежа в выручке за вычетом капитальных и текущих затрат. Такой подход можно применять к налогам на имущество или к системе налогов на расходы, а также ко всему налоговому бремени, когда общая сумма налогов выражается как доля дохода.

*Налог на добавленную стоимость.* Добавленная стоимость (value-added cost) подразумевает стоимость продукции фирмы минус стоимость ресурсов, приобретенных у других компаний. По сути, это сумма факторных доходов фирмы: заработной платы и прибылей.

Под понятием «налог на добавленную стоимость» (value-added tax, VAT) концептуально понимается налог на созданную в стране добавленную стоимость, который считается справедливым способом налогообложения продаж. В нем отсутствует дискриминация производителей отдельных товаров, что имеет место в случаях других налогов с продаж,



например *акцизов* или *налогов на покупки*, и поэтому он является более нейтральным с этой точки зрения. Кроме того, из него вычитаются налоговые выплаты, сделанные на более ранних стадиях производственного процесса, и поэтому не возникают стимулы к вертикальной интеграции, что имеет место при *налоге с оборота*. Однако на практике базой налога не является созданная в стране добавленная стоимость. В Великобритании, например, импорт облагается налогом, а экспорт нет. Далее, в налоговую базу не входят государственные расходы на заработную плату и жалованье. В налоговую базу также не входят капиталовложения, причем не только та их часть, которая идет на замещение изношенного капитала, но и все новые инвестиции. Кроме того, под налог на добавленную стоимость не подпадают некоторые услуги вследствие практической сложности их налогообложения. Британский налог на добавленную стоимость правильнее было бы назвать налогом на потребление в частном секторе, из которого исключены некоторые услуги, в частности финансовые услуги, затраты на образование и здравоохранение. Имеются также товары с нулевой ставкой налога. В этом случае продавец не переносит налог на покупателя, но может истребовать обратно любой налог, который он заплатил при приобретении исходных ресурсов. В Великобритании к товарам с нулевой ставкой налога относятся продукты питания, книги и журналы, уголь, газ и электрическая энергия, строительство зданий и продажа лекарств по рецептам. Мелкие торговцы, оборот которых не превосходит установленной суммы, также освобождаются от налога на добавленную стоимость. Для поддержанных товаров налог, как правило, взимается с полной стоимости этого товара. Исключением из этого правила являются автомобили, для которых налог взимается с валовой прибыли продавца.

В странах ЕС налог взимается с использованием косвенного метода вычитания. Полная ставка налога (17,5% в настоящее время) берется с потребителя. Затем продавец может истребовать ту сумму налога, которую он заплатил, приобретая исходные ресурсы у других продавцов.

**Инфляционный налог** — налог, формирующийся в ситуации, когда государство проводит политику стимулирования инфляции, вместо того чтобы увеличить прямые налоги для покрытия своих расходов. Если правительство финансирует свои расходы путем увеличения денежной массы при неэластичной кривой совокупного предложения, то цены будут расти, а держатели денег почувствуют, что их реальная покупательная способность падает. Такая ситуация равносильна, например, увеличению подоходного налога.

**Налог Лигу (*Pigou tax*)** имеет практическое значение и используется в налоговой политике ряда стран. Артур Сесил Пигу (1877—1959), ан-

Илийский экономист, развил начатые А. Маршаллом исследования, в частности, в отраслях экономики с возрастающими и убывающими удельными издержками. Его подход, связанный с разделением частных и общественных издержек, а также предложенный им метод налогообложения сформировали основу теории внешних эффектов, а его метод их нейтрализации получил название налога Пигу (Pigou tax).

### 2.13. Экономическая политика

*Экономическая политика государства* — общая его деятельность в отношении экономики в целом (внутреннего и внешнеэкономического курсов, финансовой политики, политики в области труда и заработной платы). Экономическая политика может осуществляться в широком диапазоне — от почти полного невмешательства государства в экономику (в соответствии с доктриной *laissez-faire*) до жесткого управления, как это практикуется (практиковалось) в государствах с плановой экономикой.

Экономическую политику обычно разделяют на два основных вида: *микроэкономическую политику*, задачей которой является совершенствование эффективности распределения ресурсов, и *макроэкономическую политику*, обеспечивающую большую загрузку ресурсов и стабильность цен. Я. Тинберген указал на общее правило, в соответствии с которым каждая цель политики требует введения соответствующей ей инструментальной переменной.

В рамках этой широкой классификации существует более дробное (секторальное) деление по целям политики либо используемым инструментам. В пределах микроэкономической политики можно выделить, например, региональную политику, политику конкуренции (устраняющую монополистические тенденции) и политику в отношении рабочей силы. В рамках *макроэкономической политики* выделяют бюджетную политику, политику валютного курса и политику доходов — все эти виды политики (или ее направления) имеют цель стабилизировать экономику, устранить колебания цикла или решить проблему спадов и рецессии.

«Новая микроэкономика» (*new microeconomics*) — название направления в экономической теории, сторонники которого пытаются отождествить микро- и макроэкономiku с целью обосновать механизм, отражающий взаимосвязи между изменениями цен и безработицей.

«Новая микроэкономика» строится на гипотезе естественной нормы безработицы и отвергает предпосылку о полностью и бесплатно информированных участниках рынка. Помимо анализа следствий из

гипотезы естественной нормы безработицы (например, ускорения инфляции при фактической норме безработицы ниже естественной и ускорения дефляции при превышении естественной нормы) «новая микроэкономика» стремится объяснить существование положительной естественной нормы безработицы и отрицательной связи между изменением заработной платы/цены и безработицы, вытекающей из краткосрочной «кривой Филлипса». Модели в «новой микроэкономике» различны, однако для всех моделей характерно объяснение изменений объемов производства непредвиденными изменениями цен. Таким образом, непредвиденный рост совокупного спроса ведет к непредвиденной инфляции, цены или заработная плата начинают расти быстрее, чем этого ожидали участники рынка. Такой рост относительных цен или заработной платы, воспринимаемый некоторым конкретным участником рынка, ведет к росту объемов производства и занятости, что при прочих равных условиях, служит обычной реакцией предложения на рост цен. Однако если будет установлено, что рост цен и заработной платы является общим, а не специфическим для определенных рынков, то объем производства и занятость возвратятся на свои прежние уровни<sup>1</sup>.

«Новая-новая микроэкономика» (*new new microeconomics*) — название, данное экономическим моделям, которые формируют договоры о заработной плате и ценах с точки зрения микроэкономического оптимизирующего поведения. Существование договоров о заработной плате и ценах означает, что цены будут с отставанием реагировать на изменения совокупного спроса, вследствие чего последний будет вызывать главным образом краткосрочные изменения объемов производства. Причинно-следственная цепочка примет следующий вид: от изменения совокупного спроса к изменению объема производства и занятости, а затем к изменениям инфляции (цен и заработной платы).

«Новую-новую микроэкономiku» обычно противопоставляют «новой микроэкономике», которая объясняет колебания объема выпускаемой продукции «сюрпризами» цен. «Новая-новая микроэкономика» разработана и для преодоления ограничений «новой микроэкономике», в частности неудачи последней при объяснении временных увольнений (которые рассматриваются как недобровольные) и противоречащего фактам предсказания проциклического характера увольнений по собственному желанию. Последнее развитие событий

<sup>1</sup> См.: Phelps E.S. et al. *The Microeconomic Foundation and Unemployment Theory*. N.Y., Norton, 1970.

показывает, что эта критика не является столь убедительной, как может показаться на первый взгляд, и «новую-новую микроэкономику» можно рассматривать в лучшем случае как расширение, но никак не замену «новой микроэкономики». Введя в рассмотрение институциональные свойства рынка труда и товарного рынка, можно расширить прогнозные возможности последней. Два основных направления «новой-новой микроэкономики» — это теории специфического обмена и модели явного контракта.

*Совет экономических консультантов (Council of Economic Advisers)* — исполнительный орган правительства США, созданный в соответствии с Законом о занятости 1946 г. (Employment Act 1946) и выполняющий функции главного экономического советника президента США.

Основные задачи Совета включают подготовку рекомендаций по политике стабилизации, государственному экономическому регулированию и его реформе и внешнеэкономической политике; выполнение макроэкономических прогнозов, на базе которых разрабатываются проекты бюджетов; составление экономических докладов для президента, а также ежегодного отчетного доклада Совета экономических консультантов.

Этот доклад обычно выходит в феврале (ежегодно) и состоит из прогнозов, обсуждения экономических событий прошедшего года и главных проблем, стоящих перед экономикой. В Совет входят три члена, обычно это очень известные ученые. Члены Совета и его персонал участвуют в совещаниях правительственных органов и часто представляют страну в целом в противовес ведомственным интересам министерств и других правительственных организаций.

Совет играет большую роль в разработке экономической политики правительства.

*Паритет покупательной способности (ППС).* Методы международных сопоставлений разнообразны; основные из них:

- метод международных единиц;
- метод валютных курсов;
- метод взвешенных натуральных показателей;
- метод паритетов покупательной способности валют.

Последний, т.е. метод паритетов покупательной способности валют, в настоящее время является базовым в Программе международных сопоставлений (ПМС), разработанной в системе учреждений ООН. Паритет покупательной способности (ППС) служит своеобразным пространственным «дефлятором», аналогом динамических индексов цен, которые измеряют различия в покупательной способности валют разных стран в пространстве. Это своего рода эквивалент поку-

пательной силы валют, показывающий количество денежных единиц любой страны, которые необходимы для покупки стандартного набора товаров и услуг за одну денежную единицу базовой страны (или условной валюты группы стран). Численное значение показателей, пересчитанных из национальных валют с помощью ППС в сопоставимую валюту, носит наименование «реальные объемы». Показатели, рассчитанные с применением валютного курса, называются «номинальные объемы».

*Определение ППС.* Это сложный процесс, предполагающий множество расчетов.

- ВВП каждой страны расчленяется на ряд однородных товарных групп (первичные группы) согласно компонентам его конечного использования. Первичные группы могут объединяться в более широкие аналитические группы, выбор состава которых связан с целью анализа;

- для каждой первичной группы подбирается необходимое число товаров представителей (от 3 до 8 единиц) со среднегодовыми ценами. Необходимо располагать информацией по 600—900 потребительским товарам, 120—300 инвестиционным и 6—20 строительным объектам;

- для каждой первичной группы исчисляются соотношения цен сравниваемых стран. Если для товарной группы подобрано пять товаров-представителей, то надо рассчитать пять индексов;

- эти индексы цен агрегируются для получения паритета на уровне первичных групп (без взвешивания);

- паритеты первичных групп агрегируются с использованием весов национальных расходов для расчета ППС по всем уровням агрегирования, вплоть до уровня ВВП.

Описанный порядок расчетов применяется в так называемых прямых парных сопоставлениях ВВП по ППС. На практике, наряду с парными, проводятся и многосторонние сопоставления, охватывающие показатели сразу для любой группы стран<sup>1</sup>.

*Цели многосторонних сопоставлений.* В качестве наиболее существенных целей многосторонних сопоставлений обычно рассматривают следующие:

- оценку уровней экономического развития, благосостояния наций;
- выявление и сравнение эффективности национальных экономик;
- анализ финансовых возможностей стран;
- разработку политики и объемов помощи развитых стран развивающимся;

---

<sup>1</sup> См.: Халевинская Е. Мировая экономика и международные экономические отношения. М., 2004. С. 28.

- анализ конъюнктуры рынков;
- международные сравнения уровней цен;
- изучение международной экономической интеграции;
- разработку экономических моделей развития и др.

## 2.14. Платежный баланс

*Платежный баланс* как понятие используется в нескольких значениях. Наиболее употребительными являются «рыночный платежный баланс» и «учетный платежный баланс».

Первый (рыночный платежный баланс) понимается как текущее соотношение между двумя потоками платежей — поступающим в страну и выходящим из нее. Рыночный баланс в силу его природы можно наблюдать только по его проявлениям, например по его воздействию на *курс валюты* или *уровень валютных резервов*.

Учетный платежный баланс представляет собой статистический отчет, суммирующий все внешние операции, в которых страна участвовала в течение данного периода времени, например в течение года. Форма представления платежного баланса варьируется от страны к стране и может изменяться с течением времени, однако в большинстве случаев статьи платежного баланса разделены на две части, отражающие поступление и расходование одного и того же количества денег, товара.

В платежный баланс по текущим операциям вносятся все операции с произведенными в текущем периоде товарами и оказанными услугами. В этом балансе присутствуют «видимые» товарные операции и невидимые операции, связанные с платежами по таким видам услуг, как страхование, перевозки и туризм, операции по переводу процентов, прибылей и дивидендов, полученных от зарубежных активов, а также такие перемещения средств (трансферты), как подарки и денежные переводы иммигрантов на родину. К операциям с капитальными активами и обязательствами относят все платежи, вытекающие из движения капитала и активов (плюс все кредиты), государственных или частных организаций и лиц, которые возникают в силу причин, не связанных с состоянием самого платежного баланса. Такие перемещения капитала могут быть вызваны, например, перспективой получения прибылей или разницей процентных ставок в разных странах.

Заканчивается баланс «балансирующей статьей». Она компенсирует расхождения между статистическими данными о платежном балансе по текущим операциям и балансе движения капитала и полным действительно осуществленным официальным финансированием.

Эта статья является следствием незафиксированных операций и несоответствия по времени между зафиксированным движением товара (отражающимся в торговых статьях) и фактическим платежом за него. Следует указать на то обстоятельство, что, поскольку баланс построен в соответствии с принципами двойной бухгалтерии, каждая операция записывается в двух счетах — один раз как *дебет* и другой раз как *кредит*, — и, следовательно, при аккуратной и полной записи должен иметь место «баланс», т.е. равенство дебета и кредита.

В платежном балансе по текущим операциям знак *плюс (+)* означает исходящий, а знак *минус (—)* входящий поток производимых товаров и оказываемых услуг, тогда как в разделах, относящихся к капиталу и «официальному финансированию», знак *минус (—)* означает тот поток (например, «экспорт» капитала), который уменьшает национальные иностранные активы (включая валютные резервы) или снижает национальные обязательства перед нерезидентами.

Приведенные инструментарии изучения, структуризации и выявления особенностей экономического развития исключительно важны по одной простой причине — они позволяют их использовать в сопоставительном анализе, выявить общее и особенное в развитии разных стран, их эффективности (неэффективности).

## 2.15. Строеение и структура мировой экономики

*Строеение мировой экономики.* Строеение мировой экономики как гигантской социальной системы, выстроенной всем ходом исторической эволюции современной экономической цивилизации, отражает ее масштабную, сложную, противоречивую природу и соответствующую структуру. Мировая экономика по своей природе и составу неоднородна и включает разные группы государств.

*Развитые страны. Первый эшелон* — это государства, вырвавшиеся далеко вперед по уровню экономической зрелости, или лидеры современного мирового капитализма («семерка»). Эти государства, расположенные в Европе, Северной Америке и на Дальнем Востоке, являясь своего рода эпицентрами концентрации силы современного капитализма, выступают и как центры притяжения большей части мира, создавая вокруг себя региональные центры интеграции групп стран.

*Второй эшелон государств* — это около трех десятков развитых капиталистических стран, расположенных в Европе, имеющих сильные позиции в мировой экономике.

*Третий эшелон государств* — это Китай и Индия, быстро растущие экономически и демографически и представляющие внушительную экономическую силу. В ближайшие 15—20 лет они способны кардинально изменить конфигурацию мировой экономики (и политики), обозначить новые центры силы, не уступающие существующим, а возможно, и превосходящие их. Поэтому мы выделяем их в особую группу.

*Страны с переходной экономикой* (бывшие социалистические страны) — республики бывшего СССР и страны, входившие в мировую социалистическую систему, в том числе в СЭВ. Станут ли эти новые государства серьезной экономической силой — сегодня на этот вопрос ответить невозможно.

*Развивающиеся страны* — весьма пестрый, колоссальный по масштабам мир развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки с обострившимися до предела социально-экономическими противоречиями, региональными конфликтами, многочисленными очагами бедности, болезней и вспышек массового голода. В силу своей отсталости, бедности они находились и находятся в зависимости от более сильных капиталистических стран, за исключением 20-летнего периода, когда эти страны пребывали в определенной зависимости от СССР, Китая и других бывших социалистических стран, таких, как ГДР, Чехословакия, Югославия. Но в то же время из этих более чем 100 стран развивающегося мира выделились 15—20 государств, которые в грядущее десятилетие определенно войдут в группу развитых стран, а некоторые из них — в первую двадцатку стран мира (Бразилия, Аргентина, Мексика, Египет и некоторые другие).

*Структура мировой экономики.* Мировая экономика — это сложная глобальная система, состоящая из совокупности национальных экономик (подсистем) с переплетающимися производственными и финансово-экономическими связями и отношениями. Соответственно, составляющие ее звенья следует рассматривать на нескольких уровнях.

#### 7. Уровень мировой макроэкономики:

- общие закономерности, тенденции и процессы эволюции мировой экономики как единой, целостной системы и ее подсистем;
- процессы глобализации мирохозяйственных отношений;
- национальные экономики;
- транснациональные производственно-сбытовые структуры, например транснациональные корпорации (ТНК); транснациональные банки (ТНБ);
- единые отрасли мировой экономики;
- мировая валютно-финансовая система;



- международные регулирующие инструменты и механизмы (типа МВФ, МБРР, ВТО и др.);

- международное законодательство (правила), устанавливающее порядок движения товаров, капиталов, услуг, перемещения рабочей силы, научно-технических знаний и т.д.;

- мировой рынок как встроенная в систему мировой экономики ее подсистема и мировые отраслевые рынки.

2. *Уровень мировой микроэкономики*, или секторы (сегменты) мировой экономики, включающие следующие сферы производства, кредитования и финансово-экономической политики:

- товары и услуги, произведенные отраслями реального сектора и поступающие на мировые рынки;

- производственная и сбытовая деятельность ТНК, соединяющая подсистемы мировой экономики в глобальную производственно-сбытовую сеть и формирующая сегмент международной экономики;

- валютно-финансовые бюджетные средства национальных правительств, выделяемые для различных целей в области международной финансово-экономической деятельности;

- кредиты, гарантийные обязательства, займы и т.д., потоки которых составляют интернациональный механизм функционирования всей мировой экономики и мирового рынка;

- коммерческие займы и кредиты частных лиц, направляемые в другие страны с целью получения прибыли, также являющиеся частью международной финансово-экономической политики;

- деятельность международных финансовых институтов как стержень глобальной финансово-экономической политики (и инструменты ее регулирования).

Все изложенные параметры и функции деятельности, свойственные мировой экономике, отражающие «пестроту» составляющих, разный уровень развития, порой несопоставимость и т.д., есть результат неравномерности и асимметричности развития составляющих мировой экономической системы, разных уровней ее целостности как глобальной системы.

В мировой экономике они реализуются в основном в следующих формах и проявлениях:

- интенсификация международного перемещения факторов производства (капитал, рабочая сила, технологии и инновации);

- глобализация всего мирохозяйственного комплекса на базе ускорения интернационального углубления процессов МРТ;

- динамичное развитие таких секторов международной экономики, как ТНК и ТНБ;

- противоречивые и все еще слабые попытки наднационального регулирования мирохозяйственных процессов при активизации непосредственного вмешательства национальных государств во внешнеэкономическую среду;

- исчезновение мировой экономической системы социализма, достижение формального единства мировой экономики как глобальной системы, действующей на базе капиталистических рыночных отношений, и тенденции формирования целого ряда национальных экономик открытого типа.

Все эти процессы и тенденции находятся в динамике, они формируют, несомненно, новый облик мировой глобальной экономики.

Как мы показали в гл. 1, по мере усиления процессов разделения труда в национальной экономике развивался и рынок. В свою очередь, рыночный спрос и предложение оказывали обратное воздействие на факторы производства, стимулируя экономический рост.

Постепенно сформировались национальные товарные рынки, когда их специализированные сегменты стали устойчиво ориентироваться на операции с определенными товарами в других странах, где у торговцев появилась постоянная клиентура. Например, на самых ранних этапах работорговля являлась своего рода классическим примером рынка в античном мире. Рим, Венеция, Афины, Ливерпуль, Нант и другие европейские города в разные эпохи были центрами работорговли; почти аналогичными представляли и американские города до отмены рабства, всего лишь сто с небольшим лет назад.

Мануфактурное производство в XVI—XVIII вв. создало предпосылки для крупного товарного производства, развивая процессы разделения труда до региональных, а затем и интернациональных масштабов. Вначале возникали ограниченные определенными региональными зонами международные рынки — европейские, ближневосточные, дальневосточные и азиатские, позже — европейско-азиатские и европейско-азиатско-американские международные рынки, связанные с колониальными империями западных стран. Возникновение крупной фабрично-заводской промышленности, которая была способна производить огромные объемы разнообразных товаров, требовало организации широкого сбыта производимых товаров. Разрозненные региональные рынки стали соединяться в систему мирового рынка, в глобальную мегасистему.

Современный мировой рынок как таковой оформился к концу XIX в., эволюционировал по определенным стадиям: от разрозненных рынков к единому национальному рынку, когда часть его уже ориентировалась на покупателей в других странах; затем он транс-

формировался в международный рынок, когда на зарубежные рынки ориентируются уже не просто отдельные товары, а часть национальных рынков; и наконец, происходит формирование единого мирового рынка с его устойчивыми многосторонними связями и взаимосвязями, проникновением и взаимопроникновением стран, элементами надгосударственного регулирования торгово-экономических операций на основе международных правил.

**Рыночная экономика** — это экономика, основанная на свободном частном предпринимательстве, где господствует воля (суверенитет) потребителя, действует свободная система ценообразования, закон спроса и предложения; это капиталистическая экономика с ее принципами священной частной собственности как базы экономической свободы гражданина.

*В рыночной экономике действуют цены, свободно формирующиеся под воздействием спроса и предложения. Рыночная экономика — суть понятия «рыночный капитализм», поскольку и первая, и вторая категории означают экономическую систему, в которой ресурсы находятся в частном владении (в меньшей мере в государственном) и распределяются исключительно через систему цен.*

**Рыночный механизм** — это система, в которой цены на товары и услуги устанавливаются на основе конкурентных отношений; они беспрепятственно повышаются или понижаются под воздействием изменения спроса и предложения (конкуренции).

*В рыночном механизме система цен (ценовой механизм) занимает определяющее место, поскольку с его помощью происходит распределение ресурсов, товаров и услуг в процессе свободного колебания цен.*

**Рыночный социализм** — это специфическая система, в которой ресурсы принадлежат государству, но их распределение регулируется преимущественно системой рыночных цен. Этот тип экономической системы представляет собой смешанную экономику, в которой преобладает государственная собственность на средства производства, но реализация в большей мере осуществляется на основе универсального закона спроса и предложения и конкурентных механизмов. Такая экономика, в отличие от классической социалистической экономики, имеет большие возможности интеграции в мировую экономику через национальный и мировой рынки и, что важнее, имеет исторические перспективы.

**Центральные проблемы экономической системы.** Для любой национальной экономики центральными являются следующие вопросы-постулаты:

- *Что должно производиться:* какие товары и услуги, в каком количестве?

• *Как будут произведены товары и услуги:* кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии?

• *Для кого предназначаются товары и услуги:* кто должен располагать этими товарами и услугами, извлекать из них выгоды (пользу)? Или: как должен распределяться ВВП между отдельными семьями и гражданами?

Эти три вопроса — главные для всех экономических систем, но каждая пытается решать их по-своему.

Один путь был выбран в древних цивилизациях, другой — в деспотических режимах Средневековья или еще недавно существовавших хунтах, третий — в системах классического социализма с планово-командной экономикой, четвертый — в капиталистическом хозяйстве свободного предпринимательства. В этой определяющей (доминирующей с начала 1990-х гг.) экономической системе указанные выше три вопроса — *что? как? для кого?* — решаются главным образом с помощью системы цен (через механизм рынков, прибылей и убытков)<sup>1</sup>.

Среди экономистов существует единая точка зрения и в отношении возможностей решения вопросов *что? как? для кого?*: механизм их решения не вызывал бы трудностей, если бы ресурсы не были ограничены (т.е. в этой части общество сталкивается с проблемой редкости). Первой классической работой, открывшей закон редкости, было исследование Т. Мальтуса «Опыт о законе народонаселения» (1798). В нем Мальтус обосновал хорошо известное положение о том, что в силу ограниченности ресурсов возможности Земли производить продукты питания увеличиваются в арифметической прогрессии, в то время как численность населения возрастает в геометрической. В Новейшее время этой проблеме были посвящены исследования Римского клуба. Мировая экономика непосредственно связана с ответами на эти классические вопросы, хотя и в косвенной форме — через систему мирового производства и обращения товаров, услуг, капиталов, перемещение рабочей силы и интеллекта, воплощенного в технологиях, знаниях и опыте.

<sup>1</sup> П. Самуэльсон делает важное замечание: «Такая система предпринимательства, которая бы полностью, на все 100%, функционировала автоматически, никогда не существовала. Даже в нашей капиталистической системе государство играет важную роль и модификации действия системы цен» (Самуэльсон П. Экономика. Т. 1. С. 16).

## 2.16. Мировой рынок

**Понятие.** Мировой рынок, как отмечалось выше, — это сфера или часть мировой экономики, которую непосредственно образуют все-сторонние потоки товаров, услуг, финансов, рабочей силы и т.д. Эти элементы формируют мировой рынок, на котором они реализуются в соответствии с мировым спросом и потребностями. Мировой рынок — это область устойчивых, постоянных товарно-денежных отношений между странами, основанная на международном разделении труда (МРТ).

Национальные экономики в своей совокупности образуют мировую экономику, стержнем которой выступают мощные производственные комплексы, выбрасывающие на мировые рынки лишь часть произведенной продукции. Дело в том, что другая ее часть *не выступает вообще товаром* (например, земля в ряде стран) либо этот товар используется внутри страны, не поступая на мировой рынок. Таким образом, мировой рынок — это экономическое пространство, где реализуются товары, услуги, капиталы, рабочая сила, инновации и т.д., производимые (или предлагаемые) исключительно для обмена (торгуемые товары и услуги).

Таким образом, на мировом рынке не функционируют неторгуемые товары, которые потребляются внутри той страны, где они производятся. Здесь представлены исключительно торгуемые товары, произведенные для реализации на мировом рынке, хотя не исключено и их (товаров) двойное назначение, т.е. для реализации на национальных и мировом рынках товаров и услуг. Мировой рынок складывается из мировых (международных) специализированных товарных и иных функциональных рынков — рынков услуг, капиталов, инвестиций, технологий и инноваций, рабочей силы и менеджеров и т.д. Речь, таким образом, идет о движении факторов производства, об их интернационализации. В этом находит выражение высший уровень развития специализированных отраслевых рынков, имеющих в то же время универсальный характер, поскольку эти рынки как бы проникают во все другие, «узкие» рынки товаров услуг, придавая им товарную форму (торгуемого товара).

К классическим специализированным товарным рынкам относятся следующие: судостроительный; автомобильный; авиастроительный; химических товаров; продовольственный (пищевой); потребительских товаров, в том числе одежды и обуви; рынок сельхозмашин; рынки нефти, газа, электроники, оружия и т.д. Все это рынки в узком смысле слова, где товар (даже на мировом рынке) рассматривается как предмет,

призванный удовлетворить общественную и индивидуальную потребность, и он произведен для этих целей — обмена на мировом рынке. Отличительное свойство такого товара — особая ценность, выявленная в процессе реализации на мировых рынках.

**Основные признаки (черты) мирового рынка.** Основными признаками (чертами, свойствами) мирового рынка являются следующие:

- Мировой рынок в политико-экономическом смысле — это прежде всего категория товарного производства, в значительной степени расширившего сферу функционирования за счет нивелирования (стирания) национальных границ в области производства и реализации товаров и услуг; с точки зрения нашего предмета *мировой рынок — это сумма, совокупность всех национальных и международных рынков, на которых реализуются товары и услуги, произведенные в мировой экономике* а также осуществляется движение финансовых потоков, обеспечивая функционирование всех составных частей глобальной экономики.

- При этом главная цель экономических агентов мирового рынка — максимизация прибылей, что соответствует, кстати, теории прибавочной стоимости (Рикардо — Маркса). По Марксу, в поисках более высокой нормы прибыли по сравнению с национальной нормой корпорации устремляются за границу, где они рассчитывают на получение больших прибылей за счет использования местных производственных факторов.

- *Движение товара* (и услуг) на мировом рынке приобретает межстрановой характер, который и определяет спрос на иностранных рынках.

- Мировой рынок способствует более полному и рациональному использованию национальных факторов производства, включая их в систему международного разделения труда.

- *Внешняя торговля* — термин, обозначающий торговлю одной страны с другой или другими странами.

- Торговля между двумя государствами обычно носит название межгосударственной или двусторонней.

- *Межстрановая торговля* (или внутрибалансовая торговля) — термин, часто используемый для характеристики торговли в рамках региональных интеграционных образований (Евросоюз, НАФТА, СНГ, АСЕАН).

**Международная (мировая) торговля.** Этим термином обозначают торговлю всех стран мира между собой. В рамках мировой, или международной, торговли рассматривают не только товары, но и услуги, являющиеся товаром в неовещественной форме. Международная торговля характеризуется экспортными и импортными величинами,

образующими встречные потоки обмена товаров и услуг. Основные категории международной торговли следующие:

- экспорт — вывоз товара за границу с целью его продажи;
- импорт — покупка товара за границей для ввоза в страну;
- торговый оборот — сумма объемов экспорта и импорта товаров в стоимостном выражении;
- торговое сальдо — разность объемов экспорта и импорта в стоимостном выражении;
- экспортная квота;
- импортная квота.

## 2.17. Равновесие на мировом рынке: спрос и предложение

*Условия равновесия на мировом рынке.* Главное условие развития мировой экономики — это растущий мировой рынок, соответствие растущего объема экспорта и импорта товаров и услуг. Следовательно, устойчивость мирового рынка, его стабильность и рост, т.е. достижение и сохранение равновесия на мировом рынке, — это стратегическое его качество, обеспечивающее устойчивое развитие современной мировой экономики. Формула такого развития мирового рынка проста — соответствие мирового производства мировому спросу. В этом смысле данная формула не отличается от формулы равновесия национального рынка, но ее реализация в масштабах глобального мирового рынка представляет огромную сложность. В условиях, когда мировое производство отстает от мирового спроса, на мировой экономической сцене появляется хорошо известная в России разрушительная категория — дефицит (рыночный спрос превышает предложение); нарушается рыночное равновесие, в том числе на специализированных мировых рынках, или появляется избыток (например, нефть).

*Совокупный мировой спрос* — это объем производства товаров, который можно реализовать потребителям на мировом рынке (при существующем уровне цен). Он состоит из закупок товаров фирмами (производственное потребление), людьми (личное потребление), правительствами (государственное потребление), а также той части национальных ресурсов разных стран, которая направляется на инвестиции, и экспорта товаров на внешние рынки.

*Совокупное мировое предложение* — это количество товаров, которое производители в разных странах готовы предложить на мировом рынке потребителям при существующем уровне цен. Оно обеспечива-

ею как внутренним производством стран мира, так и взаимным импортом товаров и услуг.

Таким образом, для обеспечения равновесия мирового рынка совокупный мировой спрос должен равняться совокупному мировому предложению, устанавливая между этими двумя гигантскими объемами товаров и услуг устойчивую взаимозависимость. На деле с точки зрения интересов и практики отдельных стран (особенно когда речь идет об экономически мощных странах) такое равновесие на мировом рынке — большая редкость, правилом же является отклонение от баланса в ту или другую сторону в зависимости от ожидаемых выгод со стороны тех крупных экономических агентов, которые господствуют на мировых специализированных рынках.

## 2.18. Международное экономическое регулирование

Регулирования процессов мирового рынка ни практически, ни теоретически как системы не существует, если иметь в виду реальное значение отдельных мер или предложений, осуществляемых ВТО, МВФ, МБРР и т.д. В зависимости от ситуации в наиболее крупных государствах мира и внутренней их политики или действий во внешней политике часто практикуются и односторонние акции, взламывающие хрупкое равновесие рынка.

Попытки воздействовать на мировой рынок со стороны мирового сообщества (его крупных и наиболее влиятельных участников) осуществляются:

- косвенными средствами;
- на универсально-мировом уровне (через установление торговых правил ВТО);
- на региональном уровне, в том числе через интеграционные образования (ЕС, НАФТА, АСЕАН и др.);
- на двусторонних торговых переговорах стран. Устранение искусственных протекционистских, таможенных и прочих барьеров, существующих на мировом рынке, очевидно, привело бы к повышению роли самого рынка как равновесной, саморегулирующейся системы.

Но такая эволюция его маловероятна, поскольку современный мировой рынок крайне политизирован. Сильные государства, стремясь решать «свои» задачи, осуществляют безудержную экспансию на мировой рынок, стимулируя и подгоняя национальных агентов (прежде всего ТНК и финансовые потоки) в этих целях и блокируя равнове-



ные свойства мирового рынка, усиливая диспропорции в объемах спроса и предложения и ценовой политики.

Сильное влияние на мировой рынок оказывают факторы, связанные с мировой валютно-финансовой обстановкой:

- нестабильность, привнесенная из системы мировых финансов в относительно стабильную систему мирового рынка, наносит сильные удары по последней;

- наметившаяся тенденция ослабления ГАТТ—ВТО, повышение роли соглашений «семерки», ЕС и других международных коллективных форумов;

- усиление влияния односторонних действий США, крупных финансовых структур, МВФ и Всемирного банка.

Все это усугубляет неустойчивость мирового рынка, делает его менее прогнозируемым.

*Мировая экономическая политика.* Понятие «экономическая политика» имеет отношение к национальным государствам, правительствам, его можно применять и в отношении тесно интегрированных в союз государств, например стран ЕС. В меньшей мере можно говорить о *совместной* экономической политике ведущих стран мира («семерки»), хотя в определенные периоды ежегодные встречи их лидеров, которые обсуждали исключительно мировые экономические проблемы и их подходы к ним, оказывали влияние в области международных экономических отношений.

В наибольшей степени координируется внешнеэкономическая стратегия ЕС, который имеет практически и международный парламент, и союзное правительство в Брюсселе. Значительное воздействие на мировую экономику оказывает целый ряд наднациональных институтов финансово-экономического профиля, таких, как Всемирная торговая организация (ВТО), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), или система Всемирного банка, Международный валютный фонд (МВФ). Все они если и не разрабатывают мировую экономическую политику, тем не менее ведут определенную линию в вопросах координации глобальной политики и, естественно, ориентируются на наиболее успешно развивающиеся масштабные национальные экономики, к тому же часто финансирующие их деятельность. В 1990-е гг. повысилось значение Давосского форума, на котором лидеры национальных государств и руководители международных организаций излагают свое видение экономического развития стран и мира в целом. Однако с начала XXI столетия значение форума стало снижаться. Основные проблемы мирового развития теперь обсуждаются на *саммитах «восьмерки»*.

Национальные лидеры сходятся в формулировании основных целей и задач их экономической политики, которые в своей основе состоят в следующем:

- непрерывный экономический рост экономики;
- полная занятость, исключая высокий уровень безработицы;
- экономическая эффективность и производительность труда;
- стабильный уровень цен;
- экономические свободы для граждан страны;
- справедливое распределение доходов среди работающих граждан (низкий уровень дифференциации работников по доходам). (Например, в Российской Федерации один из самых высоких в мире уровней дифференциации граждан по доходам (среди 180 государств): 0,3% населения имеет столько же доходов, сколько 40% живущих ниже уровня прожиточного минимума);
- обеспеченность больных, престарелых, детей и других иждивенцев, содержание больниц, школ, учебных заведений и т.д., т.е. развитие социальной функции государства;
- рациональные торговый и платежный балансы, предполагающие проведение разумной политики в этих сложнейших секторах национальной экономической политики.

На международных форумах расхождения в позициях лидеров разных стран возникают немедленно, когда затрагиваются вопросы, связанные с реализацией этих основных задач национальной экономической политики.

Многие участники дискуссий ищут виновников собственных проблем вне пределов своих государств и, что особенно тревожно, связывают успехи или неудачи своих стран и правительств с международной помощью или участием других государств, не отдавая себе отчета в том, что финансовые средства, которых они добиваются в качестве помощи, — это не сокровища, найденные в древних захоронениях, а деньги налогоплательщиков конкретных стран, заработанные их производительным трудом.

Увлеченные сложностью национальных экономических проблем, большинство правительств «забывают» о нарастающих глобальных угрозах: опасности возможного краха международно-финансовой системы; неравномерности экономического роста по регионам планеты; угрозе расплзания разрушительных видов оружия по странам и регионам; интенсификации локальных военных конфликтов; голоде и болезнях; экологических катастрофах.

В такой сложнейшей международной обстановке происходит снижение роли ООН — этой единственной всемирной универсальной организации — в решении как вопросов социально-экономического

развития мира, так и вопросов сохранения глобальной экономической стабильности, а также разрешении региональных военно-политических конфликтов.

Серьезная проблема заключается в том, что многочисленные фундаментальные исследования, разработки, ведущиеся и публикуемые ООН, рекомендации, вытекающие из них, не принимаются в расчет национальными правительствами, в большинстве случаев оставаясь достоянием узкого круга ученых в ряде стран мира. И это особенно печально в наше время, когда цивилизация подошла вплотную к тем грозным проблемам, которые, образно говоря, готовы вырваться наружу из пресловутого «ящика Пандоры». Вырвавшись, они могут разнести в клочья Землю с ее неразумными обитателями, предающимися иллюзорным мечтаниям.

Однако не следует полагать, что мировая экономика вообще и мировой рынок в частности действуют без руля и ветрил. Элементы саморегулирования и «самонастройки» на мировой экономической сцене функционируют хотя бы потому, что на этом уровне (мировом) обмена товарами, услугами, финансовыми потоками и информацией всегда действовали и действуют законы рынка (спрос — предложение) независимо оттого, где и в какой стране первоначально произведены товары и услуги (с планово-директивной, неолиберальной или смешанной системой). Преодолевая национальные границы, любой товар или услуга подчиняется общим рыночным требованиям (действующим на мировом рынке), поскольку при ином подходе товар (или услуга) не вышел бы за пределы национальных границ и не стал бы предметом купли-продажи, формирующей интернациональные стоимости товара (услуги).

Этот аспект одновременно означает, что главную роль на мировом рынке объективно играют те страны, которые направляют сюда крупные товарные потоки и услуги, что оказывает такое же влияние, как и территориальное расширение рынка, особенно если речь идет о видовом многообразии товаров (и услуг), ориентирующем целые группы населения на их потребление. Поэтому в таких странах (потребителях товаров иностранного происхождения) постепенно возрастает влияние элементов экономической политики стран происхождения импортируемых товаров (и услуг), которые встраиваются в национальные программы развития. В этом же направлении действуют и влиятельные международные финансово-экономические институты, регулирующие финансовые потоки.

С одной стороны, процесс этот объективен в условиях, когда в мире не существует легитимированных властных наднациональных структур, в компетенцию которых входила бы ответственность за со-

стояние мировой экономики и которые имели бы соответствующие права по оказанию прямого воздействия на подсистемы мировой экономики. В этом же направлении действуют и процессы глобализации, стимулируя создание единого всемирного центра финансово-экономического регулирования. Но, с другой стороны, такое влияние отдельных мощных стран необычайно опасно в силу неизбежного субъективного подхода. Разработчики из этих стран часто забывают о том, что их процветание — результат многовекового эволюционного развития и стечения целого ряда благополучных обстоятельств, экономических, политических, географических и природно-климатических факторов в определенных исторических параметрах, а поэтому склонны упрощать ситуацию в реформируемых странах, не принимать в расчет разницу во времени и пространстве. Рекомендованные ими революционные — по методам и подходам — преобразования вызывают их отторжение со стороны населения. Таким воздействием, очевидно, объясняется процесс экономического отката назад в постсоциалистических странах, происшедший в 1990-е гг., когда они из индустриальных стран практически превратились в типичные развивающиеся страны с весьма неопределенным будущим.

## 2.19. Классификация стран по подгруппам

Для целей анализа страны классифицируются по следующим группам и подгруппам:

### ♦ *Развитые страны:*

• *крупнейшие развитые капиталистические страны* — Германия, Италия, Канада, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Соединенные Штаты Америки, Франция, Япония;

• *Европейский союз (в составе 25 участников):* Австрия, Бельгия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Финляндия, Франция, Швеция, Польша, Чешская Республика, Словакия, Венгрия, Словения, Кипр, Мальта, Латвия, Литва и Эстония.

### ♦ *Страны с переходной экономикой (трансформирующиеся страны):*

• *страны Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой*, иногда сокращенно именуемые Восточной Европой, Центральной и Восточной Европой (ЦВЕ):

— *Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чешская Республика и государства — преемники Социалистической Феде-*

*ративной Республики Югославии*, а именно Босния и Герцеговина, Республика Македония, Словения, Хорватия, Сербия и Черногория;  
— *государства Балтии*: Латвия, Литва и Эстония;

— *Содружество Независимых Государств (СНГ)*: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Российская Федерация, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина.

• **Развивающиеся страны:**

• *страны Африки*;

• *страны Азиатско-Тихоокеанского региона* (исключая Японию, Австралию, Новую Зеландию);

• *страны Латинской Америки и Карибского бассейна*;

• *подгруппы стран Азиатско-Тихоокеанского региона*;

• *страны Западной Азии и Исламская Республика Иран* (обычно сокращенно именуемые Западной Азией): Бахрейн, Ирак, Иран (Исламская Республика), Израиль, Иордания, Йемен, Катар, Кипр, Кувейт, Ливан, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Саудовская Аравия, Сирийская Арабская Республика, Турция;

• *Китай и Индия*;

• *страны Восточной и Южной Азии*.

• **Другие развивающиеся страны:**

• *подгруппы стран Африки*:

— страны Африки, расположенные к югу от Сахары, исключая Нигерию и ЮАР (обычно сокращенно именуемые странами Африки южнее Сахары);

— все страны Африки, за исключением Алжира, Египта, Ливийской Арабской Социалистической Джамахирии, Марокко, Нигерии, Туниса, ЮАР

Развивающиеся страны подразделяются на следующие экономические группы:

— *страны — чистые кредиторы*: Бруней Даруссалам, Катар, Кувейт, Ливийская Арабская Социалистическая Джамахирия, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Саудовская Аравия, Сингапур, Тайвань (провинция Китая);

— *страны — чистые должники*: все другие развивающиеся страны;

— *страны — экспортеры топлива*: Алжир, Ангола, Бахрейн, Боливия, Бруней Даруссалам, Венесуэла, Вьетнам, Габон, Египет, Индонезия, Ирак, Иран (Исламская Республика), Камерун, Катар, Колумбия, Конго, Кувейт, Ливийская Арабская Социалистическая Джамахирия, Мексика, Нигерия, Объединенные Арабские Эмира-

ты, Оман, Саудовская Аравия, Сирийская Арабская Республика, Тринидад и Тобаго, Эквадор;

— *страны — импортеры топлива*: все другие развивающиеся страны;

— *наименее развитые страны*: Афганистан, Ангола, Бангладеш, Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, Вануату, Гаити, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, Заир, Замбия, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Кирибати, Коморские Острова, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мальдивские Острова, Мозамбик, Мьянма, Непал, Нигер, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Соломоновы Острова, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Тувалу, Уганда, Центральноафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эфиопия.

Необходимо отметить, что данная классификация стран базируется на методологии, предложенной Экономическим и Социальным Советом ООН. Некоторые другие международные организации (МВФ, МБРР — Всемирный банк), имеющие важное значение для международных сопоставительных исследований, в ряде случаев придерживаются других подходов в классификации стран мира. Например, в международных статистических сборниках можно увидеть в перечне развивающихся стран Израиль, ЮАР, Турцию; в других публикациях они значатся в группе развитых стран. Терминологическая неопределенность существует и в отношении группы бывших социалистических стран Восточной Европы (их именуют по-разному: «страны Восточной Европы» — без СНГ и группы балтийских государств; «страны Восточной и Центральной Европы», «страны Центральной и Южной Европы» и т.д.). До некоторой степени эта терминологическая непоследовательность, перенесенная из источников, может присутствовать и в данном исследовании, и это обстоятельство необходимо принимать во внимание.

## 2.20. Фактор геополитики в мировой экономике и международных экономических отношениях

Напомним, что в современных условиях воздействие политики на мировую экономику интенсивно возрастает. Особенно велико давление американской политики на всю систему МЭО.

*От однополюсного к многополюсному миру.* Абсолютное доминирование США — это очевидный факт. Если смотреть на эту проблему шире, надо принимать во внимание следующие тенденции.

Во-первых, международные позиции Европы, быстро растущую силу Китая, некоторых стран в Латинской Америке, а также Японии и Индии.

Во-вторых, нельзя не видеть и тенденцию к новой интеграции в рамках СНГ, например ЕврАзЭС, подспудно развивающуюся в группе стран. Так или иначе, но неизбежно такой процесс будет развиваться (при новых лидерах СНГ), и независимо от того, будут ли охвачены им все или только ряд государств, новое мощное экономическое объединение также будет играть заметную роль на мировой арене.

В-третьих, несомненно и возрождение на новой основе кооперационных связей между новыми государствами Евразии и целым рядом восточноевропейских стран, несмотря на их стремительное сближение со структурами Европейского союза и НАТО. Они будут во многом иными, чем были ранее, но определенно то, что они будут развиваться, — в этом неумолимая логика общемировой и региональных тенденций к экономическому единению, интеграции и глобализации.

В-четвертых, «фактор Китая» может довольно быстро опрокинуть «однополюсный мир» (при доминировании США). Опять возникает тенденция к «двухполюсному и многополюсному миру», — соответственно, может восстановиться новый баланс в мировой экономике и в мировой политике. В свою очередь, это принесет в систему международных отношений совершенно новое качество, которое даже не подразумевается идейными творцами политики однополюсного мира.

В-пятых, трудно прогнозировать развитие ситуации в зоне Ближнего и Среднего Востока, во многом связанной с постоянной геополитической нестабильностью вокруг израильско-палестинского конфликта и попыток закрепить сложившуюся явно противоречивую ситуацию в связи с аннексией арабских территорий. Куда заведет этот конфликт, если мировое сообщество не займет более последовательную и объективную позицию, направленную на действительное урегулирование сложнейшей ситуации на базе принятых ранее решений Совета Безопасности ООН (в частности, Резолюции № 242 и 338 СБ)?

*Регионально-континентальные системы.* Все это предполагает качественный рост значения регионально-континентальных факторов в мировом развитии, когда при действующих отношениях «центр — периферия» произошел рост фактора «периферия», что уже невозможно не учитывать ни в системе международных экономических отношений, ни в системе политических отношений.

*Европа.* Европейский континент — основа современной экономической цивилизации. Ее экономическое ядро — это развитие стран Западной Европы, входящих в Евросоюз, в своей совокупности составляющих второй (после США) экономический центр мира. Влияние объединенной Европы на общее состояние международных экономических отношений велико, и, несмотря на некоторые внешние признаки ослабления ее роли, в ближайшей перспективе можно ожидать лишь роста этого влияния.

*Азия.* Если в 1960—1970-х гг. фактором устойчивого роста в Азии стали некоторые развивающиеся страны (группа АСЕАН), в 1980—1990-х гг. к ним присоединился *Китай*. На протяжении более 20 лет он интенсивно наращивает свое экономическое могущество, превратившись в растущий центр Азиатского региона. В XXI в. Китай буквально ворвался как одна из сильнейших экономических держав, оказывающих существенное влияние на движение капитала, мировой экономический рост и даже на потребление мировой нефти и ценовую политику на это важнейшее стратегическое сырье. Высокий динамизм свойствен и экономике *Индии* (еще одному азиатскому гиганту), значение которой быстро возрастает. Оправившиеся после азиатского кризиса 1997—1998 гг. страны АСЕАН также показывают высокие результаты экономического развития. Азиатский экономический регион, вместе с мощной японской экономикой, оказывает сильнейшее воздействие на традиционные мировые экономические центры, порождая тенденцию к смещению центра глобальной экономики в сторону Азии.

*Арабский мир.* Растущее значение в мировой экономике приобретает большая группа арабских стран, которые стали фактором мировой экономики и политики уже со времени первого «нефтяного шока» 1973 г. Финансово-производственный потенциал арабских стран явно недооценивается многими исследователями. Преодоление разобщенности на базе региональной интеграции и политического сотрудничества, возможно, важное и необходимое звено в политике арабских стран, в первую очередь для формирования внутренних стимулов к экономическому росту. Но, занимая геостратегические позиции на пересечении трех континентов, что имеет исключительно важное значение для функционирования системы мировой экономики, эта группа стран будет укреплять свои позиции в международных экономических и политических отношениях.

*Изменение роли (и соотношения) «полюсов».* Необходимо иметь в виду такое обстоятельство, как неизбежное и закономерное изменение функций в системе мировой экономики различных составляю-



щих ее элементов. Анализ множества фактов и факторов позволяет утверждать, что роль и влияние Соединенных Штатов Америки и Европы в международных экономических отношениях в настоящее время достигли своего апогея. Может быть, дальнейший рост окажется просто невозможным. Напротив, возрастание роли Азиатско-Тихоокеанского и Арабского регионов, Латинской Америки и Африки, новых индустриальных стран (в этих регионах) выступает как глобальная тенденция. Это, безусловно, будет накладывать свой отпечаток на все международное экономическое развитие современного мира; соответственно, будет расти роль «полюсов», тем более если неравновесное состояние (даже не в стадии кризиса) в мире будет сохраняться неопределенно долго. В этой гигантской динамике мирового экономического процесса имеются свои специфические особенности. В частности, многообразие глобального политического и общественно-экономического развития в мире воспринимается, во-первых, через сложное, противоречивое взаимодействие небольшой группы индустриально развитых стран и огромного числа государств, не вошедших в «клуб развитых» стран; а во-вторых, через активное приобщение к мировым процессам экономически слаборазвитых стран, находящихся в некотором отдалении от эпицентров мировой политики и мировой экономики, хотя политика последних все больше вплетается в ткань политики мировых центров.

*Латинская Америка.* Необходимо учитывать геополитическое и экономическое значение Латинской Америки, государства которой постепенно выходят на новый уровень экономического развития, освобождаясь от бремени, хотя и с большим трудом, масштабной задолженности развитым странам и международным организациям. Если иметь в виду происходящие на этом континенте процессы экономического роста в 90-е гг. XX в. и 2000—2005 гг., то становится очевидным, что значение этого региона в международных экономических отношениях имеет тенденцию к возрастанию. Более того, расширяющиеся трансокеанские связи и кооперационные отношения во многом будут определять и будущее положение в мировой экономике Старого Света.

*Африканский фактор.* Важный геополитический фактор, как и фактор в глобальной экономике, — это Африканский континент. В настоящее время он все еще раздирается войнами, междоусобицами, а люди испытывают огромные трудности с продовольствием, жильем, здравоохранением, образованием и даже питьевой водой. Однако не случайно Черный континент является объектом пристального внимания всего мирового сообщества в плане не только

оказания разнообразной помощи, но и растущих его позиций в мировой экономике. Африка — это и огромная кладовая минеральных и энергетических ресурсов, использование которых уже в ближайшие годы станет неизбежно необходимым и, соответственно, будет оказывать все большее влияние на всю мировую экономику и политику.

*Развивающийся мир.* Колоссальный по масштабам мир развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки с обострившимися до предела социально-экономическими противоречиями, незатухающими региональными конфликтами, расширяющимися очагами бедности и нищеты, болезней и вспышек массового голода должен стать объектом высокой степени внимания в системе международных отношений, особенно со стороны крупных стран и влиятельных международных организаций. В силу закоренелых форм отсталости, недоразвитости и бедности развивающиеся государства столетиями находились ранее и находятся ныне в зависимости от сильных и богатых стран капиталистического мира, за исключением 30-летнего периода, когда некоторые из них пребывали в определенной зависимости от СССР, его сателлитов и Китая. Но в то же время из этих более чем 100 стран развивающегося мира вычленились 20—25 государств, которые в грядущее десятилетие определенно войдут в группу развитых стран, а некоторые — в первую двадцатку стран мира (упомянутые ранее Китай и Индия, а также Бразилия, Мексика, Аргентина, возможно Египет, и другие).

Развивающиеся страны — самая большая подгруппа стран мира — формируют особый тип МЭО, который складывается как в их взаимоотношениях друг с другом, так и в отношениях со странами с более развитым уровнем МЭО (страны первой группы МЭО), хотя и эти отношения размываются общими универсальными стандартами, носителями которых выступают взаимные потоки капиталов, торговля, инвестиции, производственная кооперация, миграция рабочей силы и т.д.

Само понятие «развивающиеся страны» в современных условиях довольно условно и имеет нейтральный политический аспект. К тому же надо иметь в виду, что многие страны Латинской Америки, Азии и Африки, арабского мира перестали быть сравнительно экономически отсталыми, что не отражается в термине «развивающиеся страны». Некоторые из них достигли уровня среднеразвитых капиталистических стран. Тем не менее в соответствии с международной терминологией экономическая наука использует этот и другие универсальные термины и определения (т.е. «развивающиеся страны»).

*Асимметричность развития мировой экономики.* Все изложенные параметры и функции деятельности, свойственные мировой экономике, отражающие пестроту составляющих, разный уровень развития, порой несопоставимость и т.д., — все это результат неравномерности и асимметричности составляющих мирового хозяйства и МЭО.

Все новые многообразные процессы развития в системе мирового хозяйства и МЭО реализуются приблизительно в следующих процессах, проявлениях и очертаниях:

- интенсификация международного перемещения факторов производства (торговля, капитал, инвестиции), производство, рабочая сила, технологии и инновации, в том числе через услуги, туризм и т.д.;
- новый уровень кооперации на базе интернационального углубления процессов МРТ;
- выдвижение как наиболее динамично развивающегося комплекса ядра части мировой экономики — международной экономики, состоящей из сектора транснациональных корпораций (в том числе транснациональных банков). В этом ядре и формируются практически все инновации в регулировании МЭО — основные инновационные процессы, требующие и международного сотрудничества, и их регулирования;
- противоречивые и всё еще слабые попытки в различных формах наднационального регулирования мирохозяйственных процессов при активизации непосредственного вмешательства национальных государств во внешнеэкономическую среду.

## 2.21. Классификация стран и групп стран

С самого начала ознакомления с данной фундаментальной проблематикой следует сознавать, что этот предмет является необычайно сложным для изучения. Это обстоятельство требует упорядоченного представления стран и групп стран по уровню экономического развития. Отметим, что международные страновые и сопоставительные исследования базируются на достаточно строгих принципах и подходах. Прежде всего речь идет о распределении стран по группам, осуществленном ЮНКТАД с учетом данных, полученных отделом статистики Департамента экономических и социальных вопросов ООН. Ниже представлена соответствующая классификация (см. табл. 2.2).

Таблица 2.2

## Классификация стран по уровню развития

## 1. Страны с развитой рыночной экономикой

*Европа*

Австрия	Исландия	Португалия
Андорра	Испания	Соединенное Королевство
Бельгия	Италия	Великобритании и
Германия	Лихтенштейн	Северной Ирландии
Гибралтар	Люксембург	Фарерские острова
Греция	Мальта	Финляндия
Дания	Монако	Франция
Ирландия	Нидерланды	Швейцария
	Норвегия	Швеция

*Центральная и Восточная Европа*

Албания	Македония	Словакия
Белоруссия	Республика Молдова	Словения
Болгария	Республика Польша	Украина
Босния и Герцеговина	Российская Федерация	Хорватия
Венгрия	Румыния	Чешская Республика
Латвия	Сербия и Черногория	Эстония
Литва		

*Северная Америка*

Канада и США

*Азия*

Израиль и Япония

*Океания*

Австралия и Новая Зеландия

Источник: UNCTAD. Handbook of Statistics 2003. United Nations/ N.Y., Geneva, 2003. P. X.

## 2. Распределение развивающихся стран и территорий по регионам

*Все страны Америки (49 стран)**Южная Америка (14 стран)*

Аргентина	Колумбия	Фолклендские
Боливия	Парагвай	(Мальвинские) острова
Бразилия	<b>Перу</b>	Французская Гвиана
Венесуэла	Суринам	Чили
Гайана	Уругвай	Эквадор

*Остальные страны Америки (35 стран)*

Ангилья	Гваделупа	Нидерландские
Антигуа и Барбуда	Гватемала	Антильские острова
Аруба	Гондурас	Никарагуа
Багамы	Гренада	Панама
Барбадос	Гренландия	Пуэрто-Рико
Белиз	Доминика	Сальвадор
Бермудские Острова	Доминиканская	Сен-Пьер и Микелон
Британские Виргинские острова	Республика	Сент-Винсент и Гренадины
Виргинские острова (США)	Каймановы Острова	Сент-Китс и Невис
Гаити	Коста-Рика	Сент-Люсия
	Куба	Терке и Кайкос
	Мартиника	Тринидад и Тобаго
	Мексика	Ямайка
	Монтсеррат	

*Все страны Африки (58 стран)**Северная Африка (7 стран)*

Алжир	Ливийская Арабская	Судан
Египет	Джамахирия (Ливия)	Тунис
Западная Сахара	Марокко	

*Другие страны Африки (51 страна)*

Ангола	Кения	Остров Святой Елены
Бенин	Коморские Острова	Реюньон
Ботсвана	Конго	Руанда
Британские территории в Индийском океане	Кот-д'Ивуар	Сан-Томе и Принсипи
Буркина-Фасо	Лесото	Свазиленд
Бурунди	Либерия	Сейшельские Острова
Габон	Маврикий	Сенегал
Гамбия	Мавритания	Сомали
Гана	Мадагаскар	Сьерра-Леоне
Гвинея	Майот	Того
Гвинея-Бисау	Малави	Уганда
Демократическая Республика Конго	Мали	Центральноафриканская Республика
Джибути	Мозамбик	Чад
Замбия	Намибия	Экваториальная Гвинея
Зимбабве	Нигер	Эритрея
Кабо-Верде	Нигерия	Эфиопия
Камерун	Объединенная Республика Танзания	ЮАР

*Все страны Азии (49 стран)*

Бахрейн	Катар	Палестинские территории
Иордания	Кипр	Саудовская Аравия
Ирак	Кувейт	Сирийская Арабская
Исламская Республика	Ливан	Республика
Иран	ОАЭ	Турция
Йемен	Оман	

*Центральная Азия (8 стран)*

Азербайджан	Казахстан	Туркменистан
Армения	Киргизия	Узбекистан
Грузия	Таджикистан	

*Другие страны Азии (25 стран)*

Афганистан	Китай	Мьянма
Бангладеш	Китай (Гонконг)	Непал
Груней Даруссалам	Китай (Макао)	Пакистан
Бутан	Лаосская Народная	Республика Корея
Восточный Тимор	Демократическая	Сингапур
Вьетнам	Республика	Таиланд
Индия	Малайзия	Тайвань
Индонезия	Мальдивы	Филиппины
Камбоджа	Монголия	Шри-Ланка

*Океания (28 стран)*

Американское Самоа	Остров Гуам	Северные Марианские
Атолл Мидуэй	Остров Джонстон	Острова
Атолл Уэйк	Остров Норфолк	Соломоновы Острова
Вануату	Остров Рождества	Токелау
Кирибати	Острова Кука	Тонга
Кокосовые острова	Острова Палау	Тувалу
Маршалловы Острова	Острова Уоллис и Футуна	Федеративные штаты
Науру	Папуа—Новая Гвинея	Микронезии
Ниуэ	Питкэрн	Фиджи
Новая Каледония	Самоа	Французская Полинезия

### 3. Распределение развивающихся стран и территорий по экономическим группам

#### А. Распределение развивающихся стран и территорий по основным категориям

##### *Крупные экспортеры нефти (20 стран)*

Алжир	Катар
Ангола	Конго
Бахрейн	Кувейт
Бруней Даруссалам	Ливийская Арабская
Венесуэла	Джамахирия
Габон	Нигерия
Индонезия	ОАЭ
Ирак	Оман
Исламская Республика	Саудовская Аравия
Иран	Сирийская Арабская
Йемен	Республика
	Тринидад и Тобаго

##### *Крупные экспортеры промышленных товаров (12)*

Бразилия
Индия
Китай
Китай (Гонконг)
Китай (Провинция Тайвань)
Малайзия
Мексика
Республика Корея
Сингапур
Таиланд
Тайвань
Турция
Филиппины

#### Примечания.

1. Группа «Крупные экспортеры промышленных товаров» включает в себя 12 стран/территорий, которые вошли в эту группу на основании следующего критерия: доля промышленных товаров составила не менее 50% от общего объема экспорта, и объем экспорта этих товаров составил не менее 20 млрд долл. США в период с 1997 по 1998 г.
2. Кроме того, все развивающиеся страны были классифицированы, в соответствии с ВВП на душу населения в 1995 г., на три подгруппы: страны с высоким доходом, средним доходом и низким доходом на душу населения.
3. В некоторые таблицы включены торговые группы (например, АСЕАН, Евросоюз, Латиноамериканская интеграция — ЛАИ), благодаря чему можно рассматривать группы, расположенные в нескольких регионах, например СНГ или Организация арабских стран — экспортеров нефти — ОАПЕК.
4. Все группы представлены на основе информации по состоянию на май 2003 г.

Источник: UNCTAD. Handbook of Statistics 2003. United Nations. N.Y., Geneva, 2003.

Р. X-XII.

**В. Распределение развивающихся стран и территорий по доходам***Страны с ВВП на душу населения в 1995 г. свыше 4000 долл. (высокий доход — 46 стран)*

Американские Антильские острова	Гуам	Оман
Антигуа и Барбуда	Каймановы Острова	Острова Кука
Аргентина	Катар	Палау
Аруба	Кипр	Пуэрто-Рико
Багамы	Китай (Гонконг)	Республика Корея
Барбадос	Китай (Макао)	Реюньон
Бахрейн	Китай (Провинция Тайвань)	Самоа
Бермудские Острова	Кувейт	Саудовская Аравия
Бразилия	Ливийская Арабская	Сейшельские Острова
Британские Виргинские острова	Джамахирия	Сент-Китс и Невис
Бруней Даруссалам	Малайзия	Сингапур
Виргинские острова (США)	Монтсеррат	Тринидад и Тобаго
Габон	Нидерландские Антильские острова	Уругвай
Гваделупа	Новая Каледония	Французская Гвиана
Гренландия	ОАЭ	Французская Полинезия
	Остров Мартиника	Чили

*Страны с ВВП на душу населения в 1995 г. от 800 до 4000 долл. (средний доход — 71 страна)*

Алжир	Коста-Рика	Самоа
Армения	Куба	Свазиленд
Атолл Уэйк	Ливан	Северные Марианские острова
Белиз	Маврикий	Сен-Винсент и Гренадины
Боливия	Мальдивские Острова	Сен-Пьер и Мекелон
Ботсвана	Маршалловы Острова	Сент-Люсия
Вануату	Мексика	Сирийская Арабская Республика
Венесуэла	Микронезия	Соломоновы Острова
Восточный Тимор	Марокко	Суринам
Гватемала	Намибия	Таиланд
Гренада	Науру	Токелау
Джибути	Ниуэ	Тонга
Доминика	Остров Джонстона	Тувалу
Доминиканская Республика	Остров Норфолк	Тунис
Египет	Остров Святой Елены	Туркменистан
Индонезия	Острова Уоллис и Футуна	Турция
Иордания	Остров Мидуэй	Фиджи
Ирак	Остров Рождества	Филиппины
Иран	Палестинские территории	Фолклендские (Мальвинские) острова
Кабо-Верде	Панама	Эквадор
Казахстан	Папуа—Новая Гвинея	ЮАР
Кокосовые острова	Парагвай	Ямайка
Колумбия	Перу	
Конго	Питкэрн	
	Сальвадор	



*Страны с ВВП на душу населения в 1995 г. менее 800 долл. (низкий доход — 65 стран)*

Азербайджан	Йемен	Нигер
Ангола	Камбоджа	Нигерия
Афганистан	Камерун	Никарагуа
Бангладеш	Кения	Объединенная Республика
Бенин	Кирибати	Танзания
Британские территории в Индийском океане	Киргизия	Острова Терке и Кайкос
Буркина-Фасо	Китай	Пакистан
Бурунди	КНДР	Руанда
Бутан	Коморские Острова	Сан-Томе и Принсипи
Вьетнам	Кот-д'Ивуар	Сенегал
Гаити	КНДР	Сомали
Гайана	Лаосская Народно- Демократическая	Судан
Гамбия	Республика	Сьерра-Леоне
Гана	Лесото	Таджикистан
Гвинея	Либерия	Того
Гвинея-Бисау	Мавритания	Узбекистан
Гондурас	Мадагаскар	Центральноафриканская Республика
Грузия	Малави	Чад
Демократическая Республика Конго	Мали	Шри-Ланка
Замбия	Мозамбик	Экваториальная Гвинея
Зимбабве	Монголия	Эритрея
Индия	Мьянма	Эфиопия
	Непал	

### С. Другие группы (примечание)

*Наименее развитые страны (НРС) (49 стран), с указанием года включения в группу*

Ангола	1994	Кирибати	1986	Самоа	1971
Афганистан	1971	Коморские Острова	1977	Сан-Томе и Принсипи	1982
Бангладеш	1975	Лаосская Народно- Демократическая		Сенегал	2001
Бенин	1971	Республика	1971	Соломоновы Острова	1991
Буркина-Фасо	1971	Лесото	1971	Сомали	1971
Бурунди	1971	Либерия	1990	Судан	1971
Бутан	1971	Мавритания	1986	Сьерра-Леоне	1982
Вануату	1985	Мадагаскар	1991	Того	1982
Гаити	1971	Малави	1971	Тувалу	1986
Гамбия	1975	Мали	1971	Уганда	1971
Гвинея	1971	Мальдивы	1971	Центральноафрикан- ская Республика	1975
Гвинея-Бисау	1981	Мозамбик	1988	Чад	1971
Демократическая Республика Конго	1991	Мьянма	1987	Экваториальная Гвинея	1982
Джибути	1982	Непал	1971	Эритрея	1994
Замбия	1991	Нигер	1971	Эфиопия	1971
Йемен	1971	Объединенная Рес- публика Танзания	1971		
Кабо-Верде	1977	Руанда	1971		
Камбоджа	1991				

*(страны, не имеющие выхода к морю (30 стран))*

Азербайджан	Киргизия	Парагвай
Армения	Лаосская Народно-	Руанда
Афганистан	Демократическая	Свазиленд
Боливия	Республика	Таджикистан
Ботсвана	Лесото	Туркменистан
Буркина-Фасо	Македония	Уганда
Бурунди	Малави	Узбекистан
Бутан	Мали	Центральноафриканская
Замбия	Монголия	Республика
Зимбабве	Непал	Чад
Казахстан	Нигер	Эфиопия

*Бедные страны, обремененные долгами (БСД) (42 страны)*

Ангола	Замбия	Нигер
Бенин	Йемен	Никарагуа
Боливия	Камерун	Объединенная Республика
Буркина-Фасо	Кения	Танзания
Бурунди	Коморские Острова	Руанда
Вьетнам	Конго	Сан-Томе и Принсипи
Гайана	Кот-д'Ивуар	Сенегал
Гамбия	Лаосская Народно-	Сомали
Гана	Демократическая	Судан
Гвинея	Республика	Сьерра-Леоне
Гвинея-Бисау	Мавритания	Того
Гондурас	Мадагаскар	Уганда
Демократическая	Малави	Центральноафриканская
Республика Конго	Мали	Республика
Демократическая	Мозамбик	Чад
Республика Либерия	Мьянма	Эфиопия

#### Примечания.

Ряд классификаций был использован в Статистическом справочнике ЮНКТАД с целью более точного отражения различий между развивающимися странами и территориями и, таким образом, облегчения анализа социально-экономических данных. В рамках этих классификаций различие делается прежде всего между странами — крупными экспортерами нефти и другими развивающимися странами и территориями. Последние, в свою очередь, подразделяются на две категории: 1) крупные экспортеры промышленных товаров; 2) остальные страны, распределенные по основным географическим регионам.

Группа «Крупные экспортеры нефти» включает в себя все 11 государств—членов ОПЕК. Кроме того, в эту группу включены 9 государств, не являющихся членами ОПЕК, на основании следующего критерия: доля нефти и нефтяной продукции составила не менее 40% от общего объема экспорта, объем экспорта этой продукции — в среднем не менее 1 млрд долл. США в период с 1997 по 1998 г. Этот подход использовался и в анализе последних международных обзоров.

## Резюме

- Современные национальные экономики являются органичными частями мировой экономики, которые связаны через различные рынки товаров, услуг, капиталов, перемещение рабочей силы и т.д.; непрерывное расширение производственных, внешнеторговых, экономических, научно-технических и технологических и т.п. связей ведет к тесному переплетению национальных экономических систем в единую транснациональную и интернациональную экономическую систему.

- Отношения зависимости и взаимозависимости национальных экономических систем, а также их теснейшие связи с мировой экономикой и мировым рынком стали главными характеристиками современного мирового экономического развития. Для любой национальной экономики и для мировой экономической системы в целом ключевой является проблема экономического роста. Она имеет свои выраженные особенности в каждой из стран мира и в мировой экономике, на каждом из исследуемых этапов, и множество факторов действуют на этот рост и развитие. Поэтому важно выявить как сами главные факторы, воздействующие на рост и определяющие этот процесс, так и характер их воздействия на прошлые, настоящие и будущие изменения.

- Формирование единой системы мировой экономики (мирового хозяйства) и международных экономических отношений происходило прежде всего под мощным воздействием процессов международного разделения труда (МРТ). В свою очередь, они подвергались революционным изменениям в ходе научно-технической революции, различные стадии которой волнами накатывались на производство, кардинально его преобразуя.

- МРТ, в частности, оказывало мощное воздействие на международную производственную кооперацию. Кооперация и конкуренция, формируя сложное, противоречивое единство, пронизывают всю деятельность хозяйствующих единиц в системе мирового рынка. На основе растущих процессов МРТ, специализации и кооперации расширяется международная производственная кооперация (МПК) между разными хозяйствующими агентами мирового рынка. МПК — это объективное следствие, результат технологической революции, которая кардинально изменила само понятие «предприятие» как главное и первичное звено, ячейка производства. Произошло выделение из промышленных предприятий отдельных технологических процессов, включая выпуск частей и элементов конечного продукта, и последующая их передача связанным между собой предприятиям. Это означа-

ло новый качественный этап в развитии разделения труда. На этой базе стали формироваться крупные корпорации, имеющие производственно-сбытовые и иные подразделения в различных регионах одной страны.

- Первоначально мировой рынок как сфера товарного обмена между государствами и территориями (народами) базировался на обмене сырья, продовольствия, предметов роскоши (редких предметов) и т.п. По мере развития капитализма утверждалась так называемая индустриально-колониальная структура мирового рынка: в отсталые страны (колонии) вывозились простейшие готовые изделия, а из этих частей мира в индустриальные страны (метрополии) поступали сырье, тропические (колониальные) товары, аграрные культуры и т.д.

Позже и такое разделение труда подвергалось непрерывным изменениям, преобразуя сложившийся рынок; в частности, первичное индустриальное развитие колониальных стран позволило ввозить сюда изделия «промежуточных технологий». В то же время дешевая рабочая сила в этих странах и территориях обусловила рост в них текстильной промышленности, сборки радиотехники и электроники, разнообразных видов несложных машин и других производств, ориентированных на экспорт, в том числе в зону развитых индустриальных стран.

- Известно, что в любой экономической системе действуют три фундаментальных фактора роста:

- рост населения и численности рабочей силы;
- накопление капитала, включающее все чистые инвестиции в оборудование, землю и человеческие ресурсы;
- технический прогресс.

- При этом в любом государстве независимо от уровня его развития или политической ориентации центральными экономическими проблемами являлись те, которые отслеживали экономическое развитие, способствовали росту как национального дохода, так и дохода граждан страны, занятости его трудоспособной части населения. Это прежде всего факторы производства (производительные силы).

- Позиции страны в системе мировой экономики и мирового рынка определяются эффективностью ее национальной экономической системы и конкретно производства товаров и услуг, качество и количество которых формируют ее экспортную квоту.

Поэтому важным представляется анализ, хотя бы в общей форме, вопроса: *«Для кого производить те или иные товары?»* Этот вопрос решается через определение цены на факторы производства спросом и предложением. Такой же подход в механизме образования цены на

факторы производства дает ответ на вопрос: *«Как общество должно производить?»*

Мировая капиталистическая система в предыдущие десятилетия, однако, не рассматривалась как система, состоящая исключительно из индустриально развитых государств, она включала большую группу стран развивающейся периферии (капиталистической рыночной ориентации). Мировая социалистическая система включала другую группу развивающихся стран (социалистической плановой ориентации). Соответственно, вся сложная совокупность международных экономических отношений подразделялась на разные подсистемы. Одновременно большая группа развивающейся периферии примыкала или к первому, или ко второму подразделению, являясь неопределенной (серой) политико-экономической средой.

При этом в недрах самого развитого капитализма в последние десятилетия происходили существенные изменения, которые так или иначе развивались и в некапиталистической системе.

- Капитализм конца XX в. перестал быть по своей природе тем капитализмом, который описывали А. Смит и К. Маркс, в силу неуклонного действия закона социализации капитала (т.е. непрерывного усиления социальной функции частного капитала). К рассматриваемым странам скорее стал применим термин «страны рыночной смешанной экономики», и одновременно процессы конвергенции мощно ускорили свое движение, придавая всей системе качественно иные черты (социального общества).

- Развивающиеся страны в своем большинстве стали интегрироваться в систему капиталистических стран, географически расширяя их «жизненное пространство» и усиливая экономический потенциал. Уже с начала 1980-х гг. очевидны ограниченные пределы экспансии социализма как мировой практики, так и самой всемирной идеи, что привело к неизбежному закату мировой социалистической системы. Социалистическая теоретическая мысль этого не замечала, так же как и подспудное развитие обеих систем в направлении сближения, т.е. конвергенции.

- Из единой мировой социалистической системы уже с конца 1950-х — начала 1960-х гг. постепенно выпадают отдельные ее звенья. Этот процесс к концу 1980-х гг. завершился полным выпадением из этой системы Восточной Европы. В начале 1990-х гг. вместе с крахом СССР распалась и мировая экономическая система социализма. В то же время говорить о полном исчезновении этой социалистической системы, пока существует социалистический Китай с его 1,3-миллиардным населением, будет не совсем правильным.

- Объективно появилась возможность формирования нового типа МЭО, основанных на полнокровном вхождении всех стран мира в систему мирового хозяйства на базе начал конвергенции, с использованием позитивных элементов, проявивших себя экспериментально на протяжении почти всего XX века.

- Однако эта возможность частично была утеряна в результате форсированного развития либерально-монетарных идей в целом ряде новых государств, что привело к плачевным результатам, в том числе к деградации их индустриально-социального развития (деиндустриализации), возникновению военно-политических конфликтов, ухудшению общей геополитической стабильности и подрыву мирового экономического равновесия.

- Измерение сдвигов в системе мировой экономики и на мировых рынках требует досконального знания основ международной сопоставительной «технологии», умения использовать базовые показатели Системы национальных счетов (СНС), классификацию счетов и видов, их состав и структуру, включая такие общеупотребительные показатели, как ВВП, ВВП, национальный доход и т.д. Их освоение дает возможность «измерять» объемы внешнеэкономических операций, движение финансовых ресурсов, услуг и т.д. Важно и то, что на базе этих и других показателей экономист может рассчитать уровень и качество жизни в любой стране. И что не менее важно, эти показатели дают возможность оценить «качество соединения» национальных экономик с мировой экономикой.

- Мировая экономика все более трансформируется в глобальную экономику на базе усиления процессов интернационализации и транснационализации капитала, производственных связей, обмена услугами и рабочей силой, через взаимопроникновение элементов конвергенции разных экономических систем и их типов, способствующих их унификации. Так развивается глобализация современной мировой экономической системы.

- Аналогичные процессы развиваются и во «внутренней структуре» мировой экономики — на мировом рынке, который также стал глобальным явлением. Мировой рынок — это сумма, совокупность национальных и международных рынков, через которые реализуются вся гигантская масса товаров, услуг, информации, научно-технических знаний, движение рабочей силы, колоссальные финансовые потоки, приводящие в движение глобальную экономику. Строение мирового рынка не менее сложное, чем строение мировой экономики.

- Несмотря на происшедшее в конце 1980-х — начале 1990-х гг. поглощение мировой социалистической системы мировым капитализ-

мом, наделе мировая экономика не стала однородной всемирной капиталистической экономикой с развитыми рыночными структурами и «чистой» капиталистической собственностью.

- Мировая экономика как была ранее, так и остается сегодня многоукладной; она и не может быть иной в силу соединения высших, низших и промежуточных форм собственности и хозяйственной жизни, которые присущи не только отсталым странам, но и промышленно развитым. Она характеризуется одновременно неравномерностью развития, «пестротой» и «мозаичностью» различных ее звеньев и в не меньшей мере, чем до распада социализма, представляет собой арену сильнейших противоречий и конфликтов.

- Мировая экономика, в отличие от национальной, не является объектом воздействия целенаправленной воли единого всемирного правительства, поскольку в ее сфере действует огромное число хозяйствующих субъектов (экономических агентов), руководствующихся теми или иными нормативными актами государств (на территории которых они ведут свои операции) и определенными международными правилами, устанавливаемыми международно признанными организациями в области координации различных (ограниченных) сфер финансовой, торговой, таможенной, налоговой деятельности (например, правила ВТО). Соответственно, и цели мировой экономики другие по сравнению с целями национальных экономик, поскольку нет органа власти, который формировал бы эти общемировые экономические цели как единые.

*Структура и строение мировой экономики и МЭО.* Строение системы мировой экономики и МЭО как самой гигантской общественно-экономической системы, выстроенной всем ходом исторической эволюции современной мировой экономики и ее отношений, адекватно отражает масштабную, сложную и противоречивую природу и соответствующую структуру. Строение этой глобальной по своей природе и составу системы крайне противоречиво. Она состоит из ряда разных подсистем МЭО, различающихся по двум параметрам: 1) уровню развития, 2) регионально-континентальному признаку.

*Первая подсистема* — это совокупность мировой экономики и международных экономических отношений и связей стран-лидеров, достигших высокого уровня технико-экономической «зрелости» по сравнению с остальными странами мира. Эти государства расположены в основном в Западной Европе, Северной Америке, на Дальнем Востоке (Япония), к ним же примыкают Австралия и Новая Зеландия. Они, являясь эпицентрами концентрации силы современного мирового капитализма, одновременно выступают центрами экономическо-

ю розвитку світа, створюючи навколо себе регіональні осередки розвитку і інтеграції. Внутрішньоекономічні відносини цих країн стали об'єктами регулювання раніше, по порівнянню з регулюванням відносин інших, менше розвинутих країн, і в наступуючому як би накладувалися на всі інші підсистеми суб'єктів міжнародних економічних відносин. В цій групі розвинутих країн можна виділити особливий сегмент економічних відносин США, як оказує величезний вплив на всю глобальну систему МЭО.

*Вторая подсистема мировой экономики и МЭО* — це підсистема і її відносини, які базуються на відносинах і зв'язках розвиваються країн, розташованих в Азії, Африці і Латинській Америці (і частково в Європі). З цієї підсистеми необхідно виділити особливий сегмент відносин, формуються на базі Китаю і Індії, як швидко ростучих азіатських гігантів, які вже оказує суттєвий вплив на стан світової економіки і МЭО в цілому. Можливо, ці дві країни в найближчі 10—15 років здатні кардинально змінити конфігурацію центрів світової економіки (і політики), позначити нові центри економічного притягання, не поступаючи існуючим трем центрам або в кожному випадку порівнянні з ними.

*Третья подсистема мировой экономики и МЭО* — це швидко трансформуються країни з перехідної від соціалізму до капіталізму економікою (в основному учасники СНГ) і, відповідно, система відносин, регулюючи зв'язки цих країн між собою і зовнішнім світом. Стануть ці нові капіталістичні країни серйозною економічною силою і зможуть ці зв'язки еволюціонувати в особливу міжнародну підсистему економічних відносин — на цей питання сьогодні складно відповісти.

### Контрольні питання

1. Основні поняття предметів «Світова економіка» і «Міжнародні економічні відносини». Які проблеми вивчають ці предмети?
2. Визначення світової економіки і світового ринку як об'єктів вивчення предмета. Зміст предмета.
3. Особливості світової економіки і міжнародних економічних відносин, виявлені до початку ХХІ століття.
4. Загальні тенденції в розвитку сучасної світової економіки: політичні, економічні, цивілізаційні, екологічні.
5. МЭО і міжнародне розподіл праці (МРТ). Поняття, сутність і категорії МРТ.



6. МРТ и международная конкурентоспособность страны.
7. Предмет и объект изучения мировой экономики и международных экономических отношений.
8. Определения: мировая экономика, международные экономические отношения.
9. Методология и методы изучения предметов «Мировая экономика», «Международные экономические отношения».
10. Методология и методы в анализе мировой экономики и международных экономических отношений.
11. Международная специализация и кооперация производства: сущность и формы.
12. Международная производственная кооперация (МПК). Формы соглашений в области МПК.
13. Представьте классификацию стран по группам и подгруппам (на базе классификации ООН).

### Темы рефератов

1. Воздействие информационно-технологической революции на мировую экономику.
2. Новые явления в международном разделении труда и международной специализации: континентально-региональный разрез.
3. Международный сравнительный анализ НИОКР по странам и регионам.
4. Система национальных счетов ООН и структура открытой экономики: сектор деятельности и балансы.
5. Строение и структура мирового рынка: основные трудности и равновесие на мировом рынке.
6. Мировая экономическая политика и международное экономическое регулирование.

## ГЛАВА 3

### Теории мировой экономики и международных экономических отношений

#### 3.1. Экономическая теория в период раннего капитализма

*Меркантилизм* — экономическая философия торговцев и государственных деятелей в XVI—XVII столетиях. Она предусматривала существование сильного государства и широкое регулирование экономической деятельности. Благородные металлы в слитках или сокровища рассматривались как основа богатства государства, поэтому внешняя торговля регулировалась с целью обеспечения превышения экспорта над импортом и создания чистого притока металлических денег. Реализация этой идеи осуществлялась на основе законов о мореплавании (относительно перевозки товаров по морю), предписаний колониям торговать только с метрополией, субсидирования экспорта и обложения налогами импорта промышленных товаров. А. Смит в работе «Богатство народов» (1776) подверг критике эту доктрину, так как ее осуществление на практике приносит выигрыш производителю за счет потребителя и делает экономическую систему неэффективной. Среди представителей этой школы следует отметить В. Стаффорда (1554—1612), Т. Мана (Мена) (1571—1641), А. де Менкретьена (1575—1621) и др.

*Физиократы.* Наиболее известными представителями школы *физиократов*, возникшей во Франции в XVIII в., были Ф. Кенэ (1694—1774) и А. Тюрго (1727—1781). Они критиковали меркантилистское утверждение о том, что богатство создается при обмене, и ставили его создание в заслугу производству. Они установили, что источником накопления является избыток над использованными в производстве ресурсами. Этот избыток, или «чистый продукт», представляет собой приращение материального богатства, созданное трудом «совместно с землей».

Анализ физиократов был ограничен вследствие того, что они концентрировали свое внимание на сельском хозяйстве, которое считали

источником всех богатств. Они были сторонниками невмешательства государства в экономику (*laissez-faire*) и возражали против любых попыток правительства регулировать промышленность, особенно с помощью налогообложения, которое они считали косвенным (и поэтому неэффективным) налогом на землю. В области экономической политики эта школа отстаивала единственный налог — налог на землю. Основным принцип этой системы сводился к вере в естественный порядок, который включал естественное право (*natural laws*), обеспечивающее получение преимуществ от возможности действовать в своих собственных интересах. Как критики меркантилизма и предвестники утилитаризма, физиократы, безусловно, оказали влияние на представителей классической экономической теории, особенно на А. Смита.

### 3.2. Классическая экономическая школа

Рождение британской классической экономической школы обычно связывают с именем Адама Смита.

*Адам Смит (1723—1790)*, шотландский философ и экономист, получил образование в университетах Глазго и Оксфорда, впоследствии стал профессором моральной философии университета в Глазго. Его исследования охватывали широкий круг проблем, лишь часть которых относилась к экономике. Отношение Смита к экономической организации общества основывалось в значительной степени на вере в естественное право, в существование порядка природных явлений, который можно определить путем наблюдений или с помощью нравственного чувства. Он верил, что организация общества и действующее законодательство должны соответствовать этому порядку явлений, а не идти вразрез с ним.

Фундаментальная работа Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» стала первым полномасштабным трактатом по экономике, охватывавшим сферы производства и распределения, пересматривавшим известные факты в свете новых теорий и предлагавшим конкретные политические решения. Его главный интерес был сконцентрирован на проблеме экономического роста, двигателем которого он считал разделение труда, ведущее к росту объемов производства, техническому прогрессу и даже накоплению капитала. Разделение труда предполагает необходимость обмена и ограничено размерами рынка. Обмен имеет место потому, что каждый человек лично заинтересован в удовлетворении своей потребности в товарах других людей. Другим фактором, способствующим экономическому росту,

является накопление капитала, основой которого Смит считал бережливость. Для достижения экономического роста должны существовать соответствующие социальная, институциональная и юридическая структуры и, как утверждал Смит, «ясная и простая система естественной свободы», при которой стремление каждого человека удовлетворить свои собственные интересы ведет (благодаря гармонии интересов) к прогрессу общества даже тогда, когда человек не ставит перед собой такую задачу. Смит полагался на систему свободной конкуренции, которая обладает собственными средствами регулирования и, как установили позднее экономисты, может обеспечить оптимальную аллокацию ресурсов. Смит выступил приверженцем этого принципа при описании оптимального для страны характера инвестиций. Хотя Смит был сторонником *laissez-faire*, он признавал в определенных случаях необходимость вмешательства государства в экономику, например, путем введения тарифов для защиты молодых отраслей промышленности, а также для реализации трех функций государства — обеспечения безопасности, справедливости и выполнения определенных общественных работ.

Кроме модели экономического роста Смит разрабатывал и микроэкономические проблемы. Он утверждал, что цены определяются издержками производства, а рента — ценой; предложил несколько теорий, объясняющих образование заработной платы, включая и теорию физического минимума потребления; сделал множество важных выводов и обобщений, актуальных и в настоящее время, относительно преимуществ различных профессий для разных людей. Смит считал, что прибыли с течением времени будут снижаться благодаря конкуренции и возрастающей сложности в области прибыльного сбыта.

Смит исследовал различные направления в политической экономике, подверг фундаментальной критике концепции меркантилистов и физиократов, убедительно доказывал необходимость международной торговли. Значительное место в работе «Богатство народов» Смит посвятил государственным финансам, включая обсуждение своих знаменитых принципов налогообложения, заложил основы *классического либерализма*.

В популярном исследовании «История экономического анализа» (1954) Й. Шумпетер писал, что «Богатство народов» не содержит какой-либо теоретической идеи, принципа или метода, который был бы абсолютно новым в 1776 г., что совершенно не соответствует истине. Этот труд, без сомнения, был выдающимся достижением, поскольку тогда пришло время для серьезного теоретического обобщения, на которое А. Смит оказался способен, а многие его идеи актуальны и в

современных условиях. Главная теоретическая заслуга Смита состояла в том, что он сделал первый существенный шаг в направлении создания *теории оптимальной аллокации ресурсов в условиях свободной конкуренции*, что стало неотъемлемой частью того направления, которое принято называть классической школой. Говорят, что до Смита велись экономические дискуссии, а после него — дискуссии в рамках экономической теории. Это очень точное выражение заслуги этого выдающегося экономиста.

*Давид Рикардо (1772—1823)* — еще один основоположник английской классической экономической школы. Его наиболее крупным достижением была разработка теории ренты, теории сравнительных издержек в международной торговле и теории ценности (теории стоимости, развитой позже К. Марксом). Рикардо начал свою деловую карьеру в 14 лет брокером, затем работал джоббером и маклером на фондовой бирже.

В 1810 г. Рикардо опубликовал первую серьезную научную работу, вызвавшую общественный интерес. Это был трактат «Высокая цена золотых слитков», в котором он утверждал, что текущая инфляция является результатом неудачи Банка Англии в ограничении денежной массы.

Главной работой Рикардо стали «Принципы политической экономии и налогообложения» (1817). Он считал, что политическая экономия должна быть «исследованием законов, определяющих разделение продукта среди классов, участвующих в его формировании». Объясняя такое разделение, он построил модель, которая демонстрировала, что рано или поздно вследствие ограниченности природных ресурсов рост прекратится. Ядром этой модели стали закон убывающей отдачи и различное плодородие сельскохозяйственных земель. В этом вопросе Рикардо полностью разделял концепцию Мальтуса, исходившего из идеи ограниченности плодородия земли при неограниченном предложении труда.

Аналогичным образом Рикардо обосновал идею о том, что прибыль исчезнет и постепенно минимизируется и в обрабатывающей промышленности. Решение этой дилеммы находилось, по мысли Рикардо, в международной торговле и импорте дешевого иностранного зерна. Этот подход и привел Рикардо к выступлению против «хлебных законов» и к разработке *концепции сравнительных издержек* для подтверждения того факта, что свободная торговля приносит выгоды всем участвующим в ней сторонам.

Рикардо стремился обосновать неизменную *меру ценности* (стоимости), которую он надеялся найти в трудовой теории ценности. Частично он решил эту задачу, разработав трудовую теорию ценности.

*Теория ценности (стоимости).* Ценность — это внутренняя мера товара. Если стоимость выражается в деньгах, то она определяет цену. С о времен Аристотеля принято разделять понятия *потребительной* и *меновой ценности*. Потребительная ценность не является внутренним качеством товара, а отражает его способность удовлетворять потребности человека. Меновая ценность — это ценность товара с точки зрения его способности к обмену на другие товары. Меновое отношение двух товаров представляет собой относительные цены этих товаров, выраженные в постоянном денежном товаре.

В классической экономической теории существование потребительной ценности является предварительным условием наличия у товара меновой ценности.

Для того чтобы товар производился или обменивался, он должен обладать *полезностью*. Меновая ценность товара определяется издержками его производства, т.е. заработной платой, прибылью и рентой. Так объяснял цену товара А. Смит, который утверждал, что издержки производства определяют «естественную цену» товара, относительно которой в зависимости от краткосрочных изменений спроса колеблются фактические цены.

Д. Рикардо часто называют создателем трудовой теории ценности (стоимости), которую позже как *теорию прибавочной стоимости* развил Маркс.

*«Ценность товара... зависит от относительного количества труда, необходимого для его производства»,* — утверждал Рикардо. В то же время он сознавал, что строгая трудовая теория ценности может существовать только при определенных специальных допущениях. Рикардо рассматривал теорию ценности не как базу теории относительных цен, а как основу, на которой строилось объяснение распределения дохода. Цена, определяемая предельной полезностью, является причиной и источником меновой ценности. А. Маршалл выдвинул идею о том, что рыночная цена определяется взаимодействием спроса и предложения, причем оба эти явления вытекают из принципа полезности. Теория ценности из попытки определения внутренней ценности превратилась в теорию аллокации ограниченных ресурсов.

Современная экономическая теория продолжила работу в этом направлении, заменив единственный принцип полезности двойственным стимулом максимизации полезности для потребителя (спрос) и максимизации прибыли для производителя (предложение).

*Справедливость.* «Справедливость по Ролзу» — это подход к проблеме справедливого общества и, в частности, справедливого рас-

пределения. Он назван именем предложившего этот подход философа из Гарвардского университета Дж. Ролза. В книге «Теория справедливости» (A Theory of Justice. Oxford University Press, 1972) Ролз утверждал, что справедливое устройство общества — это такое устройство, которое индивиды выбрали бы, если бы на них не оказывали влияния их чисто личные интересы. В таком «незаинтересованном» состоянии индивиды как бы заключают соглашение, или *социальный контракт*, относительно характера общества, при этом «завеса неведения» не позволяет им знать то положение (определяемое полом, расой, способностями и т.д.), которое они займут в этом обществе. Ролз утверждает, что в этом «исходном положении» индивиды выберут такое общество, которое будет обладать следующими свойствами:

- Каждый индивид получит равные права на максимальную личную свободу, совместимую со свободой других индивидов.
- Все неравенство в обществе (а) может являться результатом свободной конкуренции и (б) может оправдываться лишь настолько, насколько оно приносит пользу всем членам общества.

Второе свойство, которое Ролз назвал «дифференциальным принципом», представляет наибольший интерес для экономистов. В соответствии с этим принципом, неравенство допустимо только тогда, когда оно создает стимулы к труду и производству. Помимо этого «дифференциальный принцип» требует, чтобы неравенство гарантировало наименее обеспеченному члену общества максимально возможное благосостояние. Обратите внимание на то, что Ролз рассматривает понятия «состоятельность», «богатство» и «неравенство» не в терминах *полезности*, а в терминах первичных благ, к которым можно отнести права, свободы, возможности, доход и благосостояние.

Принятие «дифференциального принципа» индивидами может быть объяснено с точки зрения стратегии максимина (maxi-min) из теории игр (game theory), так как оно обеспечивает каждому индивиду максимально возможную защиту от риска оказаться самым бедным членом общества

*Джон Стюарт Милль (1806—1873)* — английский философ и экономист, один из теоретиков классической школы. Милль был автором многочисленных книг по логике, философии науки, политике и чистой экономической теории.

Работы Дж. Ст. Милля имели эклектичный характер, представляли собой синтез теории Рикардо и учений других, более поздних авторов. Он был сторонником либеральной политики и защитником невмешательства государства в экономику (*laissez-faire*). В частности, в своей

работе «О свободе» (1859) Милль провозглашал принцип невмешательства в индивидуальную свободу действий, однако в области практической деятельности он отдавал должное роли государства в сфере образования и регулирования трудовых отношений. Стремление к справедливости и сочувственное отношение к рабочему движению своего времени привели к тому, что его либеральная позиция включала многие идеи социализма, хотя он всегда сохранял верность «наилучшему свойству капитализма», а именно конкуренции. Экономические труды Милля, особенно его работа по философии экономической науки, пронизаны духом компромисса и эклектичности, которые, как считают некоторые специалисты, доминируют в английской экономической мысли по сей день. Его главная работа по экономике «Основы политической экономии» (1848) оставалась стандартным учебником по этому предмету до конца столетия.

Милль скромно утверждал, что его работа представляет собой не что иное, как модернизированный вариант «Богатства народов» А. Смита с учетом изменившихся условий и рассмотрением идей Д. Рикардо, Дж.Б. Сэя и Т. Мальтуса. Однако, используя подходы своих предшественников, сам Милль внес значительный вклад в экономическую науку, предложив множество оригинальных идей. Наиболее важным его вкладом была разработка *теории спроса и предложения*, на основе которой позднее А. Маршалл построил свою теорию цены. Милль впервые применил концепцию спроса и предложения в области международной торговли как модификацию теории сравнительных издержек Рикардо. Концепция взаимного спроса между странами позволила получить решение для условий торговли, которое нельзя было вывести из теории реальных издержек Рикардо. Введя факторы спроса и предложения в теорию ценности, Милль открыл путь к созданию неоклассической теории ценности.

*Томас Роберт Мальтус (1766—1834)*, видный представитель классической экономической теории, был священником и профессором современной истории и политической экономии (первым в Великобритании) колледжа Ост-Индской компании в Хейлибери. Он внес большой вклад в разработку денежной теории и теорию «перепроизводства» (Кейнс считал его родоначальником этой теории).

Наибольшую известность Мальтусу принесла его работа «Опыт о законе народонаселения» (1798). В этом труде он попытался опровергнуть общепринятое среди экономистов мнение о том, что численность и рост населения являются синонимами богатства, и утверждал, что численность населения будет расти до тех пор, пока не столкнется с ограниченным предложением продуктов питания. Он заявил, что



население растет в геометрической прогрессии, а предложение продуктов питания — в арифметической. Рост населения возможно контролировать как позитивно (т.е. через увеличение смертности), путем войн, эпидемий и т.д., так и негативно (через снижение рождаемости), с помощью моральных ограничений, поздних браков и т.д.

Другая его идея связана с новым подходом к заработной плате. Она предусматривала постоянную заработную плату, равную прожиточному минимуму. При этом Мальтус исходил из фактора постоянных цен и отсутствия инфляции, но тем не менее предложенная им формула равенства дохода и прожиточного минимума была необычайно прогрессивной и стала базой для последующих исследований и разработок.

И население, и заработная плата, вопреки предсказаниям Мальтуса, продолжают расти в развитых странах, что объясняется техническим прогрессом, роль которого Мальтусом недооценивалась, снижением рождаемости по мере роста дохода и открытием новых земель. Однако весь спектр мальтузианских проблем и сегодня стоит перед слаборазвитыми странами, более того, они актуализируются в условиях глобализирующегося мира. Эти проблемы поднимаются в глобальном масштабе многими экологами, предсказывающими, что рост населения и промышленного производства приведет к истощению ресурсов и ускорит всемирный коллапс.

*Карл Маркс (1818—1883)* — немецкий философ, социолог, историк, политолог и экономист, оказавший огромное влияние на весь спектр экономических теорий и политическую трансформацию мира. Он изучал философию в университетах Бонна, Берлина и Йены, находясь под сильным влиянием учения Гегеля. Отвергая консервативную политическую философию Гегеля, он развил и широко использовал его диалектический метод. Маркс предложил триаду, состоящую из тезиса — *буржуазного общества*, антитезиса — *пролетариата* и синтеза — *коммунизма*.

Для Маркса способ производства материальных средств к существованию определял весь процесс социальной, политической и интеллектуальной жизни человека и общества. Этот *метод исторического материализма* он использовал для объяснения своей теории общественного развития. Он утверждал, что непрерывное изменение способов производства и обмена делает существующие общественные отношения и политическую систему, соответствующие более ранней материальной базе, устаревшими, нерациональными и несправедливыми, поэтому социальные революции неизбежны. Маркс выделил четыре стадии, через которые прошли общество и производственные

отношения, а именно *первобытный коммунизм, рабовладельческое общество, феодализм и капитализм*. Будущее, по его мнению, за просвещенным коммунизмом, первой стадией которого является социализм.

Законы развития капитализма Маркс стремился отразить в своей многотомной работе «Капитал». Капитализм характеризуется наличием двух антагонистических классов — класса буржуазии, владеющей средствами производства, и не обладающего собственностью класса пролетариата, образовавшегося из безземельных крестьян и мелких ремесленников. Хотя имеют место свобода и равенство перед законом, пролетариат находится в подчиненном экономическом положении по отношению к собственникам капитала и, для того чтобы выжить, вынужден предлагать себя в качестве наемной рабочей силы. Маркс, исходя из трудовой теории стоимости, лежащей в основе системы цен, утверждал, что рабочим выплачивается стоимость их рабочей силы, т.е. такое количество средств, которое требуется для приобретения жизненно важных товаров, необходимых для поддержания жизни рабочих и жизни их семей, но они работают большее число часов, чем необходимо для создания этих товаров, и таким образом создают *прибавочную стоимость*, присваиваемую капиталистом. В силу своей природы и опасаясь потерпеть поражение в конкуренции, капиталисты накапливают прибавочную стоимость в форме приобретения дополнительного оборудования и найма дополнительной рабочей силы.

При этом он исходил из того, что, хотя возможно эксплуатировать рабочую силу, не выплачивая рабочим полной стоимости результатов труда, эксплуатация оборудования невозможна, поскольку оно просто увеличивает текущий объем производства на величину своей амортизации и поэтому называется *постоянным капиталом*. По мере накопления, утверждал Маркс, величина постоянного капитала относительно труда (*переменного капитала*) возрастает, в результате чего *норма прибавочной стоимости* и, соответственно, *норма прибыли* падают, так как происходит снижение подвергающейся эксплуатации доли в общем капитале. Постепенно это приведет к деградации самой экономической системы капитализма, основанную на частной собственности. В этом же направлении, по мысли Маркса, развивается и технический прогресс, который является трудосберегающим фактором, и поэтому число рабочих мест будет сокращаться, а рабочие — вытесняться в резервную армию безработных, существование которой начнет оказывать давление, направленное на снижение заработной платы. Рост конкуренции между капиталистами приведет к концентрации производства в результате поглощения слабых предприятий более сильными и поля-

ризации общества, состоящего из немногочисленных богатых капиталистов и массы нищих рабочих. Ситуация будет усугубляться наличием экономических циклов. В результате структурные диспропорции приведут к коллапсу системы, которая будет преобразована в социализм, а затем и коммунизм.

В целом достижения Маркса огромны, даже если учитывать, что при детальном рассмотрении некоторые его выводы ошибочны. Шумпетер в «Истории экономического анализа» писал, что экономическая интерпретация истории Марксом, исторический материализм, представляет собой «мощный аналитический инструмент», а «всеобъемлющая система» и «видение неизбежности эволюции экономического процесса... дают Марксу право претендовать на звание великого экономиста».

К другим важнейшим работам Маркса в области экономики относятся «Теории прибавочной стоимости» (3 тома, 1905—1910) и «К критике политической экономии» (1873, английское издание). Несмотря на падение мирового социализма, многие идеи Маркса активно разрабатываются исследователями в разных странах мира.

### 3.3. Историческая экономическая школа

Эта школа ассоциируется с группой экономистов XIX в., методология и способы исследования которых оказали сильное влияние на экономическую науку в немецкоязычных странах. Основатели школы Вильгельм Рошер (1817—1894), Бруно Гильдебранд (1812—1878) и Карл Книс (1821 — 1898) делали упор на историческую относительность экономической политики и экономических доктрин. Они считали, что историческое исследование имеет решающее значение для любого, претендующего на достоверность экономического анализа. Они критиковали классическую школу, которая разрабатывала экономические законы, сравнимые с законами естественных наук.

Представитель исторической школы Густав Шмоллер (1838—1917) считал, что разработанные классической школой законы опираются на слишком узкую базу. Он пытался разработать всеобъемлющую экономическую историю, которая могла бы объяснять экономические явления с учетом всех аспектов человеческой мотивации. Например, он утверждал, что А. Смит и Д. Рикардо ограничили базу экономической деятельности исключительно поиском личной выгоды.

Позиция и методология исторической школы подверглась критике со стороны К. Менгера. Возникшая впоследствии дискуссия касалась

обоснованности дедуктивных экономических законов. Сторонники исторической школы опровергали справедливость законов, выведенных логически на основе небольшого числа простых предпосылок. Они утверждали, что такой аксиоматический подход неприемлем из-за ограничений его практической применимости. Экономические законы действуют в условиях непрерывно изменяющихся конкретных обстоятельств, и историческая школа полагала неприемлемой такую степень абстрагирования от реальной действительности. Позже формальные основы историцизма были подвергнуты жесткой критике со стороны Лангера, который опроверг индуктивный метод предсказания будущих событий на основании прошлого опыта. Однако дискуссия по этой тематике продолжается и в современных условиях. Экономисты, отстаивающие абстрактный дедуктивный метод Рикардо и имеющие склонность к логико-математическим, а не философским теориям, в целом доминируют, поскольку против них выступает малочисленная группа ученых-экономистов, делающих упор на эмпирической проверке первоначальных постулатов и уделяющих основное внимание реальным фактам. С этих позиций можно сказать, что исторический метод оказал влияние на марксистов, институционалистов и целый ряд других школ, включая кембриджскую школу.

### 3.4. Австрийская экономическая школа

*Австрийская школа.* Название этой школы связано с экономистами, начиная с К. Менгера, Ф. Визера и Э. Бем-Баверка, обучавшимися в основном в Вене и использовавшими специфические методы исследований, и их последователями. Представители этой школы отмежевывались от германской исторической школы и сделали упор в своих исследованиях на дедуктивные методы и теории.

Отметим, что австрийской школой была развита субъективная теория ценности, основанная на предельной полезности и противопоставляемая концепции издержек производства (и особенно трудовой теории ценности). Оригинальна трактовка капитала, производительность которого должна возникать из «онкольности» производства. Работы Бем-Баверка в области капитала и процента (последний объясняется им с точки зрения взаимосвязи между временным предпочтением и физической производительностью) стали базой экономических дискуссий, продолжающихся до настоящего времени. Хотя Бем-Баверк предложил свою теорию для описания условий долгосрочного равновесия, фон Хайек впоследствии использовал ее для объяснения цикла, в

котором время производства сокращается во время подъема и возрастает во время спада, так как оно изменяется прямо пропорционально реальной заработной плате и обратно пропорционально ставке процента. К современной австрийской школе в разное время относились Л. фон Мизес, Ф. Хайек, Г. Хаберлер, Ф. Махлуп и др.<sup>1</sup> В настоящее время наблюдается упадок этой школы как следствие отсутствия крупных экономистов-теоретиков данного направления.

### 3.5. Лозаннская экономическая школа

*Лозаннская школа экономической мысли* зародилась в Лозаннском университете в Швейцарии. Участники ее делали упор на использование математических методов для раскрытия взаимозависимостей в рыночной экономике. Наиболее известным представителем школы стал Л. Вальрас. Огромным достижением Вальраса была разработка системы *общего равновесия* (отдельных продавцов и покупателей), определяемой единственным набором цен и объемом товаров и услуг. Современная теория общего равновесия, разработанная Дж. Хиксом, К. Эрроу и Ф. Ханом, во многом обязана работам Вальраса и его последователя В. Парето.

*Теория общего равновесия Вальраса (или закон Вальраса).* Закон Вальраса в самом общем виде представлен в следующей формуле: *если при данных  $n$  рынках ( $n-1$ ) рынок находится в состоянии равновесия, то и последний рынок должен находиться в равновесии, поскольку не может существовать излишек спроса или предложения на товары (включая деньги).*

Леон Вальрас (1834—1910) — уроженец Франции, руководитель кафедры политической экономии Лозаннского университета в Швейцарии. Он разработал две выдающиеся теории. Первая — концепция предельной полезности в теории ценности (ранее этот подход был исследован У.С. Джевонсом); вторая (ее разработка — главная заслуга Вальраса) — *теория общего равновесия*, суть которой изложена выше и получила название «Закон Вальраса». Он сформулировал свои главные идеи в первом издании книги «Элементы чистой политической экономии» (1874—1877), заложив основы объединенной модели, включающей в себя теории обмена, производства, капитала и денег. В последующих изданиях он усилил логику модели, применив принцип максимизации полезности во всех секторах экономики. Вальрас назвал процесс автоматического возвращения системы к состоянию равнове-

<sup>1</sup> См.: Словарь современной экономической теории Макмиллана / Под общ. ред. Д.У. Пирса. М., 1997. С. 528-529.

с ия «нащупыванием», т.е. поиском без определенного выбранного направления, хотя и ввел в систему своего аукциониста как агента, устанавливающего цены и изучающего реакцию на них продавцов и покупателей. Вальрас предполагал, что процесс должен стремиться к устойчивому равновесию, однако ему не удалось подкрепить это строгим доказательством.

В целом Вальрас разработал новаторскую модель с использованием элементов математического аппарата. Несмотря на то что модель Вальраса постоянно пересматривалась и совершенствовалась, ее общая концепция по сей день не потеряла своего значения.

В «Истории экономического анализа» (1954) Й. Шумпетер писал: «Вальрас, по моему мнению, был величайшим из всех экономистов»<sup>1</sup>.

*Вильфредо Парето (1848—1923)*, итальянский экономист, преемник Л. Вальраса на посту руководителя кафедры экономики Лозаннского университета. Эти два ученых-экономиста и стали основателями лозаннской экономической школы. В «Курсе политической экономии» (1896—1899) В. Парето развивает теорию равновесия, изложенную в общих чертах его предшественником. В частности, им разрабатываются условия системы общего равновесия, основанной на взаимозависимости всех экономических величин. Подчеркивая формальный характер позитивной экономической теории, очищенной от всех этических элементов, Парето тем не менее отвергал социализм с нормативных позиций и оправдывал неравномерность распределения доходов на основе предполагаемого постоянства их распределения во времени и по странам (*закон Парето*).

В «Учебнике политической экономии» (*Manual of Political Economy*, 1906) Парето отрицал как концепцию кардинальной полезности, так и целесообразность сравнения полезностей для разных лиц. В его исследовании оптимальных условий обмена были использованы кривые безразличия, впервые предложенные Ф. Эджуортом.

*Оптимум Парето* — это максимум благосостояния, при котором невозможно улучшить положение кого бы то ни было путем изменения объема производства или обмена без ухудшения положения кого-то другого. Если существует только один такой оптимум, то нет необходимости в межличностных сравнениях. Однако если их несколько, то становится невозможным оценить движение системы от одной точки равновесия к другой. Анализ Парето создал основу экономической теории благосостояния и критериев компенсации Н. Калдора и Дж. Хикса.

<sup>1</sup> См.: Словарь современной экономической теории Макмиллана. С. 528—529; *Mikherji A. Walrasian and Non-Walrasian Equilibria*. Oxford University Press, 1990.

*Условия Парето* — группа правил в экономической теории благосостояния, при выполнении которых достигается оптимум по Парето. В кратком изложении эти правила сводятся к следующим положениям:

- предельная норма замещения в потреблении (отношение, в котором потребитель может заменить одно благо другим, не ухудшив и не ухудшив своего положения) между любыми двумя благами должна быть одинаковой для всех потребителей;
- предельная норма технического замещения (отношение, в котором один фактор производства может быть заменен на другой без изменения уровня производства) между любыми двумя факторами должна быть одинаковой, где бы эти факторы ни использовались;
- предельная норма трансформации (отношение, в соответствии с которым экономика в целом должна пожертвовать производством одного блага для увеличения производства другого) для любых двух благ должна быть равна предельной норме замещения в потреблении этих двух благ.

Главные идеи основателей лозаннской школы оказались в буквальном смысле «растасканными» современными англо-саксонскими школами с позиций укрепления их аналитического аппарата.

### 3.6. Неоклассические экономические теории

*Неоклассические теории* — это теории, которые используют общий подход, методы и инструменты маржиналистской экономической теории XIX в. для объяснения новых явлений в экономическом развитии.

Название «неоклассическая» связано с утвердившейся точкой зрения, согласно которой инициаторы так называемой маржиналистской революции развили и усовершенствовали основы, заложенные классиками, в частности Д. Рикардо и Дж.Ст. Миллем. Создатели неоклассической теории — Дж.Б. Кларк, Ф.И. Эджуорт, И. Фишер, А. Маршалл, Л. Вальрас, В. Парето и многие другие — использовали методологию предельного анализа (концепции предельной полезности и предельной производительности) для изучения ценообразования на товары, услуги и факторы производства на конкурентных рынках. Они подчеркивали, что рыночные цены товаров и факторов производства связаны с их редкостью. В частности, они исследовали возможность существования такого набора рыночных цен, который гарантировал бы равенство спроса и предложения на всех рынках.

Идея находящейся в равновесии экономики совершенной конкуренции, заслуга разработки которой в основном принадлежит Вальрасу, является центральной в неоклассической теории. Отличительной

чертой неоклассической теории выступает *микроэкономический* подход к описанию экономики. Другой чертой, отличающей этот подход как от классической, так и от кейнсианской экономической теории, становится выведение цены товаров из рационального поведения индивида. В то время как классическая экономическая теория рассматривала долгосрочное развитие экономики в целом и взаимосвязь между распределением прибавочного продукта и характером развития в частности, неоклассическая теория ценности стала, по существу, теорией аллокации ограниченных ресурсов в статической экономике.

Как и большинство классических теорий XIX в., неоклассическая экономическая теория предполагает, что существуют рыночные силы, стремящиеся к поддержанию полной занятости. Это противоречит кейнсианскому утверждению о том, что вынужденная безработица может существовать, даже несмотря на рыночные силы. Можно сказать, что современная неоклассическая экономическая теория включает в себя большую часть основных идей своих создателей. Отказ от теории ценности на основе издержек производства в пользу субъективной теории цены, основанной на спросе и предложении, теория предельной производительности вместо экзогенного, определяемого социальными факторами распределения дохода, а также видение гармоничной экономической системы вместо теории классовой борьбы — все эти положения доминируют в неоклассической экономической теории после Кейнса, так же как это было и в XIX столетии.

*Неоклассическая теория экономического роста* — общий термин, относящийся к разработанным в рамках неоклассической теории моделям экономического роста, в которых упор делается на легкость замещения между капиталом и трудом в производственной функции, обеспечивающую устойчивый рост, и, таким образом, исключается проблема нестабильности, возникающая в модели экономического роста Харрода—Домара вследствие принятия постоянного отношения труда к капиталу.

Этот подход следует также отличать от модели экономического роста, в которой учитывается эффективность последующих поколений оборудования и предполагается, что новая технология может быть воплощена только в новом оборудовании. В неоклассических моделях обычно предполагается, что технический процесс является экзогенным, а технические усовершенствования могут быть воплощены как в существующем оборудовании, так и в новых машинах. Неоклассические модели исходят из двух источников экономического роста — роста населения и технического прогресса с накоплением капитала, которые и определяют отношение труда к капиталу в устойчивом состоянии.



Логика неоклассической модели была подвергнута сомнению, когда было показано, что при росте ставок заработной платы (и падении нормы прибыли) капитал не обязательно будет плавно замещать труд в производственной функции, поскольку имеется возможность переключения, т.е. возможность того, что одно и то же отношение капитала к труду может быть связано с двумя соотношениями цен капитала и труда. Такое явление возникает вследствие того, что капиталист имеет стимул к замещению труда капиталом при росте цены труда, но капитал сам создается трудом, поэтому его цена также растет при росте цены на труд (и падении нормы прибыли). При определенных критических значениях роста цены труда капиталист может прийти к выводу, что для него более прибыльным является переключение на трудоинтенсивную технологию.

*Неоклассический синтез* — концепция, в основе которой лежит утверждение, что существование равновесия при неполной занятости (unemployment equilibrium) является следствием кейнсианского допущения о негибкости заработной платы в денежном выражении. Неоклассический синтез представляет собой сочетание кейнсианского интегрирования материального и денежного секторов экономики с целью одновременного определения денежного дохода и ставки процента с классической установкой на то, что тенденции к равновесию при полной занятости может препятствовать только негибкость системы. Таким образом, речь идет о синтетическом подходе в решении одной из традиционных задач экономической теории и экономической политики.

Дж. Хикс, предприняв оригинальную интерпретацию «Общей теории» Кейнса, разработал модель, которая сегодня называется *моделью IS—LM — Investment (Saving) — Liquidity (Money)*, для демонстрации существования равновесия в условиях безработицы, как это следует из «Общей теории». Однако модель показывала существование такого равновесия только при условии жестких цен и жесткой заработной платы. Как позже подчеркивал Ф. Модильяни (1944), это означает, что не учитывается разница между реальной и номинальной заработной платой. Поскольку в модели не определен уровень цен, а следовательно, и реальный доход и занятость, то система вновь разбивается на материальный и денежный секторы. Как только допущение о фиксированной заработной плате снимается, силы конкуренции обеспечивают движение к равновесию с полной занятостью. Позже М. Патинкин в работе «Деньги, процент и цены»<sup>1</sup> предположил, что даже допущение о фиксированной заработной плате не может обеспечить существова-

<sup>1</sup> См.: Patinkin M. Money, Interest and Prices. 2nd ed., N.Y. Harper & Row, 1965.

мие равновесия в условиях безработицы. При таких условиях мы находимся вне кривой совокупного предложения, и возникающая в результате этого безработица выступает неравновесным явлением.

Из неоклассического синтеза следует, что «Общая теория» Кейнса является фактически частным случаем общей классической теории. Главный вывод Кейнса о равновесии в условиях безработицы был отнесен на счет специального допущения о негибкости номинальной заработной платы, хотя сохраняются сомнения в возможности его существования даже при этих условиях.

Многие экономисты считают, что такой подход к теории Кейнса, разработанный Хиксом и достигший своей кульминации в неоклассическом синтезе, не является корректной интерпретацией «Общей теории». В отличие от неоклассического подхода, при котором упор делается на стабильность системы, одни экономисты подчеркивают вызывающую нестабильность неопределенность, которая, по мнению представителей этой школы, является неотъемлемым свойством капиталистической экономики, тогда как другие экономисты указывают на неспособность рынка к адекватной реакции вследствие того, что соответствующие ценовые сигналы не передаются.

*Теория ценности.* Альфред Маршалл<sup>1</sup> (1842—1924), выдающийся британский экономист, профессор экономики Кембриджского университета. Считается, что он связал классическую экономическую теорию, делавшую акцент на издержки производства, с неоклассической теорией, которая базировалась на субъективной концепции цены (У.С. Джевонс), и теорией общего равновесия Вальраса. Являясь одним из родоначальников теории *предельного анализа*, Маршалл был тесно связан с английской классической школой. В то же время, в отличие от Джевонса и представителей австрийской школы, он основал *теорию ценности одновременно на издержках производства и полезности для потребителя*.

В тех пределах, в которых Маршалл использовал теорию ценности на основе «реальных издержек», связанных с антиполезностью труда и ожидания, необходимого для сбережений, он, как и представители классической школы, подчеркивал основополагающую роль накопления, в отличие от Вальраса, Джевонса и представителей австрийской школы, делавших акцент на эффективности аллокации ресурсов. Маршалловский анализ аллокации ресурсов, хотя и статичный, не был столь ограничительным, как модели общего равновесия, стационар-

---

<sup>1</sup> Основные работы А. Маршалла: *The Pure Theory of Foreign Trade*, 1879; *The Principle of Economics*, 1890; *Industry and Trade*, 1919; *Money, Credit and Commerce*, 1923.

ного состояния и совершенной конкуренции лозаннской школы. Наоборот, он предпочитал частичный анализ рынков с особым упором на долгосрочное развитие отраслей в условиях несовершенной конкуренции. Фундаментальная идея работ Маршалла состояла в том, что спрос и предложение определяют равновесные рыночные цены. Он критиковал и классическую, и австрийскую школы, утверждая, что обе они страдают односторонним взглядом на формирование цены. Маршалл подчеркивал, что и спрос, и издержки производства играют важную роль в формировании равновесных цен. Он представлял себе ценообразование как результат взаимодействия рыночного спроса и рыночного предложения. Маршалл вывел закон отрицательного наклона кривой спроса из следующих гипотез:

- предельная полезность, которую индивиды получают от товаров, убывает;

- предельная полезность дохода не изменяется.

Индивид находится в состоянии равновесия тогда, когда полезность, полученная от потребления одной дополнительной единицы блага, точно равна потере полезности, связанной с затратой денег на это благо. При заданном равновесии снижение цены товара стимулирует индивида к приобретению большего его количества, поскольку возрастает полезность на единицу расходов. Вывод, который сделал Маршалл из сказанного выше, состоял в том, что график функции спроса для всех индивидов, как правило, должен иметь отрицательный наклон.

Маршалл ввел понятие эластичности (elasticity) спроса для описания чувствительности величины спроса на товар к изменениям цены. Маршалла интересовало также сравнение полезностей как во времени, так и в статических условиях. Первое привело его к созданию основанной на концепции предельной полезности теории временного предпочтения (предпочтения настоящего будущему) (time preference), а второе — к обсуждению понятия потребительского излишка (consumer's surplus). Ученый прекрасно осознавал ограничения, которые его допущения накладывали на разработанную им теорию спроса.

Маршалл представлял себе равновесие рынка как результат формирования цены в точке пересечения опускающейся вниз кривой спроса и кривой предложения. Кривая предложения демонстрирует цену, по которой отдельные фирмы готовы поставлять товар.

*Ценность товара* определяется силами спроса и предложения, действующими как два лезвия ножниц. За спросом стоит предельная полезность, определяющая цену спроса покупателей, а за предложением — предельные усилия и потери, определяющие цену предложения продавцов. Такой подход, хотя и похож на вариант австрийской шко-

лы, отличается от используемой Маршаллом концепции издержек производства. Маршалл разделял «денежные издержки производства» и «реальные издержки производства». Вторые содержат антиполезность (тягость) труда и потери или ожидания, связанные с получением капитала. Он утверждал, что рыночная оценка двух неравных величин реальных издержек может быть и одинаковой. Фактические цены могут не отражать реальных издержек производства.

Маршалл сознавал те ограничения, которые накладывал на его анализ статический подход, и всегда подчеркивал, что с течением времени возможны изменения в решениях производителей и потребителей. Он выделял принципиально различные периоды времени, в течение которых действуют силы, стремящиеся установить равновесие:

- период, когда все предложение зафиксировано, а цены соответствуют рыночным оценкам;
- краткосрочные периоды, когда производственные ресурсы не зафиксированы и предложение может расти до максимально возможной точки, допускаемой текущим значением основного капитала;
- долгосрочные периоды, когда все факторы, определяющие предложение, могут изменяться в рамках существующей технологии.

Далее Маршалл пытался рассмотреть и длительные периоды, в течение которых переменной является технология.

В течение кратко- и долгосрочных периодов цены стремятся к своим, как называл Маршалл, нормальным значениям, а доходы факторов имеют тенденцию приближаться к реальным издержкам производства. Использование фактора времени в анализе позволило ему не только применить свою теорию к конкретным практическим проблемам, когда способность рынка к адаптации ограничена, но также сформулировать теорию распределения дохода, отличающуюся от теории предельной производительности тем, что доступность факторов производства во времени меняется, а величина их предложения определяется ценой. В краткосрочном плане, например, доходы многих факторов схожи по своей природе с рентой и являются, согласно Маршаллу, квазирентами.

*Кривая спроса Маршалла* — это наиболее широко используемая кривая спроса, в которой чувствительность величины спроса к цене включает и эффект дохода, и эффект замещения. Этим она отличается от компенсированной кривой спроса, из которой удален эффект дохода. Следует обратить внимание на то, что эффект дохода равен нулю, если кривые безразличия параллельны, — именно в этом видят идею Маршалла некоторые современные авторы<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См.: Словарь современной экономической теории Макмиллана.

### 3.7. Кембриджская школа

*Кембриджская школа* была основана группой экономистов, находившихся под влиянием работ и личности А. Маршалла. Первоначально главными фигурами в этой школе были А.С. Пигу, Д.Х. Робертсон и Дж.М. Кейнс; причем научные достижения последнего из перечисленных ученых вместе с работами Рикардо и Маркса образуют фундамент современной кембриджской школы.

Современная кембриджская школа критически относится к неоклассической теории, в частности к работам П. Самуэльсона и Р. Солю из Массачусетского технологического института (Кембридж, США), которых считают ее главными представителями. Этот антагонизм породил дискуссию, разгоревшуюся между двумя Кембриджами в 1930-е гг. и продолжающуюся по настоящее время<sup>1</sup>.

Современная английская кембриджская школа считает, что экономические модели должны включать в себя не только чисто экономические, но и исторические, социологические и психологические понятия и факты. Главным направлением критики неоклассической теории является использование последней агрегатной производственной функции, особенно в теории экономического роста. Представителями этой школы были также Дж. Робинсон, Н. Калдор, лорд Канн, Л. Пазинетти и П. Сраффа; последователей этой школы можно встретить также в США, Канаде, Австралии, Италии и других странах.

### 3.8. Чикагская школа

*Чикагская школа.* Название школы отражает тот факт, что многие выдающиеся представители этого направления (например, М. Фридмен, Ф. Найт, Т. Шульц и Дж. Стиглер) работали в Чикагском университете. Экономисты этой школы исходили из следующих основных положений: экономическая теория может быть свободной от оценочных суждений, так же как естественные науки; неоклассическая теория цены дает точное описание того, как работает экономическая система; функционирование свободных конкурентных рынков представляет собой наилучшее возможное решение проблемы распределения ресурсов; наконец, они были строгими приверженцами монетаризма. Представители этой школы выступали за ограничение государственного регулирования экономики.

---

<sup>1</sup> См.: Cambridge Theory of Money. Cambridge, 1994.

Милтон Фридмен (род. 1912), профессор экономики Чикагского университета с 1948 г. и ведущий представитель чикагской школы. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1976 г. Его основные работы в области экономической теории: «Налогообложение для предотвращения инфляции» (Taxing to Prevent Inflation, 1943), «Очерки позитивной экономической теории» (Essays in Positive Economics, 1953), «Теория потребительской функции» (A Theory of The Consumption Factor, 1957), «Теория цены» (Price Theory, 1962), «История денежного обращения в Соединенных Штатах Америки, 1867—1960 годы» (A Monetary History of the United States 1867—1960, 1963) и «Причины и последствия инфляции» (Inflation Causes and Consequences, 1963).

Фридмен был пионером разработки концепции человеческого капитала, а его работы по потребительской функции позволили сформулировать гипотезы перманентного дохода. Методологическое обоснование им позитивной экономической теории и либертарианская идеология, а также определение естественного уровня безработицы привели его к критике кейнсианской политики стабилизации.

В соавторстве с А. Шварц он написал монументальную историю денежного обращения в США, которая в значительной степени создала основу для развития им количественной теории денег и оживления докейнсианских идей относительно «автоматической стабильности» экономической системы. Включение им в *уравнение Фишера* таких переменных, как богатство, ставка процента и ожидаемый темп инфляции, дало импульс к развитию монетаристского направления в области макроэкономики. При этом очевидно чрезмерное ударение на чисто бухгалтерскую методологию в разработке идей экономической политики. Такая облегченность содействовала использованию монетарных разработок многими правительствами, которые находили себе теоретическое оправдание, освобождаясь от «вмешательства в экономику».

### 3.9. Радикальная экономическая теория

Под термином «радикальная экономическая теория» понимается общее название работ, выполненных в социалистической или марксистской традиции, имеющих, как правило, теоретическую базу в марксизме, но использующих и другие источники идей, например анархизм и либертарианскую идеологию. Авторы таких работ часто называют «новыми левыми».

Радикальные экономические взгляды имеют самую разнообразную природу и опираются на определенные общие догмы, согласно кото-

рым большинство экономических и социальных проблем проистекает из капиталистической частнособственнической экономики; для радикального и крупномасштабного улучшения условий жизни людей эта экономика должна быть разрушена; ортодоксальная экономическая теория не в состоянии объяснить социальную реальность и выступает, по существу, апологией капитализма. Работы по радикальной экономической теории являются междисциплинарными по своему подходу, и в них не используются сложные современные методы исследований, так что они могут быть понятны любому образованному дилетанту.

В 1950—1980-х гг. в рамках радикальной экономической теории интенсивно разрабатывались такие вопросы, как неравенство доходов, капитала и власти. Анализ неравенства выходит за рамки противоречий между капиталистами и рабочими и рассматривает внутриклассовые различия между социальными группами — от неквалифицированных рабочих до управленческой элиты.

После падения мирового социализма основные центры притяжения радикальной экономической теории переместились в университеты стран Латинской Америки. По мнению приверженцев этой теории, хотя неравенство и является объективным следствием редкости ресурсов, в развитых экономиках в настоящее время отсутствуют какие-либо причины для существования редкости, которая при развитии капитализма создается искусственно, например с помощью рекламы. Таким образом, в современных условиях нет факторов, которые сами по себе создают значительное неравенство. Сторонники радикальной экономической теории ратуют за разумный минимум доходов для всех, например в виде пособия без обязанности работать или в форме бесплатных товаров первой необходимости.

Согласно радикальной экономической теории, все формы отчуждения имеют свои корни в общественных производственных отношениях капитализма. Рабочий не только потерял контроль над тем, что он производит, но то, что он производит, приобрело контроль над ним. Огромный промышленный потенциал, который он создавал, отныне господствует над его жизнью. Специализация и разделение труда способствуют монотонности и однообразию труда, в результате чего вместо самоутверждения в труде деградируют ум и тело рабочего. Люди отдаляются друг от друга работе и в своей общественной жизни. Несмотря на рост материального производства, качество жизни ухудшается, так как производство и общество организованы таким образом, что человек не может реализовать себя. Такая ситуация является потенциальным источником социальных конфликтов, а ортодоксальная экономическая теория, не усматривая этих проблем, придерживается слишком узкого взгляда на человека.

Предлагаются два конкурирующих объяснения возможного кризиса капитализма. Согласно одному объяснению, капитализм может создать такой потенциальный излишек продукции относительно необходимого уровня потребления, что будет невозможно его израсходовать. Излишек, который не может быть поглощен потреблением, не будет производиться, и поэтому неизбежна долгосрочная депрессия. Военные расходы до сих пор играли решающую роль в поглощении излишков продукции, и считается весьма сомнительным, что капитализм сможет поддержать высокий уровень занятости без такой подпорки. По другой гипотезе прибыльность капиталистических предприятий значительно снизится, если организованная рабочая сила добьется увеличения своей доли в результатах производственной деятельности, что приведет к снижению стимулов к инвестированию с последующей крупномасштабной безработицей.

Радикальная экономическая теория рассматривает также проблемы развития бедных стран, неудачи которых на пути прогресса она объясняет политикой экономического империализма и неокOLONиализма. Главную роль в реализации такой политики играют транснациональные корпорации. Развитие двухсекторной экономики с участием ТНК оказывает лишь незначительное положительное влияние на традиционную экономику, а отсутствие подготовки местного персонала, репатриация прибылей и хищническое использование во многих случаях природных ресурсов бедных стран ухудшают их экономическое положение, в результате чего происходит «воспроизводство слаборазвитости»<sup>1</sup>.

Утверждается далее, что при капитализме имеет место неправильное распределение ресурсов: слишком много их расходуется в военных целях, а также на товары, потребляемые высшим и средним классами общества, и значительно меньше — на производство общественных благ. Одновременно наблюдается недостаточность общественных издержек (финансирования общественных работ), что ведет к загрязнению окружающей среды, перенаселенности и истощению природных ресурсов.

Очевидно, что в такой ситуации необходимо вмешательство государства, но в силу проводимой экономической политики последнее осуществляет вмешательство только тогда, когда его результат направлен на защиту бюрократии (государства) и интересов местной буржуазии. Государство интересуют только отрицательные внешние эффекты, которые препятствуют развитию большого бизнеса, а не те, устранение которых не в его интересах.

---

<sup>1</sup> См.: Sawyer M.C. The Challenge of Radical Political Economy. Harvester Wheatsheaf. London, 1989.



Для успешного развития бедных стран, по мнению этой группы экономистов, необходимо пересмотреть роль государства в направлении его усиления.

Сторонники радикальной экономической теории рассматривают ортодоксальную экономическую теорию как ненаучную, поскольку в последней используются агрегатные величины, которые не имеют непосредственного отношения к народу и его деятельности на макроэкономическом уровне, тогда как на микроэкономическом уровне полностью игнорируются социальные источники полезности и предпочтений из-за отсутствия классового анализа. Утверждается, что если бы анализ был научным, то можно было бы, например, выявить непосредственные причины инфляции или безработицы, чего ортодоксальной экономической теории сделать пока не удастся.

### 3.10. Кейнсианская экономическая теория

Кейнсианство как экономическое учение и как основа экономической политики развитых стран в течение целых десятилетий после Великой депрессии 1929—1933 гг. играло огромную роль в мировом экономическом развитии. Роль кейнсианских идей значительна и в современную эпоху.

*Джон Мейнард Кейнс (1883—1946)* — ученик А. Маршалла в Кембриджском университете, член Королевской комиссии по денежному обращению и финансам Индии (1913—1914). Работая в казначействе, был главным его представителем на Парижской мирной конференции, критически высказывался по поводу высокого уровня послевоенных репараций, наложенных на Германию союзниками. В работе «Экономические последствия Версальского договора» (1919) Кейнс утверждал, что установленный уровень репараций может парализовать германскую экономику. Он оставил работу в казначействе и возобновил преподавательскую деятельность в Кембридже, продолжая заниматься биржевыми операциями в Сити. С 1911 г. был издателем журнала «Economic Journal». Его ранние работы имели в основном практический характер, они касались вопросов возвращения Великобритании к золотому стандарту («Экономические последствия политики мистера Черчилля», 1925), проведения денежной реформы в Великобритании («Трактат о денежной реформе», 1923) и др.

Развитие этих взглядов привели Кейнса к созданию новой теоретической основы анализа текущих проблем и формулирования государственной политики, направленной на их решение («Трактат о деньгах», 1930, и особенно «Общая теория занятости, процента и денег», 1936).

Кейнс оказывал значительное влияние на формирование государственной экономической политики, являясь членом английского правительственного Комитета по финансам и промышленности (1930), который уделял особое внимание деятельности малых фирм, пытающихся привлечь капитал. Он внес значительный вклад в работу Бреттон-Вудской конференции (1944), учредившей Международный валютный фонд как базовый элемент всей послевоенной международной финансовой системы.

Большое внимание специалистов привлек анализ Кейнса проблемы инфляции в памфлете «Как оплатить войну» (1940). Но «Общая теория занятости, процента и денег», безусловно, является наиболее значительным трудом Кейнса и рассматривается многими как поворотный этап в истории современной экономической мысли. Такое мнение основывается на его четырех главных научных достижениях:

- реформировании современной монетарной теории с акцентом на различия между денежной экономикой и бартерной;
- создании агрегатной модели общего равновесия экономики — простой, способной к модификациям и эмпирическому применению и в то же время отражающей проблемы экономической политики;
- объяснении, почему конкурентная капиталистическая экономика не может автоматически поддерживать уровень полной занятости;
- совершении революции в умах ортодоксальных экономистов в отношении роли государства в капиталистической экономике (как альтернативы роли государства в социалистической экономике).

Серьезной проблемой, волновавшей Кейнса еще в 1930-е гг., была массовая безработица. Одним из направлений научных разработок Кейнса являлась попытка нахождения решения в области борьбы с безработицей. И надо отметить, кейнсианство предложило достаточно успешные методы значительного сокращения безработицы, опираясь на расширение экономических функций государства.

Система Кейнса создала предметную область современной *макроэкономики* (*macroeconomics*). Еще с конца 1970-х и в 1980-е гг. всеобщность кейнсианской системы часто подвергалась пересмотру, а ее переформулирование Дж.Р. Хиксом и другими экономистами свело вклад Кейнса к специальной области неоклассического равновесия с жесткими ставками заработной платы и «ловушкой ликвидности». Несколько забегаая вперед, скажем, что эта стандартная интерпретация Кейнса, или *неоклассический синтез*, в свою очередь, стала предметом критики со стороны представителей монетарного направления неоклассической экономической школы.

### 3.11. Кризис классической и неоклассической теорий и возникновение кейнсианства

Великая депрессия (1929—1933), как известно, поставила под сомнение основные постулаты классиков экономической мысли, в частности либеральные теории, которые базировались на посылке, что рыночные силы и механизмы могут *самостоятельно* преодолеть спад производства, рост безработицы, ухудшение положения населения и т.д., т.е. *решить проблему цикла*. На фоне этого глобального экономического кризиса сформировалось *кейнсианство как экономическая теория*, в основу которой были положены несколько важных постулатов: а) рыночные механизмы не в состоянии в новых условиях вернуть равновесие после сильных спадов в экономике; б) необходимо массированное государственное регулирование экономических процессов; в) государственное регулирование должно осуществляться в двух направлениях — *в форме прямого вмешательства через развитие государственного сектора экономики и в форме косвенного регулирования через инвестиции, налоги, доходы, процентные ставки и т.д.*, т.е. через усиление монетарных (денежно-кредитных) механизмов.

В центре внимания кейнсианской экономической теории находились три проблемы:

- стабильность рыночной (конкурентной) системы, в частности ее способность поддержания полной занятости;
- роль денег в такой системе;
- долгосрочная динамика в конкурентной экономике.

В стандартном изложении кейнсианской системы причинами возможной нестабильности экономики рассматриваются жесткие ставки заработной платы и существование «ловушки ликвидности» (liquidity trap). *«Ловушка ликвидности» и неэластичность инвестиций по ставке процента* считаются достаточным основанием, для того чтобы рекомендовать использование бюджетной, а не денежно-кредитной политики. Это так называемый *неоклассический синтез, который был сформулирован в виде модели IS—LM, выведенной Хиксом—Хансеном*. Посткейнсианцы поставили под сомнение как саму эту модель, так и пассивную роль денег в кейнсианском регулировании, подчеркивая *неравновесный характер модели*, в которой решения принимаются в условиях неопределенности. Это неравновесие пытался решить крупный экономист-теоретик Р. Харрод, делая ударение на факторе инвестиций. С таких же позиций выступали и представители *чикагской школы, полагая, что денежная политика является единственным эффективным направлением изменения уровня экономической активности и цен*.

Многие современные экономисты используют кейнсианские агрегаты как базу для построения *динамической теории экономического роста*. Вслед за Харродом сторонники *кембриджской школы* стали использовать инвестиционные функции для построения моделей накопления, в которых капиталовложения определяют сбережения; напомним: и первый, и второй индикаторы — базовые в исходных теоретических положениях кейнсианства.

По общему признанию, «Общая теория занятости, процента и денег» рассматривается как поворотный этап в истории экономической мысли. Это обусловлено качественными научными инновациями Кейнса, которые, бесспорно, считаются выдающимися. Прежде всего это было связано с масштабностью проблемы, которая приобрела политический характер в 1930-е гг., — массовой безработицей. Именно эта проблема заставила Кейнса сконцентрировать внимание в «Общей теории» на факторах, определяющих уровень производства (а не только уровень цен — предмет особого интереса тогдашней классической либеральной теории). Кейнс пытался дать ответ на вопрос: *почему высокая безработица является такой устойчивой?*

Тенденция перехода к теориям новой классической модели и реального цикла деловой активности стала преобладающей, но сторонники кейнсианской теории старались дистанцироваться от этого неоклассического направления. Макроэкономика продолжает оставаться дискуссионной областью экономической науки. С точки зрения кейнсианцев, наиболее важной является проблема нейтральности денег. Если сторонники новой классической модели и теории реального цикла деловой активности считают, что временные шоки не оказывают длительного влияния на такие реальные показатели, как объем производства и занятость, то сторонники кейнсианской теории убеждены, что и в настоящее время такое влияние имеет место. Все это противоречит мнению о конвергенции классической и кейнсианской макроэкономики, особенно популярному в США и Великобритании. Однако факт сохранения высокой безработицы и очевидная неспособность новой классической модели, в том числе теории рациональных ожиданий, объяснить цикл деловой активности, укрепили сторонников кейнсианской теории в том, что существуют принципиальные отличия их анализа от методов, используемых экономистами неоклассической школы<sup>1</sup>. В последующие годы эти отличия стали очевидными, и не случайно все жестче подвергаются критике неоклассические подходы.

<sup>1</sup> См.: *Blanc H.O., Fisher S. Lectures on Macroeconomics*. MIT Press, Massachusetts, 1989.

Кейнс делал упор на механизм эффективного спроса. Этот механизм определял уровень занятости в экономике при заданной численности населения и конкретной технологии. Это противоречило преобладавшей тогда экономической теории, объяснявшей высокую безработицу чрезмерной реальной заработной платой и высокой ставкой процента (interest rate). Согласно этой теории, если заработная плата уменьшится и, соответственно, упадет спрос, то занятость будет расти, (а) потому что фирмы будут использовать больше труда за более низкую цену и (б) потому что возросшие сбережения будут способствовать увеличению инвестирования. В своей «Общей теории» Кейнс утверждает, что снижение заработной платы не увеличит занятость, а подавит спрос и приведет к росту безработицы. Уровень занятости определяется не уровнем реальной заработной платы, а уровнем совокупного спроса, который, в свою очередь, очень чувствителен к уровню инвестиций. Кроме того, падение ставки процента может оказать очень незначительное влияние на уровень инвестиций, особенно во время депрессии. Основание для таких выводов, а также для утверждения, что закон Сэя не работает в капиталистической экономике, было следующим: уровень производства и занятости при заданной ставке заработной платы и численности населения зависит от:

- предельной склонности к потреблению;
- предельной эффективности капитала;
- количества денег;
- предпочтения ликвидности.

Эффективный спрос, действующий через склонность к потреблению и прирост новых инвестиций, задает максимально возможный уровень экономической активности. Кейнс предположил, что совокупное потребление является относительно постоянной долей совокупных доходов. Считая, что потребление адаптируется к любому уровню дохода, можно предположить, что занятость определяется другими компонентами совокупных расходов (в модели Кейнса единственным другим компонентом были инвестиции). Для каждого уровня инвестиций существует равновесный уровень занятости. Полная занятость имеет место при единственном уровне инвестиций, и, если не существует определенного механизма, гарантирующего «правильный» уровень инвестиций, полная занятость не будет получена автоматически.

Ортодоксальная (классическая) точка зрения состояла в том, что инвестиции автоматически приводят к полной занятости через ставку процента. Любая нехватка инвестиций рассматривалась как избыток предложения фондов над спросом на них.

Представители ортодоксальной точки зрения подчеркивали, что ставка процента является ценой кредитных ресурсов и, как любая другая цена, она стремится уравновесить спрос и предложение. Это в данном случае означает тенденцию к уравниванию сбережений (предложение кредитных ресурсов) и инвестиций (спрос на них). Рынок труда также не может продолжительное время быть в неравновесном состоянии, поскольку ставка реальной заработной платы (цена труда) стремится уравнивать спрос на труд и его предложение.

По Кейнсу, уровень инвестиций определяется соотношением между ожидаемым предельным доходом от активов и предельными издержками производства (т.е. предельной эффективностью капитала).

Ожидание предпринимателями будущих доходов зависит от их доверия к состоянию экономики. Ставка процента играет второстепенную роль в формировании стимулов к инвестированию. В отличие от своих современников, Кейнс считал уровень инвестиций главным фактором, определяющим уровень доходов, а отсутствие непосредственного механизма регулирования через ставку процента было главной особенностью описанного им состояния равновесия при неполной занятости.

Одно из главных отличий теории Кейнса от работ его предшественников состоит в объяснении факторов, определяющих ставку процента. Для Кейнса ставка процента была монетарным явлением, определяемым спросом на финансовые активы и деньги и их предложением. Роль наличных денег как гаранта от потерь в условиях неопределенного будущего позволила Кейнсу сформулировать теорию ставки процента на основе предпочтения ликвидности, в которой подчеркивается разница между решением о сбережении и решением об инвестировании. Возможное неравенство планируемых сбережений и планируемых инвестиций позволяет изменениям в инвестициях определять изменения в производстве и занятости. В системе Кейнса равенство сбережений и инвестиций достигается путем изменения уровня совокупного дохода, а не ставки процента.

Кейнс показал, что автономные расходы (например, государственные) могут увеличить совокупный доход на большую величину благодаря *механизму мультипликатора*, и создал, таким образом, теоретическую основу для государственного управления совокупным спросом. Он предвидел всевозрастающую роль государства в этой области, так как считал, что стимулы к инвестированию в будущем сократятся.

Система Кейнса привела к таким направлениям, как:

- широкое использование макроэкономических моделей для решения новой экономической проблемы, связанной с определением уровня экономической активности;

- использование метода доходов-расходов для объяснения экономических явлений;

- управление совокупным спросом, осуществляемым политическими и финансовыми органами.

*Эффект Кейнса.* Под таким понятием подразумевается изменение спроса на товары в результате изменения общего уровня цен. Например, снижение общего уровня цен увеличит реальную величину денежных остатков, поэтому растущий объем денег может быть использован для спекулятивных операций. В результате стоимость облигаций возрастет, а ставка процента снизится, что будет, в свою очередь, стимулировать рост инвестиций и увеличение спроса на товары. Очевидно, что рост общего уровня цен вызовет последовательность событий, противоположную описанной выше. Такой косвенный механизм спроса на товары следует отличать от прямого воздействия изменения общего уровня цен на спрос на потребительские товары, которые называются прямым эффектом реальных денежных остатков. Эффект Кейнса проявляется в виде сдвига кривой  $LM$  на графике  $IS-LM$ , а прямой эффект реальных денежных остатков иллюстрируется сдвигом кривой  $IS$  (см. рис. 3.1).

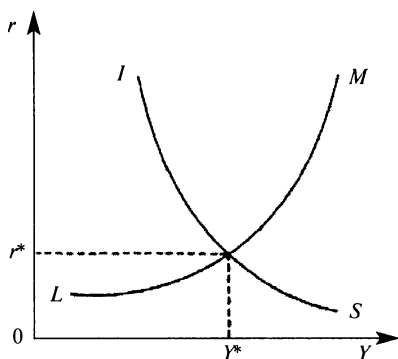


Рис. 3.1.  $IS-LM$ : Investment (Saving) — Liquidity (Money)

Диаграмма  $IS-LM$ : инвестиции (сбережения) — ликвидность (деньги)

Как показывает рисунок, график  $IS-LM$  одновременно определяет равновесные значения ставки процента и уровня национального дохода в зависимости от условий, сложившихся на товарном и денежном рынках. Для определения макроэкономического равновесия в модели Дж. Хикса и Э. Хансена интегрируются реальный и денежный секторы экономики. Кривая  $IS$  изображает соотношения процентной ставки и уровня национального дохода ( $Y$ ), при которых обеспечивается

равновесие на товарном рынке. Во всех точках этой кривой сумма утечек (сбережения и налоги) в случае закрытой экономики равна сумме «впрыскиваний», инвестициям и государственным расходам. Название кривой *IS* отражает простейший случай, первоначально описанный Хиксом, где рассматривались только сбережения и инвестиции.

Кривая *LM* изображает соотношения процентной ставки ( $r$ ) и уровня национального дохода ( $Y$ ), при которых обеспечивается равновесие на денежном рынке. Во всех точках этой кривой спрос на деньги для товарных сделок (и накопление денег на непредвиденные расходы, если мы относим его к этой категории) и спекулятивных целей равен экзогенно определенной денежной массе. Первоначально Хикс назвал эту кривую *L*, а Хансен — *LM*, делая упор на то, что вдоль этой кривой спрос на деньги *L* равен их предложению *M*.

Модель представляет собой одну из интерпретаций «Общей теории» Кейнса, но, сосредоточиваясь на условиях равновесия, она отвлекает внимание от основной причинно-следственной структуры и центральной идеи «Общей теории» — неопределенности, характеризующей монетарную экономику. По мнению М. Фридмена<sup>1</sup>, смысл использования модели *IS—LM* состоит в том, чтобы показать общее между двумя подходами (монетаризмом и кейнсианством).

*План Кейнса* — это предложения казначейства Великобритании по созданию Международного клирингового союза, рассмотренные Конференцией ООН по валютно-финансовым вопросам в г. Бреттон-Вудсе, штат Нью-Хемпшир, США, в 1944 г. Поскольку Дж.М. Кейнс был главным разработчиком этих предложений, они получили всеобщую известность под названием *плана Кейнса*. Предложения рекомендовали введение международного средства платежа, названного *банкор* (bancor), которое предназначалось бы для погашения международных долгов на многосторонней основе между членами Международного клирингового союза. Страны с временным дефицитом платежного баланса могли бы получать в клиринговом союзе средства в банкорах в пределах установленных квот или овердрафта для погашения своих международных долгов. Пределы овердрафта могли бы автоматически расти по мере увеличения объема импорта и экспорта страны. Хотя стоимость банкора первоначально была привязана к золоту, предполагалось, что он в конце концов заменит золото как средство осуществления международных платежей. Для предотвращения устойчивых сальдо (статьями «кредит» и «дебет») план рекомендовал устанавли-

<sup>1</sup> См.: Friedman M. (ed.). Studies in the Quantity Theory of Money // A Monetary History of the United States, 1867—1960. Chicago, 1970.



вать выплату процентов (interests) по остаткам и в том и в другом случае. В отличие от квот на кредиты в банках количество банков, которое могли иметь страны с положительным платежным балансом, не ограничивалось или ограничивалось бы исключительно суммой кредитных квот для всех стран.

Это положение плана, которое в конечном счете могло привести к тому, что США оказались бы единственным членом клирингового союза с положительным платежным балансом, вызвало жесткую оппозицию американской делегации. Конференция отвергла план Кейнса и вместо этого учредила *Международный валютный фонд*, в соответствии с предложениями США, или планом Уайта. Идея *банка*, однако, получила свое продолжение уже в структуре МВФ и приобрела форму *специальных прав заимствования* (*Special Drawing Rights — SDR*).

### 3.12. Монетарные концепции неоклассической теории

*Монетаризм* — школа экономической мысли, сторонники которой утверждают, что расстройства в функционировании денежного сектора являются главной причиной нестабильности экономики. Термин «монетаризм», введенный *К. Бруннером* в 1968 г., обычно используется для обозначения школы экономической мысли, приверженцы которой полагают, что изменение уровня совокупного денежного дохода происходит в основном благодаря предыдущему изменению объема денежной массы. Основателем такого, достаточно узкого («бухгалтерского») подхода часто называют *М. Фридмена*<sup>1</sup>, который способствовал возрождению интереса к этому направлению. Работы Фридмена и его сотрудников в конце 1950-х — начале 1960-х гг. стимулировали новую дискуссию о роли денег в современной экономике и развитие идей, составивших в целом то, что принято называть монетаристской революцией. Считается, что рост значения современного монетаризма является также следствием неудачи ортодоксального кейнсианства в объяснении высокого и устойчивого уровня безработицы и инфляции во многих промышленно развитых западных странах с конца 1960-х гг. На ранних стадиях своего развития монетаризм ограничивался дальнейшими разработками простой количественной теории денег, объясняющей установление общего уровня цен в классической экономической теории. В соответствии с этой теорией утверждалось, что долгосрочные изменения денежной массы оказывают влияние на значения номинальных переменных, но

<sup>1</sup> См.: *Friedman M. (ed.). Studies in the Quantity Theory of Money. P. 210—211.*

имеют минимальное воздействие на объем производства или безработицу. Главные положения монетаристской теории в начале 1960-х гг. можно свести к следующему.

Во-первых, функция спроса на деньги более стабильна, она лучше определена статистически, чем многие составляющие совокупного спроса. Это означает, что скорость обращения денег сравнительно с доходом (*income velocity of circulation*) в количественной теории денег является относительно стабильной, хотя в последнее время было установлено, что она выступает функцией нескольких других экономических переменных, в частности ставки процента.

Во-вторых, подчеркивались исключительные свойства денег. Утверждалось, что деньги — это товар, который может замещать множество других товаров и финансовых активов. В результате денежно-кредитная политика способна оказывать прямое воздействие на совокупный спрос, вопреки кейнсианской точке зрения, согласно которой прямое воздействие она оказывает только на финансовые активы, в то время как влияние на совокупный спрос является слабым и неопределенным.

Прямая связь между денежно-кредитной политикой и спросом, существование которой предположили монетаристы, часто называется эффектом реальных денежных остатков. Этот эффект, связанный с понятием реальных денежных остатков (т.е. объема находящихся в частном владении денег, деленных на общий индекс цен), составляет основу идеи об оптимальном или желаемом уровне реальных денежных остатков. Однако неясность вопроса, каким образом этот желаемый уровень определяется, представляет собой главную теоретическую слабость монетаристского подхода. Тем не менее предполагается, что если количество денег в индивидуальном владении возрастет благодаря денежно-кредитной политике, то индивиды будут стремиться выравнять фактические и желаемые остатки, израсходовав излишние деньги. Такое стремление вызовет рост уровня цен и, следовательно, снизит реальные денежные остатки. Очевидно, даже если предположить (как это делают монетаристы), что предложение денег в какой-то степени контролируется, реальная денежная масса будет определяться действиями всех принимающих решения лиц. Реальная денежная масса является эндогенной и приводится в соответствие со спросом на реальные денежные остатки путем изменения уровня цен. Это означает, что существует жесткая положительная связь между величиной и скоростью изменения номинальной денежной массы и уровнем цен. Вместе с тем монетаристы признают, что изменения денежной массы могут повлиять на объем производства и безработицу в краткосрочном плане.

Еще одним важным аспектом современного монетаризма выступает его интерес к динамике и роли ожиданий. В последние годы установлено, что ожидания имеют очень большое значение для определения траектории изменения цен и объема производства. В частности, гипотеза рациональных ожиданий рассматривается как проявление экстремальных монетаристских взглядов. Если она верна, то перспективы любой стабилизационной политики неопределенны, поскольку фирмы и частные лица, уяснив для себя действия правительства и их ожидаемые результаты, будут действовать таким образом, чтобы свести на нет их последствия. Это означает, что только неожиданные действия могут оказать какое-то влияние на производство, да и то на очень непродолжительный срок. Таким образом, выявляется кардинальная разница между монетарной политикой и политикой кейнсианского типа, которая не учитывает ожидания частного сектора относительно действий государства.

Идеи монетаристов распространяются и на случай открытой экономики. В отличие от кейнсианской теории, в которой подчеркивается, что проблема платежного баланса — это проблема исключительно товарных рынков, монетаристы первоначально исходили из положения, что данная проблема шире и касается в целом денежного сектора, в частности изменений валютных резервов, и тем самым тесно связана с политикой золотого стандарта. Излишек платежного баланса, при прочих равных условиях, будет вести к притоку денег и, как следствие, к росту объема денег «повышенной мощности» (устойчивая валюта)<sup>1</sup>. Это следует из утверждения, что спрос на деньги растет вместе с ростом дохода и этот спрос может быть удовлетворен либо увеличением правительством денежной массы, либо притоком денег из-за рубежа (т.е. излишком платежного баланса). Интуитивно этот результат представляется правдоподобным, поскольку он объясняет, почему в быстро растущих экономиках (например, Японии или Германии в 1960—1970-е гг.) имел место излишек платежного баланса, а в медленно развивающихся странах — хронический дефицит (например, в Великобритании и США). При этом исследователи подчеркивают следующие основные слабости монетаристского подхода:

- отсутствие теории, объясняющей, почему люди вообще должны владеть деньгами. Недостаточно просто заявить, что они должны это делать;

- отсутствие удовлетворительного определения денег и точной природы механизма их движения.

<sup>1</sup> См.: *Hahn F. Professor Friedman's Views on Money: Economica. N.Y., 1971.*

Происходило и определенное сглаживание противоречий между этими двумя направлениями экономической мысли по ряду вопросов. Например, как только допускается некоторое замещение между деньгами и финансовыми активами и признается наличие краткосрочного влияния денежной массы на производство, разногласия между монетаристами и кейнсианцами становятся скорее количественными, чем принципиальными.

Возрождение интереса к монетаризму в 1970-е гг. (по мере замедления роста экономики развитых стран) позволило конкретнее определить позицию сторонников этого направления и их критиков. Стало ясно, что ранние попытки сблизить позиции монетаристов и их критиков в рамках анализа  $IS-LM$  оказались бесплодными, а дискуссия между монетаристами и немонетаристами не прояснила вопрос о возможностях денежно-кредитной и бюджетной политики. М. Фридмен еще в 1966 г. признал, что бюджетная политика может повлиять в краткосрочном плане на реальный объем производства, а в долгосрочном плане — на уровень цен. Основная область разногласий при этом всегда была сосредоточена вокруг главного источника нестабильности экономики.

Так, монетаристы утверждали, что частная экономика стабильна по своей природе и необходимо установление постоянных правил, которые избавили бы ее от болезненных и несвоевременных действий государства, являющихся главным источником нестабильности.

В то же время немонетаристы доказывали, что главный источник нестабильности следует искать в частном секторе. Ими, например, подчеркивается нестабильность частных инвестиций и поддерживаются активные антициклические действия правительства для достижения макроэкономической стабильности. Критика монетаризма усилилась со второй половины 1990-х гг. и приобрела фундаментальный характер в первые годы XXI в.

### 3.13. Международный монетаризм

Это школа экономической мысли, считающая, что изменения мировой денежной массы являются главным источником инфляционных и дефляционных процессов в мировой экономике. Так, быстрое увеличение денежной массы в относительно крупной стране или в большом числе малых стран одновременно создает при режиме фиксированных валютных курсов (*fixed exchange rate*) инфляционное давление по всему миру. В мире с фиксированными валютными курсами потоки международных резервов увеличивают и уменьшают внутреннюю де-

нежную массу в странах с профицитом и дефицитом платежного баланса соответственно, и поэтому имеется тенденция к выравниванию темпов инфляции во всем мире. Из этого следует, что темп инфляции в небольшой стране с открытой экономикой не может быть независимым от мировых темпов инфляции.

При фиксированных курсах валют работает следующий механизм. Избыточный рост денежной массы в конкретной стране ведет к избытку запаса наличных денег и последующим попыткам восстановить желаемое соотношение денег и других активов внутри страны путем приобретения местных и зарубежных товаров и ценных бумаг. В результате возникает дефицит по текущим и (или) капитальным статьям платежного баланса, который должен финансироваться за счет зарубежных займов и снижения валютных резервов. Величина резервов и возможности заимствования устанавливают пределы, до которых страна может продолжать увеличивать денежную массу и, следовательно, уровень внутренних цен. И наоборот, в страну с профицитом по текущим или капитальным статьям платежного баланса будут направляться новые потоки иностранной валюты, что приведет к увеличению денежной массы. Можно попытаться нейтрализовать влияние этих входящих потоков широкой продажей государственных облигаций, чтобы снизить объем наличности, но и этот процесс имеет свои границы. Непрерывная продажа облигаций снизит их цену и увеличит ставку процента, что, в свою очередь, будет стимулировать приток капитала. Таким образом, в стране с дефицитом будет наблюдаться тенденция к оттоку денег, снижающая инфляционное давление, а в стране с профицитом будет иметь место приток денег и, следовательно, инфляция. В результате этих процессов темпы инфляции будут выравниваться и будет восстанавливаться равновесие платежных балансов. В случае плавающих валютных курсов быстрый рост внутренней денежной массы непосредственно ведет к обесцениванию валюты. Предполагается, что резиденты в этой стране будут стараться уменьшить количество имеющихся у них денег и восстановить их стоимость посредством приобретения иностранных товаров и ценных бумаг. И таким образом (теоретически) будет восстанавливаться равновесие финансовой системы.

Предыдущие два десятилетия, когда эта теория была выведена в ранг официальной экономической политики, не подтвердили эффективное действие уравнений монетарной доктрины ни в национальном, ни в международном аспекте.

*Количественная теория денег* — теория спроса на деньги, которая составляла большую часть макроэкономического анализа до выхода

и свет работы Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Ота теория сегодня переживает возрождение во множестве сложных форм.

До кейнсианской революции количественная теория существовала в двух основных формах, каждую из которых можно кратко охарактеризовать следующим образом:

1. Рассмотрим подход И. Фишера, изложенный в работе «Покупательная способность денег» (The Purchasing Power of Money. New York: Macmillan, 1911).

Анализ начинается с простого тождества (identity), называемого уравнением обмена:

$$M^d V^d P T, \quad (1)$$

где  $M^d$  — количество денег,

$V$  — скорость обращения каждой единицы денег,

$P$  — уровень цен,

$T$  — объем транзакций.

Согласно Фишеру,  $M^d$  определяется независимо от других трех переменных,  $T$  задано, а  $V$  рассматривается как величина, имеющая постоянное равновесное (equilibrium) значение, к которому она возвращается после каждого внешнего воздействия или возмущения. Уровень цен  $P$  определяется взаимодействием остальных трех переменных.

В частности, если предположить, что  $T^*$  и равновесное значение  $V^*$  — константы, то равновесный уровень цен будет определен количеством денег, т. е. мы получим количественную теорию денег.

$$M^d_{v^*} = P T^* \quad (2)$$

Спрос на деньги ( $M^d$ ) является постоянной долей ( $\kappa$ ) объема транзакций:

$$M^d = \kappa P T. \quad (3)$$

Если предположить, что спрос равен предложению

$$M^d = M^s, \quad (4)$$

то можно получить

$$M^s \cdot \frac{1}{\kappa} = M^s V^* = P T^*. \quad (5)$$

Такой подход подразумевает, что экономика всегда стремится к национальному доходу при полной занятости (full employment national income), а стабильность (stability)  $V^*$  вытекает из технологической и институциональной структур.

2. Кембриджский подход к анализу денежных остатков (Cambridge cash balance approach) связывают с именами А. Маршалла и А. Пигу<sup>1</sup>. Начав с того же уравнения, что и Фишер (1), кембриджские экономисты получили аналогичную функцию спроса на деньги (3), но другим теоретическим способом. Фишера интересовало то количество денег, которое необходимо экономике для осуществления данного объема транзакций, тогда как кембриджские экономисты рассматривали то количество денег, которое индивид хотел бы иметь при условии, что все транзакции будут осуществлены. Таким образом, можно сказать, что подход Фишера был макроэкономическим, а подход Маршалла—Пигу — микроэкономическим. Микроэкономический анализ подчеркивает удобство денег: чем в большем числе транзакций должен участвовать индивид, тем больше денег он хотел бы иметь в виде остатков. В модели Фишера индивиду требуются деньги в силу институциональной и технологической природы экономики. Иными словами, индивид Фишера не стремится иметь деньги ради них самих, он держит их ради их текущей стоимости.

Пигу, предположив, что богатство, транзакции и доход индивида устойчиво связаны друг с другом в краткосрочном плане, считал, что номинальный (nominal) спрос на деньги ( $M^d$ ) составляет постоянную долю ( $k$ ) от номинального дохода индивида, т.е.

$$M^d = kPY, \quad (6)$$

и при условии равновесия

$$M^s = M^d. \quad (7)$$

Сравнивая (3) и (6), можно увидеть, что после суммирования всех доходов индивидов в экономике кембриджский вариант дает уравнение:

$$M^s \cdot \frac{1}{k} = M^s V = P Y_f$$

где  $V$  — скорость обращения денег относительно дохода (income velocity of circulation).

Подход Фишера делал акцент на роли институциональной структуры, тогда как кембриджские экономисты уделяли больше внимания ставке процента и ожиданиям ее будущих значений. В 1936 г. Кейнс развил идеи Маршалла и Пигу в своих концепциях предпочтения ликвидности и спекулятивного спроса на деньги. Однако если у Маршалла и Пигу роль ставки процента была скрытой, то Кейнс сделал ее явной. Совершенно иной подход использует Фишер. Анализируя модель Фишера, можно прийти к выводу, что ставка процента вообще не играет никакой

<sup>1</sup> См.: Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М., 1985.

роли в спросе на деньги. Фридмен рассматривал монетарную теорию как продолжение общей теории спроса, в русле разработок кембриджской школы<sup>1</sup>. Приняв как заданный факт то, что индивиды владеют деньгами (т.е. не рассматривая, почему они это делают сами в исходном состоянии), Фридмен осуществил анализ факторов, определяющих количество денег, которыми обладают индивиды. В соответствии с его подходом, деньги представляют собой активы, создающие поток денежных услуг для их держателя. Он предположил существование убывающей предельной нормы замещения между деньгами и товарами. Таким образом, чем больше денег у индивида по отношению к фиксированному набору товаров, тем более вероятно, что он истратит некоторое количество денег на приобретение дополнительного количества товаров для выравнивания предельной полезности обоих видов активов.

Эта гипотеза имеет очень важные приложения, поскольку она предполагает замещение между деньгами и товарами и, следовательно, значительное и непосредственное влияние на совокупный спрос чрезмерного роста (или снижения) денежных остатков, в отличие от кейнсианского подхода, состоящего в том, что неиспользуемые денежные остатки расходуются на финансовые активы, а не на товары. Гипотеза может быть представлена в следующем виде:

$$M^d = f \left( W, r^e, p^e, \frac{W_H}{W} \right) \cdot p_y$$

где  $W$  — общее богатство,  $W_H$  — богатство, воплощенное в человеческом капитале (рассматриваемое Фридменом как чрезвычайно неликвидная форма богатства),  $r$  — ставка процента,  $p$  — уровень цен,  $M^d$  — номинальные остатки. Верхний индекс  $e$  означает ожидаемый уровень.

Фактически Фридмен рассматривал три различные ставки процента: ожидаемую норму дохода на деньги, ожидаемую норму дохода на ценные бумаги с фиксированной стоимостью и ожидаемую норму дохода на акции.

Усложненный современный вариант количественной теории денег, включающий многочисленные дополнительные гипотезы (национальных ожиданий, естественной нормы безработицы), стал важным инструментом правительств, принимающих макроэкономические решения.

В соответствии с современным подходом любая категория расходов рассматривается как замещение денег, и поэтому любые измене-

<sup>1</sup> См.: The Quantity Theory of Money. A Restatement // M. Friedman (ed.). Studies in the Quantity Theory of Money. Chicago, 1956.



ния денежной массы (особенно любое ее увеличение) ведут к нарушению равновесия на денежных рынках ( $M^d$  не равно  $M^s$ ) при текущих ценах с побочными эффектами, нарушающими равновесие спроса и цен практически на всех рынках. Теория имеет также важное приложение в области бюджетной политики; в частности, политика экономического роста должна вести к увеличению либо денежной массы, либо предложения государственных ценных бумаг, либо того и другого. Результатом этого становится рост уровня богатства и, следовательно, рост спроса на деньги, что снижает эффект мультипликатора от первоначального фискального мероприятия.

### 3.14. Теории экономического роста, неоклассический синтез, макро- и микроэкономика

*Понятие экономического роста.* Напомним, что существует множество *разных* экономических учений (концепций) роста, которые в целом можно рассматривать в рамках двух групп:

- неоклассических теорий экономического роста,
- кейнсианской и неокейнсианской теорий экономического роста.

Классическая и неоклассическая теории экономического роста предполагают, что экономика по своей сути (природе) стабильна и имеет тенденцию к полной занятости. В моделях этих теорий подразумевается, что цены факторов производства (земля, труд и капитал) сохраняют долгосрочную гибкость и происходит их замещение в ответ на изменения цен на указанные факторы производства в совокупной производственной функции, и прежде всего к изменению капиталоемкости. При этом предполагается наличие *совершенной конкуренции* (теория Л. Маршалла), в результате траектории равновесного роста реальная ставка процента равна предельному продукту *капитала*, а реальная заработная плата работников — предельному продукту *труда*.

Кейнсианская и неокейнсианская теории экономического роста рассматривают капиталистическую экономику как нестабильную по своей природе, или *балансирующую на лезвии ножа* (*knife edge*). В соответствии с этой теорией условия, необходимые для равновесия, настолько строги, что вероятность их выполнения слишком незначительная. Такие модели предназначены для анализа нестабильности и безработицы, их можно рассматривать как распространение кейнсианской теории на область динамических процессов. Особое внимание здесь уделяется двойной роли инвестиций и сбережений как части совокупного спроса и как добавления к основному капиталу.

Часто утверждается, что теория экономического роста представляет больший интерес с точки зрения своего математического содержания, чем с точки зрения проникновения в сущность действительного функционирования экономической системы. Это было особенно верно в 1970-е гг., когда вследствие экологических проблем и общей ограниченности ресурсов большой интерес в обществах развитых стран вызвала проблема «нулевого роста»<sup>1</sup>.

Напомним, что общую экономическую теорию все чаще именуют *микроэкономикой*, понимая под ней традиционную политическую экономию как одно из теоретико-методологических направлений в современной экономической теории и целый ряд *микроэкономических разделов*, относящихся к разряду экономической деятельности субъектов рынка и национальной экономики<sup>2</sup>. Одно из определений макроэкономики как *науки об общеэкономических тенденциях* настолько абстрактное понятие, что оно совершенно ни о чем не говорит; теряется всякий рациональный смысл исследуемого предмета.

Следует отметить, что в рамках *макроэкономики*, если строго придерживаться границ этого понятия, невозможно осветить основные вопросы мировой экономики и задача может свестись лишь к некоторому анализу интернациональных аспектов макроэкономической теории, но не больше.

С таких позиций макроэкономiku в качестве предмета исследования скорее всего следует рассматривать как часть теорий экономического роста, при анализе которых наиболее отчетливо выявляются *экономические циклы*, изучению которых экономисты-теоретики издавна, с XVIII в., придавали огромное значение. В развитии макроэкономики как экономической науки, объясняющей сложные процессы, происходящие в масштабах национальной экономики, сыграли большую роль работы по сбору и анализу агрегированных экономических показателей (индикаторов), отражающих *экономический рост* (работы С. Кузнеця, Р. Стоуна и др.).

Уже в первые послевоенные десятилетия кейнсианство подверглось значительной трансформации, эволюционировав в *неокейнсианство*. Содержание нового качества в своей основе сводится, прежде всего, к *теории экономического роста и циклического развития капиталистической экономики*. В этой связи напомним, что модель Кейнса была циклической и им рассматривались экономические процессы в

<sup>1</sup> СМ.: Harrod—Domar Model, Turnpike Theorem, Technical Progress // Jones H.G. An Introduction to Modern Theories of Economic Growth. London: Nelson, 1975.

<sup>2</sup> СМ.: Moggridge D.E. Keynes. 2nd ed. London: Macmillan, 1980.

рамках краткосрочного периода, когда основные параметры (прежде всего инвестиции и сбережения) не изменялись во времени. Этот подход в значительной степени определялся ситуацией многолетнего депрессивного периода 1930-х гг., когда проблема долговременного экономического роста и экономической динамики не могла иметь превалирующего значения. Основными в те времена были вопросы: как от неполной занятости перейти к полной занятости и как ликвидировать массовую безработицу, крупную недогрузку производственных мощностей, перепроизводство товаров<sup>1</sup>.

Общая ситуация в послевоенный период изменилась кардинальным образом: экономика стран Западной Европы, во многом под влиянием динамично развивающейся американской экономики, стала на путь ускоренного роста. Соответственно, задача экономической науки и политики состояла в том, чтобы добиться устойчивости этого роста. Другой фактор, который усиливал такие требования, — это динамизм и стабильное развитие стран государственного социализма во главе с СССР. Все это обусловило необходимость исследования долговременного экономического роста, решения вопросов экономической динамики.

Среди выдающихся неокейнсианцев, которые первыми занялись исследованием таких макроэкономических проблем, следует назвать *английского экономиста Р. Харрода и американского ученого Е. Дом ара*, внесших выдающийся вклад в концепцию неокейнсианства. Еще в первой своей книге «Теория международной экономики» (1933) Харрод изложил основной принцип в обосновании международного разделения труда — принцип сравнительных издержек, углубив понятие предельных издержек, в то время как предыдущие исследователи не выходили за рамки понятия постоянных издержек. Это означало, что Харрод здесь вплотную подошел к выявлению *мультипликатора внешней торговли*. Центральной работой Харрода считается исследование «Торговый цикл» (1936), в котором и содержатся главные положения будущей неокейнсианской теории циклических колебаний. Харрод интерпретирует механизм цикла, исходя из анализа колебаний инвестиций, потребления и производства основных благ в их взаимном влиянии друга на друга. Построив соответствующую модель, он пришел к выводу, что «в анализе взаимоотношений между мультипликатором и капитальным коэффициентом (позже названным мультипликатором. — Р.Х.) может быть обнаружен секрет торгового цикла»<sup>2</sup>. Последующие исследования в этом направлении в разных странах, а также в рамках международных

<sup>1</sup> См.: Харрод Р, Хансен Э. Классики кейнсианства. Т. 1. М., 1997. С. 5—6.

<sup>2</sup> Там же. С. 9.

организаций, однако, не привели к точному описанию факторов, неизбежно ведущих к спадам (кризисам). Но сама идея мультипликатора  $I$  юже была развита в трудах кейнсианских теоретиков Дж. Хикса, П. Сауэльсона, Э. Хансена и др. Отметим, что первые некейнсианские труды, в частности работы Харрода, обосновали теорию динамики, показав ограниченность статического анализа неклассической школы и подчеркнув, что проблема цикла имеет, по сути, нерешаемый характер.

*Модель экономического роста Харрода—Домара* была разработана в 1940-е гг. Она построена на базе кейнсианских положений, в которых главное внимание уделялось экономической стабильности и безработице. При этом вводятся довольно жесткие ограничения, которые могут быть применены только при краткосрочном анализе. Эти допущения в основном связаны с ролью *инвестиций как средства накопления капитала и компонента совокупного спроса*.

Модель включает простую инвестиционную функцию с акселератором, базирующуюся на ожидаемом реальном доходе. Другими важными свойствами модели являются постоянная желаемая капиталоемкость ( $v$ ), вытекающая из принятой постоянной реальной долгосрочной ставки процента (rate of interest), постоянная доля сбережений в реальном доходе ( $s$ ) и экзогенно определенный экспоненциальный темп роста рабочей силы ( $n$ ), влияние которого может быть эффективно усилено техническим прогрессом ( $l$ ). Отношение  $s/v$  представляет собой гарантированный темп экономического роста ( $G_y$ ).

Нестабильность может возникнуть тогда, когда гарантированный темп роста  $G^{\wedge}$  и естественный темп роста, обеспечивающий полное использование всех производственных ресурсов, ( $G_d \Delta$  ( $G_j y = n + l$ )) (natural rate of growth), не равны между собой. Если  $G/y = G^{\wedge}$ , то возможен устойчивый рост (steady state growth) либо при полной занятости, либо при постоянной норме безработицы (unemployment). Ситуация, называемая золотым веком (golden age growth) ( $G_j y = G^{\wedge} y$ ), возникает тогда, когда безработица равна нулю. Важным элементом модели является ожидаемый темп роста дохода  $y$ . Экономика будет сбалансированной только тогда, когда  $G^{\wedge} = y$ . Если же  $y$  отличается от  $G_w$ , то фактический доход будет все более отклоняться от траектории гарантированного роста. Неустойчивость при  $C/y = (^{\wedge})$  называется *балансированием на лезвии ножа*.

Модель Харрода—Домара игнорирует влияние относительных цен на соотношение факторов производства, при этом предполагается, что это соотношение постоянно. Таким образом, несмотря на то что в данной модели используется агрегатная производственная функция, удалось избежать критики, направленной против введения производственной функции в неоклассическую модель роста.

Подводя итог, можно сказать, что в модели Харрода—Домара рассматриваются три главные проблемы:

- возможность устойчивого роста;
- вероятность устойчивого роста при полной занятости;
- устойчивость гарантированного темпа роста.

Модель Харрода—Домара создала основу для последующих работ в области экономического роста, так как ее структура оказалась достаточно общей, чтобы включить технический прогресс, деньги и другие факторы.

### 3.15. Антикризисная политика - центральный элемент кейнсианской экономической политики

С точки зрения конкретной экономической политики того или иного правительства все западноевропейские государства, США и Япония почти на всем протяжении послевоенных десятилетий, вплоть до 1980-х гг., в разной степени разрабатывали и проводили в жизнь кейнсианские подходы, использовали антикризисные инструментариумы из этого багажа с четким *антициклическим характером*. Они имели настолько доминирующее значение, что на базе этих идей составлялись доклады для ООН и его учреждений и соответствующие рекомендации национальным правительствам.

В самой краткой форме содержание антициклической политики было сформулировано в докладе группы экспертов ООН в 1949 г., в котором выдвинуты три метода стабилизации совокупного спроса:

- стабилизация уровня частных инвестиций;
- изменение государственных инвестиций для полной или частичной компенсации колебаний частных инвестиций;
- компенсация колебаний в совокупных инвестициях (государственных и частных, вместе взятых) с соответствующими изменениями в потребительских расходах.

В докладе предлагалось, чтобы каждая страна, сообразуясь со своими особыми условиями, установила, какова та заданная величина, «выраженная наименьшим процентом безработицы среди лиц наемного труда, которую она можете достаточным основанием надеяться не превышать». Это задание должно представлять собою скорее определение порядка величины, чем точную цифру. Можно считать, что для одних стран это будет величина порядка от 2 до 4%, для других стран — от 3 до 5%. Выход размеров безработицы за пределы, установленные заданной величиной, может рассматриваться как свидетельство недостаточности совокупного спроса. Задача каждого правительства должна заключать-

си в том, чтобы свою политику стабилизации направлять по пути «поддержания эффективного спроса на уровне, необходимом для того, чтобы размер безработицы не выходил за пределы заданной величины»<sup>1</sup>.

Комиссия ООН, рассмотрев этот доклад, в подготовке которого основную роль играл Хансен, рекомендовала правительствам проведение следующих мероприятий длительного характера в целях поддержания стабильности и роста:

- *«Обдуманное и постоянное действие правительств с целью поддержания эффективного спроса на уровнях, соответствующих полной занятости»*<sup>2</sup>. Это требует постоянного, из года в год, пересмотра всей бюджетной программы правительства в отношении как расходов, так и налогов. В некоторых странах, там, где программы социального обеспечения, народного образования, здравоохранения, жилищного строительства и развития природных ресурсов и т.д. были явно недостаточны, предусмотренные действия могли привести к увеличению расходов. В странах, где правительственные программы расходов достаточны, рекомендуемые меры, наоборот, способствовали бы уменьшению налогов. Одновременно помимо фискальных и бюджетных мероприятий в число правительственных действий длительного характера рекомендовались и такие действия, как контролирование монопольных цен и размеров прибылей с целью более равномерного распределения дохода и увеличения частного потребления.

- *«Встроенные» в экономическую систему механизмы гибкости*, как, например, те, которые предусматриваются системой прогрессивного подоходного налога и программой социального обеспечения. В соответствии с последней общая сумма взносов возрастет в условиях устойчивого роста, а общая сумма выплачиваемых пособий возрастет в период депрессии даже в тех случаях, когда не изменяются величины взносов и пособий. Согласно рекомендациям комиссии ООН, такую постоянную программу, хотя она и действует автоматически, следует строго отличать от тех антициклических, имеющих принудительный характер автоматически действующих мер, которые построены на внесении изменений в размеры расходов и в налоговые ставки.

- *Регулирование объема частных инвестиций*. В этой области предусматривалось предоставление специальных кредитов (например, ссуды РФК<sup>3</sup>

<sup>1</sup> National and International Measures for Full Employment: Report by a Group of Experts Appointed by the Secretary-General. United Nations. N. Y., 1949. December. R 74.

<sup>2</sup> Ibid. P. 77.

<sup>3</sup> РФК — Реконструктивная финансовая корпорация, созданная в январе 1932 г. в США для спасения от банкротства крупных компаний и банков путем предоставления им кредита за счет государственных заемных средств (на 31 октября 1933 г. сумма невозвращенных кредитов была равна 2 V4 млрд долл.).

новым и небольшим предприятиям); создание ссудных учреждений, таких, как, например, Управление по электрификации сельских местностей; страхование и гарантирование частных ссуд (например, через Федеральное управление жилищного строительства<sup>1)</sup>; установление специальных налоговых льгот для поощрения частных инвесторов. Для сдерживания чрезмерного инвестиционного бума желательно установить контроль над выпуском ценных бумаг, ограничить разрешение на строительство, а в отдельных случаях ввести распределение сырья. В некоторых странах можно также осуществить сотрудничество правительства с частными предпринимателями в деле планирования долговременных программ инвестирования (например, в железнодорожном транспорте и в сталелитейной промышленности).

• *Планирование государственных инвестиций.* В некоторых странах предприятия коммунального обслуживания, транспорт и жилищное хозяйство целиком или большей своей частью входят в государственный сектор, поэтому инвестиции в этих областях могут планироваться в виде координированной программы государственного инвестирования. Такая программа вместе со строительными общественными работами может быть использована для компенсирования колебаний в частных инвестициях.

• *Стабилизация дохода от сельского хозяйства* может осуществляться с помощью программ поддержания или гарантирования цен, субсидий на нужды производства для поддержания дохода фермеров, а также с помощью международных программ стабилизации товарных рынков, таких, как, например, Международное соглашение по пшенице.

Другие предложения, которые, по мнению Хансена, являются наиболее важными из всех предложений, сделанных в докладе экспертов ООН, связаны с такими автоматически действующими антициклическими мерами, которые построены на *изменении налоговых ставок и размеров расходов в соответствии с заранее установленной и заранее объявленной формулой.*

• В докладе предлагалось также принятие законодательства, предусматривающего следующую формулу: если безработица будет превышать размер, определяемый «заданной величиной» полной занятости, в течение трех месяцев подряд, тогда автоматически и принудительно вступает в действие строго разработанный график изменений налоговых ставок и расходов. Эти изменения включают:

а) изменение либо ставок подоходного налога, либо уровня дохода, освобождаемого от налога, что позволяет сразу повысить чистый личный доход (доход за вычетом налогов);

---

<sup>1</sup>ти примечания в докладе не приведены, но они отображают те виды деятельности, о которых идет речь.

- в) изменение взносов на социальное обеспечение и выплату пособий;
- с) изменение общего налога с продаж (для стран с менее развитой системой подоходного налога и социального обеспечения);
- d) отказ от использования принудительных сбережений (для стран, где таковые применялись для борьбы с инфляцией военного времени);
- е) введение особых денежных выплат, например специальных пособий или субсидий<sup>1</sup>;
- f) включение антициклической программы общественных работ в схему автоматического компенсирования.

Законодательство, устанавливающее такого рода автоматическую систему, должно было обязать правительства вводить эти меры *автоматически* и сразу, как только точно определенные индикаторы покажут необходимость подобных действий. В то же время предусматривалось, что правительства обладают правом отказаться от обязательного применения автоматических мер, если имеется бесспорное доказательство, что рост безработицы вызван не падением эффективного спроса, а *другими* причинами. В таких случаях требуются иного рода меры, и это исключение предотвратит слепое выполнение предписания об автоматических действиях, которые в соответствующих условиях оказываются не в состоянии излечить от болезни национальную экономику. Однако обычно трудности заключаются, по-видимому, именно в недостаточных размерах совокупного спроса, и, соответственно, исключение из правил не могло иметь большого значения.

*Мультипликатор снижения налогов.* Все приведенные выше предложения указывают на необходимость снижения налогов (если оставить неизменными правительственные расходы) как на средство повышения спроса. Таким образом, манипуляции с налогами выступали в представленной модели экономической политики главным инструментом. В этой связи следует обратить внимание на принципиальное положение: данная сумма снижения налога должна была оказать на сумму совокупных расходов умноженное действие, и степень этого умножения зависит от величины «мультипликатора снижения налогов»<sup>2</sup>.

Это правило, одно из центральных в кейнсианском и особенно неокейнсианском регулировании, утратило свою роль в условиях постепенной смены *парадигмы* экономического регулирования в рамках неоклассического направления в его монетарной разновидности. Это

<sup>1</sup> В США выплаты денежных пособий ветеранам в первую половину 1950 г. значительно содействовали восстановлению экономики после рецессии 1949 г.

<sup>2</sup> См.: *Samuelson P. Income, Employment and Public Policy*. N.Y., 1948. Ch. VI. P. I.



смещение было обусловлено новыми, усложнившимися условиями воспроизводства, в которых успешно применявшиеся ранее модели в антициклической политике не давали позитивного результата.

### 3.16. Проблема экономического роста и модификация делового цикла

Напомним, что экономический рост непосредственно связан с колебательным (циклическим) движением экономики. Поэтому основная задача экономической политики состоит в достижении двух подчиненных целей: во-первых, не допустить слишком резких колебаний в движении цикла (глубокого спада); во-вторых, обеспечить непрерывный экономический рост. Поскольку последняя обусловлена традиционной проблемой цикла, экономисты упорно продолжают поиск решения вокруг этой проблемы, т.е. стремятся решить задачу, как и каким образом воздействовать на факторы, влияющие на цикл. Отсюда вытекает первая задача: дать описание цикла, который, повторяясь, вместе с тем каждый раз показывает определенную модификацию (в отраслевом и структурном разрезах). Ниже приводится классическая схема (модель) цикла (см. рис. 3.2).

Как отмечалось выше, экономический цикл — это регулярные колебания уровня деловой активности (обычно представляемого национальным доходом), при которых за ростом активности следует ее снижение, сменяющееся следующим ростом.

Кривая представляет собой график объема производства с пиками *B*, *F* и низшей точкой спада *D*. Промежуток времени между двумя точками, находящимися на одинаковых стадиях циклических колебаний, называется периодом цикла (от *A* до *E* и от *B* до *F*). Амплитуда циклических колебаний определяется отклонением пика или низшей точки спада линии тренда, т.е. она равна расстоянию *BG*. Цикл можно разделить на две фазы: восходящую; нисходящую. При этом нисходящая фаза обычно бывает короче восходящей. Цикл может быть сходящимся (затухающим), расходящимся (взрывной цикл) и постоянным по амплитуде.

*Фазы цикла и его движение.* Митчелл, Самуэльсон и многие другие экономисты разделяют цикл на четыре фазы, из которых две наиболее важные называют периодами «экспансии» и «сжатия»<sup>1</sup>. Фаза экспансии приходит к концу и сменяется фазой сжатия на так называемой верхней

<sup>1</sup> См.: Митчелл У.К. Экономический цикл: проблема и ее постановка, 1930; Самуэльсон П. Экономика. Т. 1.

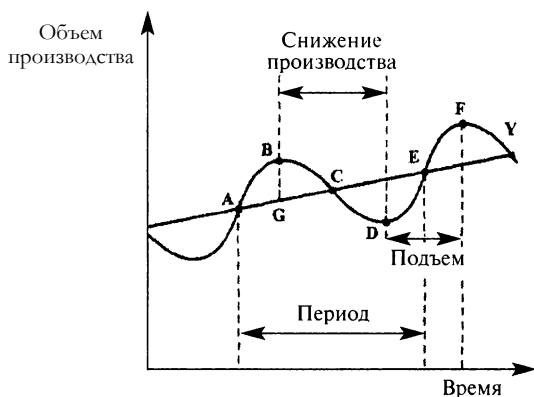


Рис. 3.2. Модель экономического цикла

поворотной точке, или «вершине». Точно так же фаза сжатия кончается и открывает путь экспансии на нижней поворотной точке, или точке «оживления». Таким образом, мы имеем довольно простую картину последовательной смены четырех фаз цикла. Отметим, что в настоящее время основное внимание уделяется не столько рассмотрению *высокого* или *низкого* уровня экономической активности, сколько динамическим аспектам *повышения* или *понижения* экономической активности.

Самуэльсон, обосновывая спады и подъемы в динамике цикла, пишет, что экономический цикл, подобно году, имеет свои сезоны (см. рис. 3.3).

На рисунке отражено движение цикла — циклическая экспансия следует за сжатием (процесс спада). Их разделяют поворотные точки, обозначающие качественное преобразование динамики цикла. Национальное бюро экономических исследований США отмечает эти фазы в экономической истории Америки и многих других стран. Не каждая вершина дает «процветание» в смысле низкой безработицы; но и низшие точки спада в современных условиях не всегда означают кризис — эти низшие точки спада ныне называют рецессией. Каждая фаза цикла переходит в другую, следующую за ней. При этом каждая характеризуется различными экономическими условиями и требует специального подхода<sup>1</sup>.

**О численности циклов.** Многие экономисты-аналитики, анализируя причины циклов как прошлых, так и современных, неизменно

<sup>1</sup> Так, например, в период экспансии происходит «рост занятости, производства, цен, денежного обращения, заработной платы, нормы процента и прибыли. Противоположная картина имеет место в период сжатия». (Самуэльсон П. Экономика. Т. 1. С. 241.)



Рис. 3.3. Движение цикла: четыре фазы

Источник: Самуэльсон П. Экономика. Т. 1, 1997. С. 241.

сталкиваются с задачей их «вычисления» и в целом приходят приблизительно к близким итогам относительно их численности, а также начальных пунктов их развертывания, движения по фазам и завершения (через «угасание» спада — депрессии к подъему и последующей рецессии). В то же время справедлива ссылка экономистов-теоретиков на то, что при расчете циклов (больших или коротких) необходимо принимать в расчет, какие именно циклы исследуются — короткие или длинные. Например, считается, что не возникает серьезных трудностей в определении больших циклов, продолжительностью 8—10 лет. При этом почти все согласны с тем, что конец 20-х гг. XX в. представлял собой период процветания (для развитых стран мира), а начало 30-х гг. — период депрессии. Точно так же, как период Второй мировой войны и короткое послевоенное время невозможно отнести к периоду процветания, который начался с конца 1950-х гг. и длится до настоящего времени (для населения развитых стран мира). Однако, несмотря на довольно распространенное мнение относительно того, что кризисы можно предугадать и описать, это положение представляется достаточно сомнительным: никто не предугадал азиатский кризис 1997 г. и даже мировой спад, начавшийся в конце 2000 г. и продолжавшийся до конца 2001 г.

По Хансену, в период с 1795 по 1937 г. Америка столкнулась с 17 большими циклами, их средняя продолжительность равнялась 8,35 года. За 130-летний период (1807—1937) было 37 малых циклов, их средняя продолжительность составляла 3,51 года. Помимо этой разновидности цикла существует понятие «длинные волны» — термин, под которым понимается цикл до 50 лет, введенный в оборот М. Туган-Барановским, а позже Н. Кондратьевым, автором теории «длинных волн». Вот что пишет Самуэльсон в этой связи: «Некоторые экономисты, рассматривая процесс с широкой исторической точки зрения, гово-

рят об очень “длинных волнах”, полный цикл которых охватывает примерно полстолетия»<sup>1</sup>. Приблизительно такие же количественные данные относительно циклов, исчисляемых с начала XIX в., приводятся и многими другими учеными-экономистами, изучающими проблемы мирового экономического развития.

*Множественность теорий экономического цикла.* Существует большое число самых разных подходов объяснения теории циклов. Проблема не в том, что они противоречат одна другой, — жесткого противоречия скорее всего не наблюдается. Исследователи этого вопроса, в целом верно отражая сущность и природу экономического цикла, на соответствующем этапе исторического развития страны делают ударение на *разных составляющих цикла — в этом их различие, хотя в самом описании цикла и его составных элементов точки зрения авторов в основном совпадают*. Например, Самуэльсон пишет: «Когда нужно объяснить, почему изменяются уровни дохода, прилежный студент легко составит целый список теорий экономического цикла, которые уже насчитываются десятками»<sup>2</sup>. Действительно, таких теорий множество, и напомним, что, в частности, речь идет о следующих основных теориях цикла:

- *денежной теории*, объясняющей цикл экспансией и сжатием банковского кредита (Хоутри и др.);
- *теории нововведений*, объясняющей цикл использованием в производстве важных нововведений, таких, например, как железные дороги (Шумпетер, Хансен и др.);
- *психологической теории*, трактующей цикл как следствие охватывающих население панических (пессимистических) или, наоборот, оптимистических настроений (Пигу, Бэджгот и др.);
- *теории недопотребления*, усматривающей причину цикла в слишком большой доле дохода, идущей богатым и бережливым людям, по сравнению с тем, что может быть инвестировано (Гобсон, Форстер, Кэтчингс и др.);
- *теории чрезмерного инвестирования*, сторонники которой исходят из того, что причиной рецессии является скорее чрезмерное, чем недостаточное, инвестирование (Хайек, Мизес и др.)<sup>3</sup>;
- *теории солнечных пятен (погодные условия; Джевонс, Мур).*

Каждая теория кажется совершенно непохожей на другие. Но при внимательном их рассмотрении останется несколько сравнительно

<sup>1</sup> Самуэльсон П. Экономика. Т. 1. С. 242.

<sup>2</sup> Там же. С. 244.

<sup>3</sup> См.: Процветание и депрессия. М., 1960.

мало различающихся между собой объяснений цикла. «Многие из них отличаются друг от друга только тем, на чем делается главное ударение. Один полагает, что цикл есть, прежде всего, результат колебаний совокупных чистых инвестиций, тогда как другой предпочитает описывать цикл колебаний в темпе технических изобретений и нововведений, которые влияют на экономику через чистые инвестиции. Третий полагает, что создание депозитных денег нашей банковской системой вызывает такое расширение и сокращение инвестиционных расходов, которое порождает бум и крах.

Эти позиции выглядят как три различные теории, и во многих солидных учебниках под ними могут быть приведены имена трех разных авторов, однако, с нашей точки зрения, они выражают три разных аспекта одного и того же процесса. Отсюда не следует, что все теории цикла полностью совпадают и что между различными авторами нет определенных важных различий в точках зрения»<sup>1</sup>.

**Внешние и внутренние факторы.** При классификации различных теорий циклов их целесообразно разделить на две категории. Одни из них в основном являются экстермальными (внешними), другие — интермальными (внутренними).

*Экстернальные теории* усматривают главные причины экономического цикла в колебаниях факторов, лежащих за пределами экономической системы: в солнечных пятнах, войнах, революциях и политических событиях, открытиях золотых месторождений, темпах роста населения и его миграции, открытиях новых земель и ресурсов и, наконец, в научных и технических открытиях и нововведениях.

*Интернальные теории* обращают внимание на механизм внутри самой экономической системы, который дает импульс самовоспроизводящемуся экономическому циклу, так что каждая экспансия порождает оживление и экспансию, и все это сплетается в квазирегулярную, повторяющуюся, бесконечную цепь<sup>2</sup>.

По-видимому, в современных условиях происходит все большее переплетение факторов внутреннего и внешнего порядка с точки зрения воздействия их на динамику цикла. Соответственно, современные объяснения природы цикла всё в большей мере отражают реальные процессы интернационализации и глобализации, происходящие как в национальной, так и мировой экономической системе. Это касается и цикла 1982—1991 гг., и последнего экономического цикла, начавшегося с подъема в мировой экономике в 1992 г. и завершившегося депрессией 2001 г.

<sup>1</sup> Самуэльсон П. Экономика. Т. 1. С. 244.

<sup>2</sup> Там же С. 244.

Очевидно, с конца 2001 г. начался новый цикл в мировом экономическом развитии со свойственными ему особенностями, которые требуют детального анализа. В определенной мере эта задача решается и в данном учебнике.

**Кейнсианский мультипликатор.** Мультипликатор — это отношение изменения дохода к вызвавшему его исходному изменению расходов. Это отношение может быть определено следующей формулой:

$$K = \frac{\Delta Y}{\Delta I},$$

где  $\Delta Y$  — изменение национального дохода, а  $\Delta I$  — изменение «впрыскиваний» (injections). Например, если  $k = 2$ , то устойчивый (sustained) рост годового национального потока «впрыскиваний» (предположим, инвестиций) вызовет удвоенный рост годового потока национального дохода.

Действие мультипликатора может быть продемонстрировано последовательностью событий, происходящих вслед за первичным впрыскиванием. Рост инвестиций увеличивает доходы, которые, в свою очередь, частично расходуются на другие товары и услуги. А это означает, что их производители также получают выгоды от увеличения доходов и истратят их часть и то же самое, но уже с уменьшающейся суммой доходов будет происходить на каждой стадии. Очевидно, что окончательный прирост дохода будет определяться тем, сколько дохода поступит на каждую стадию, т.е. предельной склонностью к потреблению (marginal propensity to consume) участников последовательности событий. Таким образом, величина мультипликатора будет равна соотношению:

$$\frac{1}{1 - \text{предельная склонность к потреблению}}.$$

Другой подход к нахождению этого соотношения состоит в следующем. Поскольку сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к «утечке» (withdrawal) должна быть равна единице, мультипликатор записывают как единицу, деленную на предельную склонность к «утечке». Очевидно, что чем выше склонность к «утечке», тем меньше будет величина мультипликатора. В открытой экономике, в которой высока склонность к импорту, налогообложению и сбережению, мультипликатор будет меньше.

Кейнсианская концепция мультипликатора исходит из постулата, что неиспользуемые ресурсы, увеличивающие доход путем умножения размера первоначального «впрыскивания», немедленно вступают

в действие при экзогенно определяемой цене. Мультипликатор является важнейшим свойством простой модели доходов-расходов.

*Взаимодействие мультипликатора и акселератора.* П. Самуэльсон разработал подход объяснения колебаний экономического цикла, в соответствии с которым базовым элементом колебаний выступает потребительская функция, на которую, соответственно, можно оказать воздействие через принцип акселератора (количество капитала). Основной анализ, сочетающий кейнсианскую потребительскую функцию и принцип акселератора, для объяснения самовозбуждаемого циклического механизма был осуществлен Самуэльсоном<sup>1</sup>. Харрод<sup>2</sup> разработал аналогичную модель несколькими годами раньше.

Соответственно, циклический механизм на базе принципа акселератора раскрывается следующим образом:

$$K_t = v C_t,$$

где  $K_t$  — количество требуемого капитала в период  $t$ ;

$C_t$  — потребление;

$v$  — постоянная.

В соответствии с принципом акселератора объем капитала пропорционален объему потребления. Следовательно, если потребление растет, то соответственно растет потребность в капитале и требуются инвестиции; это соотношение обычно представляется в следующем виде:

$$I_t = K_t - K_{t-1} = vC_t - vC_{t-1} = v(C_t - C_{t-1}).$$

Взаимодействие мультипликатор—акселератор может быть продемонстрировано на простом примере. При этом предполагается, что имеются некоторые экзогенные инвестиции, что предельная склонность к потреблению ( $c$ ) равна 0,6, а акселератор ( $v$ ) равен 1. Обратите внимание, что  $C_t = eY_{t-1}$  и  $C + I + G = K^3$ .

В качестве альтернативы кейнсианскому подходу к оценке инъекций используется мультипликатор базовых отраслей, рассчитывающий увеличение общей занятости, возникающее в результате увеличения занятости в базовых отраслях на основании того, что существует постоянная связь между базовой и общей занятостью. Оценки с использованием мультипликаторов базовых отраслей часто дают лучшие результаты, чем при использовании кейнсианских мультипликаторов, однако не-

<sup>1</sup> См.: Interaction between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration // Review of Economics and Statistics. 1939.

<sup>2</sup> См.: The Trade Cycle. Oxford University Press. Oxford, 1936.

<sup>3</sup> См.: Словарь современной экономической теории Макмиллана.

обходимо иметь в виду, что мультипликатор базовых отраслей наиболее полно отражает изменения, происходящие в течение относительно продолжительного периода времени, тогда как кейнсианский мультипликатор более эффективен в условиях краткосрочных изменений.

Распространенным является также использование *регионального мультипликатора* на базе описанного подхода. При этом использование регионального мультипликатора может быть расширено путем включения в него возможных влияний роста региональных доходов на инвестиции (как в модели акселератора) и перемещения в регион новых фирм. Включение этих эффектов позволяет создать то, что иногда называют *супермультипликатором*.

Простая модель акселератора—мультипликатора часто используется для демонстрации трехлетнего цикла деловой активности в экономике. При этом считается, что изменения запасов достаточно близки к схеме взаимодействия акселератора и мультипликатора.

### 3.17. Международное движение цикла

*Синхронизация циклических процессов.* Экономические подъемы и спады, или, как пишет Р. Харрод, большие бумы и большие депрессии, имеют тенденцию распространяться на весь мир. Хотя развитие цикла во времени и по интенсивности от страны к стране весьма неодинаково, крупные колебания переносятся в той или иной степени на весь экономический мир. Даже в период между двумя мировыми войнами, когда во многих странах, особенно в Европе, возникли собственные проблемы денежного обращения и реконструкции, большие волны расширения и сжатия давали о себе знать повсюду<sup>1</sup>.

*Как распространяются циклы.* Для передовых индустриальных стран внутренние или отечественные инвестиции являются, как правило, тем динамическим фактором, который направляет движения дохода и занятости. Для слаборазвитых стран поворот в цикле вызывается обычными изменениями в стоимости экспорта. Для некоторых стран, занимающих промежуточное положение, жизненно важны и внутренние инвестиции, и экспорт, но преобладающее влияние оказывает, по-видимому, экспорт.

Расширение объема инвестиций в крупных индустриальных странах ведет прежде всего к росту дохода внутри этих стран. Это увеличе-

<sup>1</sup> См.: Economic Stability in the Post-War World: Report of the Delegation on Economic Depressions. League of Nations. Geneva, 1945. P. 11. P. 89.



ние дохода, в свою очередь, имеет тенденцию к повышению объема импорта. Расширение промышленности требует увеличения ввоза сырья, а возросшие доходы стимулируют ввоз всякого рода потребительских товаров. Страны, производящие сырье, ощущают влияние расширения довольно скоро, а несколько позднее это испытывают уже и страны, производящие предметы роскоши и товары, на вывозе которых они специализируются. Экспорт из этих стран растет, что, в свою очередь, оказывает умноженное воздействие на национальный доход таких стран, и вскоре они начинают в значительном объеме ввозить промышленные изделия различного назначения. Эти товары — автомобили, электроприборы, машины для сельского хозяйства и промышленности, оборудование для дорожного строительства, электростанций, строительства средств транспорта и связи и, наконец, готовые потребительские товары — ввозятся главным образом из передовых индустриальных стран. Так замыкается круг: *импульсы, ведущие к расширению, были переданы сначала в одном направлении и затем стали распространяться в обратном направлении от страны к стране через механизм международного рынка.*

Подобно этому импульсы к *сжатию* распространяются из передовых индустриальных стран и возвращаются к ним, чтобы усилить то падение, которое дало начало процессу. *Падение дохода и занятости в крупных индустриальных странах означает крушение рынков экспорта* для стран, производящих сырье. Денежная стоимость их экспорта уменьшается, что вызывает серьезное сокращение их национальных доходов. А это, в свою очередь, вынуждает их резко сократить свой импорт из передовых индустриальных стран. Так в конечном итоге влияния депрессии передаются обратно тем странам, от которых исходит циклическое движение.

*Воздействие*, которое та или иная страна оказывает на процветание в других странах, *зависит от ее доли в мировой торговле и от степени колебания ее импорта.* В этом отношении США занимают совершенно исключительное положение, поэтому нарушения в их экономике очень сильно сказываются на других странах. Доля США в мировом промышленном производстве составляла от одной трети перед Второй мировой войной до приблизительно половины в 1949 г. и более 20% в начале XXI в. Их импортные запросы особенно чувствительны к колебаниям в потреблении и национальном доходе. Таким образом, США играют доминирующую роль в распространении движения экономических циклов по всему миру.

*Международная политика в отношении цикла.* Международная политика борьбы с депрессией в основном состоит из программ со-

грудничества между странами. Эти программы имеют следующие цели:

- поддерживать высокие и устойчивые уровни занятости в индустриальных странах;
- стабилизировать цены на сырье и тем самым поставить под защиту стоимость экспорта стран, производящих сырье;
- содействовать высокому и устойчивому уровню иностранных инвестиций, предназначенных для повышения производительности слаборазвитых стран;
- помогать странам разрешать их проблемы платежного баланса.

Где бы в мире ни происходили инфляционные и дефляционные процессы, они создают проблемы для других стран. Расхождения в *движении цен* — особенно важные причины расстройств торговых и иных систем, действующих финансовых порядков. Если бы каждая страна могла добиться достаточных успехов в поддержании стабильности общего уровня цен у себя, то этим было бы очень много сделано для международной стабильности. Политика стабильных цен требует, чтобы каждая страна постоянно приспосабливала *политику в области заработной платы к изменениям в производительности труда*; страна, пользующаяся быстрым техническим прогрессом, должна, соответственно, быстрыми темпами повышать заработную плату, с тем чтобы *издержки на труд в промышленности в целом оставались постоянными*. Что же касается стран, в которых производительность увеличивается лишь незначительно, то им следует повышать заработную плату медленно и таким образом также сохранять издержки на труд приблизительно стабильными. Если бы денежные доходы приспосабливались к изменениям в производительности, не было бы серьезных тенденций к расхождению уровней цен. И тогда не было бы таких стран, которые из-за своего высокого уровня цен оказались бы вытесненными с мировых рынков. Конечно, положение тех или иных стран становилось бы сравнительно все более невыгодным на отдельных, специальных рынках, но ни одна из них не оказалась бы вытесненной со всех рынков, как это случилось бы, если бы в стране происходил общий, на все отрасли распространяющийся рост издержек по сравнению с другими странами. *Таким образом, повсеместная стабильность общего уровня цен имела бы тенденцию способствовать достижению международного равновесия.*

*Международная координация.* Организация Объединенных Наций учредила Экономический и Социальный Совет, в функции которого наряду с другими (исследовательскими) входит также содействие международной антициклической политике и координирование ее.

Важно, чтобы в своей политике борьбы с депрессией страны действовали сообща и координировали разрабатываемые мероприятия. Для обеспечения эффективных результатов требуются в первую очередь согласованные действия крупных индустриальных стран, поскольку именно от них главным образом и исходят начальные импульсы. Когда действия предпринимаются согласованно, тогда программа каждой страны поддерживается и подкрепляется общими усилиями, которые, с одной стороны, препятствуют развитию инфляционных тенденций, а с другой — противостоят атаке мировой депрессии.

*Осуществление международного экономического сотрудничества.* Это направление деятельности является сложной сферой для национальных государств, требующей постоянных усилий, высокого профессионализма, финансирования и разумной концептуальной базы. Очевидно и то, что без создания международных учреждений (т.е. инфраструктуры), которые постоянно работали бы в этой области, задачи развития такого сотрудничества не могут быть успешно осуществлены. Как представляется, такая работа включает постоянную *программу исследования международных экономических отношений* и постоянные консультации и обсуждения как на высоком официальном уровне, так и на уровне специалистов и экспертов. Такие международные учреждения были созданы под эгидой ООН, и с большей или меньшей эффективностью они действуют.

На первом месте среди международных учреждений, занимающихся проблемами экономического сотрудничества, находятся *Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд, Продовольственная и сельскохозяйственная организация и Всемирная торговая организация.*

С точки зрения уставных задач эти организации в своей деятельности ставят перед собой следующие цели:

- обеспечить достаточный поток международных инвестиций, предназначенных поднять производительность экономики стран, нуждающихся в реконструкции и развитии;
- содействовать уравниванию валютных курсов стран всего мира и предоставлять странам краткосрочные ссуды для укрепления их позиций в отношении резервов иностранной валюты;
- способствовать улучшению продовольственного обеспечения населения во всех странах и увеличению производства продуктов питания и одновременно содействовать перемещению их излишков в бедные страны;
- содействовать оптимальному международному разделению труда, основанному на максимальном развитии естественных природных ресурсов во всем мире;

•обеспечивать сбалансированность платежного баланса в отдельных, как правило, развивающихся странах и новых капиталистических странах.

*Проблема внутренней стабильности в мире, испытывающем депрессию.* Страны, внутреннее процветание которых в большой мере зависит от экспортных рынков, весьма озабочены постоянной угрозой инфляционных и дефляционных влияний, идущих из-за границы. Даже для Соединенных Штатов это обстоятельство имеет немаловажное значение; но для многих стран его значение универсально, и оно порою отодвигает на второй план все прочие проблемы. США имеют возможность свободно следовать внутренней политике, направленной на поддержание высоких и устойчивых уровней дохода и занятости, не считаясь с импульсами, приходящими извне, но эта свобода — явление уникальное в современной экономической истории мира. Размер внутреннего рынка США, разнообразие природных ресурсов и производственных возможностей, относительно небольшая зависимость от международной торговли (в сопоставлении со всем валовым национальным продуктом), огромные золотые резервы и устойчивость торговых позиций (при огромном внешнеторговом дефиците) — все это дает США свободу проводить национальную программу внутренней стабильности и полной занятости, несмотря на неблагоприятные влияния из-за границы. Но для многих стран мира, у которых более слабые и менее защищенные международные финансово-экономические позиции, дело обстоит сложнее. Они вынуждены при неблагоприятных условиях сокращать импорт, что негативно отражается на удовлетворении нужд населения.

Это, однако, становится необходимым для сохранения устойчивости платежного баланса и в целях избежания расстройств финансового механизма страны. Соответственно, уменьшаются трудовые доходы населения, иногда растут цены на внутренние товары, сокращается внутренний товарный рынок.

При этом существуют два средства сокращения импорта: 1) обесценение валюты и 2) прямое регулирование, как, например, установление импортных квот и валютного контроля.

В тех условиях, которые мы здесь рассматриваем, следовало бы предпочесть термин «регулирование курса валюты» термину «обесценение валюты», так как дефляция за границей в сочетании с сохранением неизменного уровня дохода в стране приводит к тому, что эта страна становится страной высоких издержек со слишком высокой стоимостью валюты.

В такой обстановке целесообразным представляется изменение курса валюты с целью компенсировать расхождение в уровнях цен, что привело бы к восстановлению равновесия. Такое корректирующее регулирование ни в каком отношении не означало бы обесценение валюты в целях конкуренции, как часто утверждают противники усиления международного регулирования.

*Международные инвестиции.* Другая особая область международного сотрудничества связана с функциями Международного банка реконструкции и развития. Главная задача этого учреждения состоит в продвижении и финансировании тех программ развития, которые образуют основу и предпосылку сельскохозяйственного и индустриального прогресса любой страны.

Такие программы связаны, в частности, с развитием природных (включая сельскохозяйственные) ресурсов и сооружением путей сообщения и энергетических предприятий. Эти программы развития не только служат подъему производительности труда и уровня жизни населения, но могут также помочь изменить структуру импорта и экспорта страны и тем самым облегчить задачу поддержания равновесия ее платежного баланса.

Наконец, международная программа капиталовложений могла бы быть использована (в числе прочих мероприятий) для противодействия циклу, с тем чтобы свести к минимуму инфляционные давления и возместить уменьшение частных капиталовложений, вызванное депрессией. Международные программы крупного масштаба могли бы быть пущены в ход на широкой основе всякий раз, когда растущие размеры безработицы в передовых странах высвобождают производственные ресурсы для вывоза в слаборазвитые страны. Хотя программы развития должны проводиться в значительной мере на постоянной основе, они могут быть увеличены или сокращены в зависимости от требований обстоятельств, чтобы содействовать стабильности дохода и занятости во всем мире.

*Международное сотрудничество в денежной сфере.* Существует еще специальная область международного сотрудничества в кредитно-денежной сфере, включающая проблемы, которыми занимается Международный валютный фонд. К этой области относятся постоянно действующая программа регулирования в целях поддержания равновесия валютных курсов; постоянные программы сотрудничества в разрешении проблем, порождаемых денежными аспектами инфляционных и дефляционных явлений; программа предоставления нуждающимся странам финансовой помощи для преодоления трудностей платежного баланса, носящих чрезвычайный характер.

В условиях золотого стандарта дефляция была целительной мерой против нарушений равновесия платежного баланса. Если импорт был слишком велик по отношению к экспорту, падение дохода и занятости быстро приводило к сокращению импорта. На дефляцию можно было полагаться как на средство восстановления равновесия.

Опыт межвоенных лет наметил путь к формированию совершенно иной кредитно-денежной политики. Повсеместно страны добиваются свободы в осуществлении программы внутренней стабильности и полной занятости. Преследование такой цели может вызвать у них затруднения с платежным балансом. Но, не желая идти по пути мучительного дефляционного процесса приспособления, они стремятся к тому, чтобы их внутренняя кредитно-денежная политика не направлялась больше платежным балансом.

Однако независимое управление кредитно-денежной сферой будет приводить, по-видимому, к нарушению равновесия платежных балансов, если в своих внутренних программах стабильности и полной занятости разные страны, в особенности ведущие страны, не станут согласовывать свои действия друг с другом. Но хотя здесь удалось достичь лишь частичного успеха, задача может быть в значительной мере осуществлена, если Международный валютный фонд займет гибкую позицию в отношении регулирования валютных курсов. Очевидно, что это возможно лишь в разумных пределах. Если в соотношениях уровня издержек и уровня цен, существующих на международной арене, постоянно возникают сильные расхождения, то никакой процесс валютного регулирования не будет в силах удовлетворительно перекрыть эти нарушения. Таким образом, ответственные действия отдельных стран в отношении своих внутренних антициклических программ, а также в деле сотрудничества с другими странами играют здесь главную роль.

*Предложения группы экспертов ООН.* Два интересных предложения, имеющих целью определить динамику конъюнктуры на международной арене, были сделаны группой экономических экспертов ООН еще на первом этапе ее деятельности. Одно предложение относится к стабилизации потока закупок из-за границы; другое — к стабилизации потока долгосрочных международных инвестиций<sup>1</sup>.

Согласно первому предложению, каждое правительство должно было взять на себя ответственность за возмещение всякого истощения резервов иностранной валюты других стран, причиненного уменьшением спроса его страны на ввозимые товары и услуги, в той мере, в какой это

---

<sup>1</sup> См.: United Nations. National and International Measures for Full Employment. N.Y., 1949. December.

уменьшение вызвано общим падением внутреннего эффективного спроса его страны. Каждая страна должна (по этому плану) депонировать в Международном валютном фонде в своей собственной валюте сумму, равную падению импорта этой страны, за вычетом падения ее экспорта в *данном году по сравнению с годом, принятым за базисный*<sup>1</sup>.

Согласно второму предложению, каждая страна-кредитор должна была заранее установить объем ежегодных долгосрочных инвестиций на пятилетний период. Она должна была затем каждые полгода передавать в распоряжение Международного банка сумму, равную всему объему запланированных инвестиций за границей, за вычетом инвестиций, которые, как ожидается, будут осуществлены через частных инвесторов или государственные агентства. Если все же окажется, что всей этой суммы инвестиций недостает до намеченного объема, то суммы, предоставляемые в распоряжение Международного банка в следующий период, должны быть так скорректированы, чтобы стабилизировать, насколько возможно, общий размер кредитов на заранее намеченном уровне.

Согласно этому плану, Международный банк получал право, с одной стороны, делать займы у правительств и, с другой стороны, давать займы правительствам для осуществления общих программ развития. Для этой цели в банке учреждался новый отдел. В своих операциях последний вправе был рассчитывать на средства, занятые у правительств-кредиторов, не обращаясь к капиталу МВФ.

Достоинством этих двух предложений экспертов ООН являлось то, что они опирались на действие автоматической и принудительной, т.е. заранее установленной, программы. В результате в известных границах могли устраняться неуверенность и страх перед резким падением, которые в прошлом так часто превращали даже небольшое снижение экономического развития в стремительное кумулятивное движение. Однако международное сообщество не решилось в тот период пойти на принятие *императивных решений (институтов с такими полномочиями)*, хотя объективно в те времена это возможно было осуществить в силу благоприятных политических условий. Поэтому в последующие десятилетия стала развиваться противоположная тенденция, а именно снижение веса ООН в экономическом регулировании мировых социально-экономических процессов, в том числе в области международной антикризисной политики.

---

<sup>1</sup> Предлагалось, в частности, чтобы МВФ было предоставлено право не требовать от той или иной страны депозита в случае, если эта страна сможет удовлетворительным образом доказать фонду, что падение ее расходов валюты за границей произошло не по причине ухудшения ее внутреннего спроса.

Выше отмечалось, что Великая депрессия 1929—1933 гг. как первый мировой экономический кризис XX в. стимулировала развитие теории мировой экономики и международных экономических отношений. Кризис, охвативший страны Северной и Южной Америки, Западной Европы, Азии и Африки, *впервые в мировой экономической истории наглядно показал упадок экономических связей и взаимосвязей отдельных стран в мировом хозяйстве*. При этом развитые страны столкнулись с уникальным явлением — *дефляцией*, когда цены упали (в США, Великобритании, Германии и Франции) в среднем на 30—35%, а безработица в них составила более 25% совокупной рабочей силы. В США в отдельные периоды кризиса безработица превышала 30% самодеятельной рабочей силы.

*Таким образом, депрессия приобрела глобальный характер, перекинувшись из развитых стран в развивающиеся страны и вызвав в них жесточайший экономический кризис*. Экономически развитые страны ответили на кризис введением *торговых барьеров на импорт товаров и услуг*, стимулируя таким образом национальные отрасли экономики и защищая рабочие места.

Положительного эффекта эта мера не принесла, поскольку такого рода протекционистские меры были приняты всеми крупными странами мира. Более того, эта политика, которую стали проводить многие страны, нанесла сокрушительный удар по мировой торговле, резко сузив возможности для стран ввозить свою продукцию в другие страны. Это нейтрализовало возможности внешней торговли каждой из стран положительно влиять на смягчение внутреннего кризиса. Известный американский экономист Ч. Киндлбергер тщательно исследовал этот беспрецедентный коллапс международной торговли на основе так называемой *«скручивающейся спирали»*<sup>1</sup> и показал, как правительства своими неразумными действиями усиливали негативные последствия кризиса. С очевидностью выявилось уязвимое звено: поскольку взаимозависимость разных стран была значительной, требовались по крайней мере согласованные действия правительств ведущих стран мира в проведении единой экономической политики. Но таких действий в то время выработано не было. Действовал принцип: «Спасайся, кто как может!» Каждая страна, правительство которой отражало панические настроения в действиях субъектов рынка (компании, банки и пр.), принимала односторонние решения, демонстрируя полное непонимание обстановки и *усугубляя кризис*. Например, американский конгресс принял в 1930 г. протекционистский акт, из-

<sup>1</sup> См.: Kindleberger C. The World in Depression 1929 — 1933. Berkley and Los Angeles. University of California Press, 1973. P. 172.



вестный как «тариф Смут—Холи», который сыграл трагическую роль в полном развале мировой торговли.

Киндлбергер не случайно назвал одной из причин Великой депрессии «историческую случайность», состоящую в том, что к периоду формирования условий для такого масштабного кризиса в мире не оказалось мощного экономического лидера: Великобритания к 1930-м гг. уже утратила свою былую роль, а США еще не приобрели статус мирового лидера. Возможно, это обстоятельство сыграло свою роль наряду с другими причинами Великой депрессии. Экономисты Фридмен и Шварц по-своему объясняли причины кризиса. В частности, они их связывали с неудачами политики сдерживания экономического роста в США. По их мнению, меры по изменению денежной политики, направленной на нейтрализацию банковских банкротств в стране в 1929—1933 гг., не достигнув поставленных целей, привели к свертыванию деловой активности и, соответственно, росту безработицы, падению доходов, расширению панических настроений в обществе<sup>1</sup>. Эти факторы, конечно, влияли на кризисную обстановку, но не в полной мере.

Наиболее глубокими в этой области оказались исследования Кейнса. В частности, его подходы к анализу совокупного спроса и совокупного предложения (как факторов равновесия) стали базовым элементом в теории макроэкономики, в то время как его идеи относительно прямых форм государственного регулирования, т.е. рекомендации в области политики, вызывают споры экономистов (и отвергаются ортодоксальными монетаристами). Кейнс объяснял причины Великой депрессии мощным разрывом между факторами совокупного спроса и совокупного предложения, когда нарастающий разрыв между ними привел к товарному перепроизводству и перекинулся на фондовый рынок. Отсюда — и паника, которая усугубила общую ситуацию.

На протяжении почти 30 лет после Второй мировой войны популярность политических аспектов кейнсианства распространялась по всему миру. Они как бы выступали альтернативой социалистическому планированию и показывали способность через манипулирование бюджетно-денежными рычагами сглаживать *цикл*. Так сформировалась база антикризисной политики государств, и, казалось, наступила эпоха макроэкономической стабильности. Однако уже в начале 1970-х гг. ситуация качественно изменилась: страны впервые столкнулись со *стагфляцией* — сочетанием инфляции и стагнации экономики — низ-

---

<sup>1</sup> См.: The Great Contraction, 1929—1933 // Friedman M., A. Swartz. A Monetary History of the United States, 1867—1960. Princeton, N.J.: National Bureau of Economic Research. 1963.

кими или отрицательными темпами роста в совокупности с ростом безработицы. (Стала разрушаться Бреттон-Вудская валютная система, США в 1971 г. отказались от привязки доллара к золотому стандарту, начался процесс хаотического движения валютных курсов, надвинулся долговой кризис, особенно после многократного повышения цен на нефть в 1973—1975 гг.) Затяжной кризис с особой силой развернулся в странах Латинской Америки.

*Фрагмент анализа долгового кризиса и его последствий.* Проявления долгового кризиса наблюдались и в начале 1970-х гг., и в начале 1980-х гг. и в 1990-е гг. Эта проблема плавно перешагнула в XXI век. Экономисты-теоретики и специалисты международных организаций выдвигали различные причины обострения этой проблемы, например такие, как: 1) неправильная политика в сфере внешней задолженности стран-должников; 2) значительные колебания внешней конъюнктуры и прежде всего резкое повышение процентных ставок на международных рынках; 3) избыточное предложение кратко- и среднесрочных кредитов коммерческих банков; 4) ошибки в оценке рыночных рисков и др. Это, возможно, было правильное, но далеко не полное объяснение причин кризиса. Оно не затрагивало фундаментальных причин, кроющихся в мировой экономике и деятельности самих государств, изменений в их экономической политике, что имело прямое отношение к нарастанию долгов развивающихся стран.

*Кризис в 1970-х гг. как отражение кризиса кейнсианства.* С 1971 г. доллар перестал конвертироваться в золото, и эта ключевая для всей мировой экономики валюта несколько раз была девальвирована; рухнула система фиксированных валютных паритетов, и ее заменили соглашения между ведущими капиталистическими странами, разработанные исходя из их прагматических интересов; стал очевиден крах Бреттон-Вудской системы. Значительные изменения произошли в динамике экономического развития индустриальных государств: темпы роста снизились с 5—6%, которые поддерживались в течение длительного послевоенного периода (до конца 1960-х гг.), до 3—3,5% в последующие десятилетия. В связи с беспрецедентным ростом цен на нефть возник энергетический кризис. Произошли существенные изменения и в международном движении капиталов.

Все это отразилось на состоянии валютных, финансовых и товарных рынков, в том числе на уровне процентных ставок и валютных курсов, спросе и предложении на кредитные ресурсы и ценах на сырье.

Кейнсианство как теория, методология и практика развитых капиталистических стран и в деятельности международных финансовых институтов более не справлялось с новыми задачами. Оно выполнило

свою историческую миссию: мировой капитализм окреп, мощные национальные корпорации и банки, процветающий деловой сектор, стабильность обществ — все это уже не требовало кейнсианских (отчасти статистических) подходов в финансово-экономическом воздействии. Крупный капитал больше устраивали адекватные, монетарные подходы экономического регулирования.

В этом же направлении развивалась мировая финансово-экономическая ситуация. Недостаточный спрос на заемные средства в развитых государствах в условиях их относительного избытка во второй половине 1970-х гг. вызвал заинтересованность прежде всего коммерческих банков в размещении кредитов в развивающихся странах. При этом они пошли не только на снижение процентных ставок, но и на смягчение требований в отношении коммерческого риска и оценки уровня платежеспособности дебиторов. Эти факторы, а также децентрализация механизма заключения соглашений о кратко- и среднесрочных займах привели к тому, что во многих развивающихся странах, особенно Латинской Америки, внешний долг рос хаотически с точки зрения как его объема, так и использования получаемых кредитов. В некоторых случаях срочные инвестиции в основной капитал финансировались посредством краткосрочных кредитов с плавающими ставками и безльготного периода. Все это привело к подрыву платежеспособности должников и просрочке обязательств по полученным займам. Далее, уже в начале 1980-х гг. на мировом кредитном рынке произошло повышение процентных ставок. Оно снова было связано с политикой США, которые взяли курс на повышение внутренней учетной ставки с целью подавления инфляционных процессов за счет снижения активности реального сектора экономики. Подобные меры привели к ряду неблагоприятных последствий для стран-дебиторов, в том числе к увеличению бремени обслуживания их долга. Одновременно ухудшились условия внешней торговли развивающихся стран: цены снизились на экспортируемое сырье и повысились на ввозимые товары. Разнонаправленное движение цен предопределило ухудшение состояния торгового баланса и общее ослабление позиций стран-должников на внешних рынках. Подобная политика проводилась на всем протяжении 1990-х гг., что в конечном счете подрывало устойчивость мировой финансовой системы.

Действие всех этих факторов, с учетом распространенных аномалий в использовании внешних заимствований, послужило главной причиной развернувшегося кризиса задолженности. Это, в свою очередь, дало импульс для постановки странами-дебиторами (в том числе национальными парламентами, политическими движениями и т.д.) вопроса о пересмотре условий погашения долговых обязательств.

Экономисты-теоретики часто ставят вопрос: была ли задолженность основным фактором, определившим ход глобального экономического кризиса, затронувшего в той или иной форме и в большей или меньшей степени отдельные страны, или, напротив, этот кризис наряду с другими причинами усугубил долговую проблему? В любом случае очевидно, что долговое бремя с присущими ему многочисленными нештатными последствиями имело критическое значение для преодоления кризиса, так как оно создает препятствия для экономического роста. По заключению Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК), если бы задолженность в странах Латинской Америки не превышала допустимого (с точки зрения номинальных и реальных, финансовых и экономических показателей) уровня и не происходило бы чистой передачи значительных ресурсов за пределы региона, долговая проблема не имела бы той остроты, какую она приобрела в 1980—1990-е гг. и в первые годы XXI столетия.

Ранее отмечалось, что трудно определить точный количественный критерий, позволяющий установить, когда задолженность превышает «допустимый» уровень, вызывая опасные последствия. ЭКЛАК таким показателем считает низкий уровень котировок долговых обязательств на международных рынках: в среднем 25 центов за доллар в конце 1990-х гг. — начале XXI в. В самом общем виде этот критерий можно интерпретировать как отношение объема обязательств к уровню платежеспособности должника. Но и такой критерий весьма уязвим: платежеспособность — это непостоянная величина, она подвержена частым изменениям и зависит от совокупности факторов конъюнктурного и структурного характера. В частности, можно назвать такие факторы, как наличие соответствующих бюджетных ресурсов и возможности роста налоговых поступлений; степень доверия со стороны кредиторов, приобретенного в ходе выполнения финансовых обязательств по ранее заключенным кредитным соглашениям; степень эффективности использования и направлений расходования заемных средств и т.д. Мировое экономическое равновесие оказалось почти опрокинутым.

*Наступление глобального монетаризма.* Нарушенное мировое экономическое равновесие (проявляющееся в разных формах, но в основном в пределах национальных экономик или региональных финансовых потрясениях) не могло быть уже объектом эффективного регулирования *некейнсианскими подходами, поскольку в рамках последних новые проблемы мирового экономического развития оказались принципиально не решаемыми.* В этом состоял кризис кейнсианского учения, которое не было адекватным новому качеству мировой эко-

номики. При этом кейнсианство нуждалось не в опровержениях и опровержениях, как это произошло, а в модернизации, расширении арсенала регулирующих механизмов, синтеза с инструментариями монетарного направления экономической теории и политики.

В такой обстановке началось *концентрированное наступление глобального монетаризма на универсальное кейнсианство и неокейнсианство*. Р. Лукас и М. Фридмен из Чикагского университета, Р. Барр из Гарвардского университета и целый ряд других ученых-экономистов обосновывали необходимость отказа от кейнсианства, настаивали на том, что *рыночная экономика является саморегулирующимся механизмом!*, в то время как *государственное вмешательство лишь усиливает цикличность развития*. В целом это направление на первоначальном этапе соответствовало теории *неоклассической макроэкономики*.

Сторонники этой теории выдвинули концепцию *рациональных ожиданий*, сущность которой состоит в следующем: поскольку фирмы и частные лица формируют свои планы (ожидания) в зависимости от будущих экономических событий, в этом контексте различные корректировки политики правительств имеют значительно меньший эффект, чем тот, который следует из логики кейнсианской модели. Но так или иначе, в условиях мощного укрепления (в том числе на базе кейнсианского регулирования) крупных корпораций и банков, которые оказались способными осуществлять многие важные регулирующие функции, выявилось несоответствие кейнсианства новому уровню капиталистической трансформации. Наступила эпоха *глобального монетаризма*.

## Резюме

•Современный капитализм как определенная система отношений — это продукт эволюции социально-экономического и политического развития прежде всего западноевропейского региона. Открытие Америки, жестокие внутренние войны и столкновения правящих элит в главных европейских странах после открытия Нового Света способствовали перенесению отношений нарождающегося капитализма из Европы в Америку и формированию определенной специфики американского капитализма. Великие географические открытия и колониальные войны, которые вели европейские державы с целью захвата новых стран и присоединения их к своим империям, в конечном счете привели к тому, что к концу XIX — началу XX в. все страны мира в организационно-экономическом плане находились в системе *единого*

*мирового хозяйства, адекватной уровню развития международных факторов производства.*

• Экономическая эволюция ведущих европейских государств с появлением их гегемонии в мире выступала той идейной платформой, на которой покоились различные теории, отражающие отношения этих государств с другими странами. Это касается и первых теоретиков капитализма XVI—XVII вв. (меркантилистов) с их требованиями жестко определять правила торговли для колоний исключительно с метрополиями, добиваться превышения экспорта над импортом, стремлением иметь в государственной казне лишь драгоценные металлы и т.д. По мере того как с начала XVIII в. европейские государства окрепли и особое могущество приобрели частные компании, а некоторые из них и колониальных странах, по сути, заменили собой государства (Ост-Индская и Вест-Индская компании и другие), доминирующая экономическая мысль той эпохи требовала ограничить вмешательство государства в экономическую сферу, в частности физиократы — Ф. Кенэ, Л. Тюрго. Они исходили из некоего естественного порядка, базирующегося на естественном праве (natural law), отвергали государственное регулирование промышленности, признавая только налог на землю. Эти идеи оказали огромное влияние на формирование классической экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо, Дж.С. Милль, Т.Р. Мальтус, К. Маркс, А. Маршалл и др.). При этом сформировалось несколько направлений классической экономической теории. Учения этих классиков оказали и оказывают ныне большое влияние на экономические теории и школы в мире. Такое же, если не большее, воздействие на современную экономическую мысль оказывают теоретические разработки экономиста и государственного деятеля Великобритании Дж.М. Кейнса и американского экономиста М. Фридмана. Оба они являются основоположниками двух направлений экономической мысли, во многом диаметрально противоположных по самой методологии и, соответственно, по способам воздействия на экономические процессы со стороны политики.

• Закономерно то обстоятельство, что первые экономические школы, исследующие отдельные проблемы мирового хозяйства, возникли в Западной Европе (Великобритания, Франция, Германия, Австрия, Италия, Швейцария, Швеция). Позже, в XIX в., стали возникать экономические школы в США — в Гарвардском, Чикагском, Колумбийском, Йельском университетах и т.д. Со второй половины XX в. экономические школы формируются в других странах (Япония, Австралия, Финляндия и др.). Отметим при этом, что *не существует единой теории мировой экономики и единой теории международных экономических отно-*

шений. Приведенные школы и другие аналогичные исследовательские центры получили всемирную известность благодаря тому, что отдельные ученые этих университетов добились выдающихся результатов в изучении конкретных вопросов, так или иначе связанных с мировой экономикой и процессами, в ней происходящими (движение мирового цикла, инвестиционная политика, торговля и финансы и т.д.).

• Теоретически допускалось, что более или менее единому подходу в исследованиях процессов мировой экономики препятствует существование двух глобальных социальных систем — капитализма и социализма. Однако за последние 15 лет, когда, по сути, в мире действует единый глобальный капитализм (имея в виду, что и Китай с его 1,3 млрд населения находится в общей системе глобальных капиталистических экономических отношений), в мировом научном экономическом сообществе не просматриваются сдвиги в направлении общих подходов в понимании и исследовании мировой экономики как единой целостной системы. Соответственно, не существует предпосылок для формирования определенных базовых конструкций для построения более или менее единой теории мировой экономики и международных экономических отношений. В этом смысле большая определенность достигнута в проведении *глобальной экономической политики*. Эта политика, как было показано (отдельные ее элементы раскрываются также в последующих главах, в соответствии с предметом анализа), покоится на *новой трактовке либеральной экономической мысли, идеи которой восходят еще к досмитовской теории (физиократы XVIII в.), в русле «денежного» (монетарного) направления Р. Лукаса и М. Фридмена (чикагская школа), Р. Бара (школа Гарвардского университета и др.)*. Через расширительную трактовку специалистами Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка (ВБ) последнее именуется общим термином «международный монетаризм». Таким образом, через искусственное соединение либеральной торгово-экономической концепции восходящего капитализма XVIII в. и идей денежного регулирования самой крупной современной державы мира (США середины XX в.) выведена теория и разработана платформа глобальной экономической политики, которая повсюду внедряется в практику национальными правительствами как некое новое универсальное средство, способное обеспечить устойчивый экономический рост и процветание общества в самых разных странах. При этом доминирование международного неолиберального монетаризма происходило через вытеснение в экономической политике развитых стран кейнсианских подходов, которые утвердились в послевоенные десятилетия (до конца 1970-х гг.).

• Для наступления глобального монетаризма имелись определенные объективные основания. Нарушенное мировое экономическое равновесие (проявляющееся в разных формах, но в основном в пределах национальных экономик или региональных финансовых потрясениях), которое становилось очевидным с середины 1970-х гг., не могло быть уже объектом эффективного регулирования *неокейнсианскими подходами*, поскольку в рамках последних новые проблемы мирового экономического развития оказались принципиально не решаемыми. Вот в чем состоял кризис кейнсианского учения, которое не было адекватным новому качеству мировой экономики. При этом кейнсианство нуждалось не в опровержениях и опрокидываниях — как это произошло, — а в модернизации, расширении арсенала регулирующих механизмов, синтезе с инструментариями монетарного направления экономической теории и политики. В такой обстановке началось *концентрированное наступление глобального монетаризма на универсальное кейнсианство и неокейнсианство*.

• Современное мировое экономическое развитие показывает, что школа неолиберального международного монетаризма, несмотря на мощную поддержку со стороны крупнейших корпораций и банков, международных учреждений, не оправдывает надежды, возлагавшиеся на нее, как в свое время на кейнсианство. Один из наиболее наглядных примеров — экономическое состояние стран Латинской Америки: этот континент рассматривался как экспериментальное поле для проведения либеральных реформ с использованием всего набора монетаристских инструментов. События последних лет (2001—2006) свидетельствуют о полном крахе этой концепции — ее методологии и основанной на ней экономической политики. Ухудшение экономических позиций большинства стран Латинской Америки, резкий подъем недовольства населения растущим неравенством, бедностью и нищетой — все это рассматривается в странах континента как прямой результат либерального монетаризма. Отсюда — попытки найти выход из кризисной ситуации через *возвращение к кейнсианству (в том числе через усиление роли государства, инструмент национализации и т.д.)* \ одновременно в научных и политических сообществах этих стран усиливается внимание к *леворадикальным экономическим идеям, которые используются для выработки новых подходов в экономической политике в синтезе с другими концепциями*. В целом очевидно, что нужны другие стратегические идеи, адекватные состоянию мировой экономики XXI в., другая парадигма глобальной экономической политики. Она возможна лишь на базе синтетического подхода к мировой экономике, состоящей из сложных национальных хозяйственно-финансовых подсистем, в которых дейст-



вуют не только универсальные тенденции, но и специфические, свойственные лишь особенностям страны, их проявления.

### Контрольные вопросы

1. Ранние экономические теории: а) социально-экономическая база меркантилизма; б) французские физиократы XVIII в. Ф. Кенэ и А. Тюрго. Их критика меркантилизма.

2. Классическая экономическая школа: А. Смит, Д. Рикардо, Дж.Ст. Милль, К. Маркс и др.

Основные школы: историческая экономическая школа, австрийская экономическая школа, лозаннская экономическая школа (Л. Вальрас, В. Парето), кембриджская школа (А. Маршалл, А. Пигу и др.), чикагская школа (М. Фридмен и др.), радикальная экономическая теория.

3. Опишите общие экономические условия, обусловившие появление кейнсианства как экономического учения.

4. Кейнсианская экономическая теория. Основные положения теорий Кейнса, изложенные им в работе «Общая теория занятости, процента и денег». Почему кейнсианство оказало большое влияние на экономическую политику стран Запада? Некейнсианская теория (Р Харрод, Е. Домар).

5. В чем причины начала «заката» кейнсианства? И почему возрождается интерес к кейнсианству в современных условиях?

6. Монетарные теории. Международный монетаризм. Вклад М. Фридмена в монетарные теории. В чем проявилась ограниченность монетаризма?

7. Какое место в экономических теориях занимают учения об экономических циклах (кризисах, спадах)? В какой степени эти учения соответствуют новым явлениям в мировой экономике? Цикличность — основная черта (свойство) развития национальной и мировой экономики. Как аналитики объясняли цикличность на ранних этапах капиталистического развития?

8. Описание экономических спадов и кризисов экономистами-аналитиками (М. Кэрри, В. Филлипс, А. Галлатин, Дж.Ст. Милль, Г. Смит, К. Жюглар, У.С. Джевонс, А. Маршалл, Г. Джордж, Э. Хансен, П. Самуэльсон и др.).

9. Теории экономического роста в кейнсианстве и некейнсианстве.

10. Сущность и содержание международного монетаризма. Почему эта теория получила глобальное распространение? Как и кем применялись в экономической политике государств положения монетарной теории? Какое значение имела экономическая политика России, основанная на монетаризме, в 90-е гг. XX в.?

11. По каким направлениям, кем и каким образом осуществляется критический анализ теории и политики международного монетаризма? Какие кризисы особенно способствовали пересмотру оценки этой теории?

### Темы рефератов

1. Экономические теории в эпоху раннего капитализма.
2. Классические и неоклассические экономические теории.
3. Особая роль А. Смита, Д. Рикардо и К. Маркса в развитии экономической теории.
4. Историческая экономическая школа.
5. Австрийская экономическая школа.
6. Лозаннская экономическая школа.
7. Неоклассические экономические теории.
8. Кембриджская школа.
9. Чикагская школа.
10. Современная (неомарксистская) экономическая теория. Кризис классической и неоклассической теорий и возникновение кейнсианства.
11. Сущность и содержание кейнсианства.
12. Либерализм и монетаризм.
13. Сравнительный анализ кейнсианской и монетарной экономической политики.

## ГЛАВА 4

### Мировоззренческие основания пространственного моделирования мировой экономики

*Методологический аспект.* Выявление методологических принципов первых «моделей мира» и научного статуса пространственного моделирования прямо подводит к постановке вопроса о возможностях и границах нового метода познания современных макрохозяйственных процессов. Может ли пространственное моделирование стать универсальным методом, включающим в себя все иные способы познания мировой экономики и исследования глобальных проблем современности? Дает ли пространственная «модель мировой экономики» достоверную информацию о строении и структуре мировой экономической системы, объективных тенденциях развития человечества? Может ли модель вообще адекватно отразить связи и отношения, существующие в мире?

Представляется, что ответы на поставленные выше вопросы требуют дифференцированной оценки эвристических возможностей пространственного моделирования в условиях все более усложняющихся связей в мировой экономике. Там, где деятельное отношение человека к природе, обществу и самому себе накладывает заметный отпечаток на развитие человеческой цивилизации, пространственное моделирование приобретает особую значимость, становится полезным и перспективным методом пространственного позиционирования объективной реальности. Пространственное моделирование открывает широкие возможности не только для теоретического познания основ мировой экономики, раскрытия альтернатив развития той или иной страны, но и для практического преобразования мировой экономики в целом, направленного на успешное решение глобальных проблем, обеспечение социального прогресса в развивающихся странах, удовлетворение материальных и духовных потребностей всех людей на земле. Задача состоит в том, чтобы метод пространственного позиционирования не выступал изолированно, обособленно от других методов позна-

меня, а органически сочетался со всеми имеющимися в распоряжении исследователя методами и средствами анализа мировой экономики. Юбжко на этой основе могут быть составлены адекватные представления почти обо всех процессах, происходящих в мировой экономике.

Стремление осмыслить происходящие перемены в мировой экономике с позиций пространственного позиционирования приводит ко все более широкому рассмотрению таких понятий, как «экономическое пространство» и «плотность потока ресурсов», что составляет суть изучаемых процессов и явлений в их непрерывном множестве. Здесь важно уяснить особенности взаимодействия объектов человеческой деятельности в экономическом пространстве и возможности их структурирования в определенный период времени.

Законы Природы во всех своих проявлениях отражают законы геометрии. На феноменальном плане Материя образуется в Элементы, которые группируются в Точки, Линии, Треугольники, Круги, Конусы и, наконец, Сферы. Природа непрерывно видоизменяет свои геометрические формы путем различных сочетаний составных элементов. Законы экономики — это лишь проявления природных законов, связанных непосредственно с человеческой деятельностью в определенном пространстве.

Экономическое пространство посредством геометрических функций непрерывного множества, отражающихся в многовариантных построениях, дает тот тип чисел, который непосредственно соответствует реальности объектов, процессов и явлений экономической жизни (дискретное множество).

Отношения, складывающиеся на различных уровнях мировой экономики, имеют не только радиальную (горизонтальную) направленность, которая образует линейную и плоскостную формы организации экономического пространства. Тангенциальными (вертикальными) усилиями формируется объем экономического пространства.

Радиальная направленность дифференциации экономики так или иначе начинается с точки. Точка в экономике представляет собой натуральное хозяйство (замкнутая экономика, автаркия), производство и потребление продукта ограничиваются в точке, т.е. эти процессы совпадают по месту их производства и потребления.

Линия выступает связующим звеном, узким и чрезвычайно активным пространством между производством и потреблением, порождающим нововведения, технический прогресс и рост технологий (товарный обмен, появление региональных экономик). Торговый обмен требует как своей необходимой предпосылки наличия путей движения товаров. Торговые пути возникли с ростом государств, которые

экономически вызвали их к жизни и дали возможность их технически оборудовать, а также обеспечили безопасность движения по ним.

*Исторический аспект.* Согласно некоторым теориям, считалось бесспорным фактом, что почти вплоть до XIX в. многие народы жили изолированной жизнью. Индусы, отрезанные Гималаями от всего остального мира, сумели развить настолько своеобразную культуру, как если бы они жили на другой планете, Китай якобы безмятежно «спал» за своей Великой стеной, а народы, жившие на территории современной Монголии, снаряжали в завоевательные походы бесконечные орды кочевников. Из этих высказываний, характерных для концепций первичности цивилизации приморских государств, вытекало, что производство и обмен культурно-историческими ценностями в своей основе развивались в приморских странах, в частности тяготеющих к Средиземному морю.

Открытия и исследования последнего времени неопровержимо доказывают, что человечество в разных частях света — Азии, Америке, Европе и Африке — всегда жило взаимосвязанно, находясь в беспрерывном, оживленном обмене продуктами земледелия, ремесел, предметами искусства. Конечно, нельзя представить, чтобы этот обмен возник по чьему-либо капризу, по инициативе какого-либо предпринимчивого вождя или целого племени. Но и субъективный фактор нельзя сбрасывать со счетов, хотя подвиги первых путешественников седой древности были, понятно, ограничены по причине примитивности существовавшей в то время техники. Например, финикийцы не оставили грандиозных построек, подобных египетским пирамидам, ацтекским сооружениям или Великой китайской стене, до нас не дошли памятники их культуры, государство финикийцев не поражало своими размерами, но, пожалуй, ни один исчезнувший древний народ не присутствует в нашем сегодняшнем мире так явственно и не связан так прочно с современной цивилизацией. Именно финикийцам мы обязаны самыми революционными изобретениями: они создали деньги и алфавит. История протекала бы по-другому, не возникни когда-то благодаря им, финикийцам, торговля между странами.

Кроме того, финикийцы значительно ускорили тогдашний технический прогресс. Ведь именно олова не хватало для производства бронзы — суперсплава, открывшего новую эру — бронзовый век. Финикийцы приложили немало усилий к развитию металлургии бронзы. Они первыми из средиземноморских народов вырвались за Геркулесовы столбы (Гибралтарский пролив) и возвратились с грузом драгоценного олова. Финикийцы и народы, пришедшие им на смену, на всем пространстве от Атлантического до Тихого океана были подхвачены мощным экономическим и

культурным потоком, который еще многие века господствовал над всей этой огромной территорией. Перед нами возникает грандиозная картина торгового обмена человечества того времени, зарождения и развития торговых путей, по которым китайские купцы достигали, например, Африки, а итальянские купцы попадали в Азию и т.д.

Торговый обмен требовал существования путей трансконтинентального характера, в особенности когда речь шла о такой огромной территории, как вся Евразия. Развитие трансконтинентальных путей могло базироваться только на регулярном и массовом ввозе или вывозе сырья и материалов. Нельзя забывать и о возможности локального товарного обмена в рамках нескольких смежных территорий. Известно, что даже Древний Египет очень долго рассматривал торговлю как пиратство и Ирабей, так же как и две тысячи лет спустя финикийские купцы. Характерным свойством этих больших торговых магистралей является их удивительная консервативность, что объясняется низким уровнем организации экономического пространства. Только уяснив общее направление развития экономического пространства, можно разобраться в прошлом, настоящем и будущем той или иной страны или группы стран.

За созданием путей последовало их объединение, т.е. подчинение единому контролю со стороны сменяющих друг друга великих империй. Вполне понятно, что, пока десятки государств владели отдельными участками, торговые пути были подвержены постоянным опасностям. Стоило произойти на одном из участков вооруженному столкновению или каким-либо внутренним волнениям, как одно из звеньев отмирало, и вся великая магистраль разрывалась на части. Поэтому создание великих торговых путей заложило подлинный фундамент для зарождения первых империй.

В античные времена, как, впрочем, и теперь, война и торговля были тесно связаны между собой. Действительно, самыми преданными союзниками основателей первой мировой империи — древнеперсидской династии Ахеменидов были финикийские купцы. Они снабжали персов деньгами для ведения военных кампаний и предоставляли флот для перевозки их войск. Когда Александр Македонский совершал свой поход в Индию, в его обозах следовали всё те же финикийские купцы. Во время походов купцы играли незаменимую роль, часто становились надежными советниками, так как хорошо знали обычаи и языки народов, географические условия государств, которые предстояло завоевать.

Изучение внешней торговли античного мира и Средневековья с очевидностью доказывает, что она носила не только частный, но и государственный характер. В целом ряде случаев (например, в Египте или в допетровской Руси) внешняя торговля была целиком монопо-

лизирована государством. Наиболее ценные виды сырья и материалов составляли, как правило, государственную собственность. Наконец, античные и средневековые правители вели собственное крупное хозяйство, рассчитанное обычно на экспорт товаров.

Однако главным побудительным мотивом к обладанию великими торговыми путями было то, что они сами представляли огромную ценность. Старинные караванные и морские пути были государственной собственностью, которая эксплуатировалась самым усердным образом. Караваны и суда облагались многочисленными дорожными пошлинами; наконец, уже за 3 тыс. лет до н.э. учреждались разработанные тарифы для всех ввозимых или провозимых товаров. Государства сосредоточивали в своих руках все транспортные средства (например, в Индии), предоставляли их в аренду частным торговцам.

Неудивительно, что на протяжении тысячелетий государства вели такую же ожесточенную борьбу за обладание великими торговыми путями, какую они ведут ныне за нефтяные месторождения, алмазные копи, золотовалютные резервы и информационные источники. Объединенные интересы «первого купца», т.е. государства и частных торговцев, и вызывали появление первых империй, гарантирующих, с одной стороны, упорочность торговых путей, а с другой — их государственную эксплуатацию. За длительный исторический период наблюдается смена ряда империй (персидской, эллинистической, римской, халифатской, оттоманской, британской, российской и др.), но каждой из них движет идея контроля над великими торговыми путями. В течение долгих веков постоянно сменяются торговые пути: морские заменяются сухопутными и наоборот. Наряду с этим происходит отмирание (временное или окончательное) некогда оживленных торговых путей и замена их новыми.

С созданием сухопутной трансазиатской магистрали возникает конфликт между точечным и линейным развитием экономического пространства, который решился в пользу линейной организации экономического пространства. Вслед за открытием Великого шелкового пути происходит объединение его отдельных участков посредством захвата территорий, по которому он проходит, великими империями. Почти одновременно с римскими императорами, которые ведут борьбу с полчищами германских варваров, изгоняя их с Рейна и Дуная, китайцы, воздвигнув Великую китайскую стену, защищают путь на запад от диких кочевых племен. В истории человечества был такой момент, когда весь культурный мир того времени мог быть объединен двумя великими империями — римской и китайской.

Никогда в Античности международные отношения не достигали такого уровня, как в конце I столетия н.э., когда бурно развивался торго-

ный обмен между народами, населявшими берега Средиземного и Красного морей и народами Индийского океана. Нечто подобное по широте охвата территорий торговлей можно найти лишь в XVI и XVII вв., в эпоху португальских и голландских экспедиций в эти регионы.

В период величайшего упадка Средиземноморского мира (с III в.), когда народы средневековой Европы задыхались под двойным гнетом — юрманского варварства и католической церкви, арабы выступают в роли реставраторов торговых путей. Главной их торговой артерией становится тот же самый путь, по которому персы и эллины за 12 веков до того сносились с Индией, а позже с Китаем. В эпоху расцвета Халифата юрода внутренней Сирии предстают такими же «портами пустыни», какими они были еще в эпоху Вавилона и Ассирии. Наконец, смелые арабские и персидские купцы-путешественники прокладывают новые, /ю того неведомые пути, а именно из Средней Азии к Волге и оттуда к Бадтике. Путь через Малую Азию и Европу был заблокирован для арабских караванов Византией и «одичавшими» государствами Европы. Поэтому после неудачной попытки пробиться на север арабы поворачивают на юг и завоевывают все африканское побережье Средиземного моря {Магриб). Западная ветвь великого торгового пути вновь начинает работать, лишь отклонившись несколько в сторону. Таким образом, не «религиозный фанатизм» и не «жажда завоеваний» толкали арабов на Запад, а экономическая необходимость восстановить средиземноморский муть, отражающий линейное мировосприятие экономического пространства.

Вторая грандиозная попытка реставрировать пришедшие в упадок торговые пути принадлежит монголам. Мировое монгольское завоевание, как ошибочно считалось, не было «переселением народов» и не было связано с поиском новых земель. Движение монголов на Запад было вызвано стремлением защитить интересы мусульманских купцов, которые вели в ту эпоху обширную торговлю с Китаем. Примечательно, что послы, отправленные Чингисханом накануне его похода на запад к султану Средней Азии, предлагали только установление мира и развитие торговых отношений. Неудивительно, что по окончании монгольского победоносного похода были приведены в исправность колоссальные по протяженности дороги.

Полностью реставрировать всю евразийскую караванную дорогу монголам, впрочем, не удалось. Этому мешали турецкие и арабские феодальные владения, которые отгораживали на Западе империю монголов от Средиземного моря. Тем интереснее представляется попытка итальянских купцов наладить торговую связь с Китаем в обход этих территорий. Одним из наиболее смелых и предприимчивых итальян-



ских купцов был знаменитый Марко Поло, который пересек всю Азию сухопутным способом и морем вернулся в Италию (конец XIII в.).

Последняя попытка, исходящая с Востока, целиком возродить трансазиатскую магистраль была предпринята Тамерланом (в конце XIV в.), который еще недавно представлялся историками в качестве какого-то слепого гения-разрушителя. Он вновь проходит древний путь в Индию и, разгромив турок, разрушает, правда, на короткое время, воздвигнутые ими препоны. Интересно, что, достигнув берегов Средиземного моря, Тамерлан отправляет письмо французскому королю с просьбой послать купцов, которые, по его уверениям, будут хорошо приняты, так как «мир процветает благодаря купцам».

После этого инициатива восстановления путей в Индию и Китай переходит целиком в руки европейцев. Экономическое возрождение средневековой Европы после многовекового застоя (с III по XIII в.), как известно, в значительной степени было обусловлено торговлей с Ближним Востоком. Почти вплоть до XV в. последняя была целиком монополизирована великими приморскими республиками Италии — Генуей и Венецией. Сконцентрировав в своих руках вывоз восточных товаров из портов Сирии и Египта, они поставляли туда изделия растущей европейской промышленности. В XV в. происходит быстрый экономический подъем городов, чему способствует рост цен на ремесленные товары, в то время как цены на сельскохозяйственную продукцию остаются прежними или даже снижаются. В результате развитие городов опережает развитие сельских районов. В это время движущая роль в экономическом подъеме принадлежит лавкам ремесленников или, точнее, городским рынкам. Именно пространственная организация экономического развития диктует свои законы: на смену точечному развитию приходит линейная организация экономики.

Крестовые походы, представлявшие собой попытку со стороны Европы «прорубить окно» на Восток — в Индию и Китай, как известно, всячески поощрялись и даже субсидировались великими итальянскими республиками. В результате этих войн, обескровивших Переднюю Азию и Европу, в выигрыше остались лишь Генуя и Венеция. Они устроили ряд факторий на побережье Сирии, разместили свои конторы на островах Эгейского моря и, наконец, утвердились на побережье Крыма. Эти успехи в необычайной степени подняли экономическое значение республик, от которых зависели экономические судьбы государств Европы.

В XV и особенно XVI в. монопольному положению итальянских республик в торговле с Ближним Востоком приходит конец. Турки-османы последовательно завоевывают Константинополь, побережье Сирии и Египта, т.е. захватывают устья всех великих торговых путей, ведущих на

Восток. Торговля с последним после этого совершается исключительно через их посредничество, причем, пользуясь своим монопольным положением, турки взымали большой посреднический процент. В результате в XV—XVI вв. наблюдается огромный рост цен на восточные товары и уточка золота из Европы. Несомненно, эта экономическая блокада была организована турками совершенно сознательно, что ярко подчеркивает и высокопротекционистский характер мировой торговли той эпохи.

Борьба с турецкой монополией проходила на фоне борьбы против юрговой монополии Генуи и Венеции. Естественно, что импульс к открытию новых торговых путей на Восток исходил от государств, имеющих непосредственный выход в Атлантический океан, т.е. не участвовавших в средиземноморской торговле. В конце XV в. происходит величайшее событие в жизни человечества: португальские и испанские моряки открывают новые торговые пути в Индию и Китай и одновременно обнаруживают Новый Свет — Америку.

С открытием Америки и особенно пути вокруг Африки приходят в упадок почти все старинные морские и сухопутные торговые магистрали. Действительно, старинный морской торговый путь через Египет утратил свое значение более чем на 300 лет и вновь возродился лишь после открытия Суэцкого канала, являющегося кратчайшим путем на Восток. Что касается сухопутных торговых путей, оканчивающихся в Сирии, то они начали возрождаться лишь спустя 400 лет, в связи со строительством Багдадской железной дороги, которая, в сущности, представляла немецкую реставрацию некогда оживленного пути, соединявшего равнины Месопотамии со Средиземным морем. Изменение направления мировых торговых путей влечет за собой и иные последствия, а именно прогрессирующий политико-экономический упадок Турции и Персии, которые в XVI и XVII вв. оказались в стороне от мирового торгового обмена.

После великих морских открытий конца XV в. эстафета экономического развития переходит от средиземноморских к атлантическим странам. Движущие факторы экономического развития перемещаются на уровень международных ярмарок — в Антверпен, Лион, Франкфурт, ставшие на короткое время экономическим центром всего Запада.

Бойкая, но ограниченная торговля народов Балтийского моря, благодаря которой Ганзейский торговый и политический союз северонемецких городов достиг богатства и могущества в период XII—XV вв., потеряла свое значение, когда местом действия стал Атлантический океан.

*Переход от плоскостной ориентации к пространственной.* В борьбу за великие морские торговые пути, возглавлявшуюся индусами и арабами, вступают европейские державы. После того как торговля с Ин-

дней в течение столетия стала монополией южных атлантических стран (Испания и Португалия), северные государства (Голландия и Англия) лихорадочно ищут «своего пути» в Индию (и не находят его). Когда же все их попытки оказываются тщетными, им не остается другого выхода, как вступить в вооруженную борьбу с южными державами за обладание восточными торговыми путями.

В XVII и XVIII вв. обострилось соперничество из-за восточных торговых путей (Новый Свет) между пятью западными державами Европы (Испания, Португалия, Голландия, Англия и Франция). В течение двух столетий большинство перечисленных стран по очереди удерживали пальму первенства, каждая из них стремилась монопольно владеть главной коммерческой артерией — путем в Индию.

Героями этой бурной эпохи Великих географических открытий были флибустьеры, т.е. купцы-пираты, напоминавшие финикийских и греческих мореплавателей, прокладывавших новые торговые пути за столетия до нашей эры. Морская война самым коротким путем вела к обогащению. Она считалась наиболее выгодным предприятием и наиболее выгодным для того времени помещением капиталов. Подобно тому как мы теперь вкладываем наши капиталы в акции высокоприбыльных предприятий, так в то время предприимчивый делец брал долю в новом судне, возглавлявшемся одним из отважных капитанов (Джон Оксенгам, Френсис Дрейк), с тем чтобы подстергать богато нагруженные испанские суда или делать набеги на испанские поселения Мексиканского залива, хотя в то время между Англией и Испанией не было объявлено войны.

В XIX в. в связи с мощным развитием европейской промышленности характер движения по торговым путям коренным образом меняется после замещения торгового капитала промышленным. Промышленный, а еще более финансовый капитал уже не удовлетворяется одной лишь торговлей. В неслыханных доселе размерах он предъявляет требования на ископаемое сырье, стремится к всесторонней эксплуатации неосвоенных земель, к помещению там излишков капитала, к прокладке железных дорог и других инфраструктурных объектов.

Нарождающийся капитализм искал уже не столько новые торговые пути, сколько новые территории. На смену *линейной организации пространства* приходит *плоскостное развитие экономического пространства*. Мировые торговые пути не утратили своего значения с наступлением новой эпохи. Они утратили лишь свое прежнее исключительное значение, но взамен приобрели новое качество. Как мы видели, великие морские пути, прежде представлявшие почти исключительно торговые дороги, теперь превратились в средства связи между разбросан-

ными частями мировых империй. Великий морской путь, ведущий из Средиземного моря через Красное в Индию, превратился в течение XIX — первой половины XX столетия в основную магистраль британской империи, связывавшую метрополию с доминионами и колониями. Оккупация Египта, установление фактического протектората над Аравией, превращение Индийского океана в «британское озеро» — таковы основные этапы главного стратегического пути Англии на Восток. Совершенно такое же значение для французской империи имела короткая морская дорога от Марселя к Алжиру, соединявшая метрополию с французской черной колонией.

События, развернувшиеся после Первой мировой войны, необычайно подняли значение тихоокеанских путей, имеющих огромное стратегическое значение для России, Японии, Англии и США. Настойчивое устремление к Тихому океану составило существо дальневосточной авантюры, предпринятой царизмом и окончившейся его разгромом. Интересна позиция, которую занимали Соединенные Штаты в русско-японской войне (1905—1907). Недвусмысленно заглядываясь на северные провинции Китая как на свою будущую «сферу влияния», США явно поддерживали Японию в русско-японской войне, рассчитывая закрепиться в очищенной от России Маньчжурии, а затем, во время мирных переговоров между Японией и Россией, поддерживали Россию, чтобы по возможности ослабить позицию победителя. И когда японский капитал одержал победу над российским капиталом, у США появился более сильный и опасный соперник.

Соединенные Штаты пришли в Тихоокеанский бассейн гораздо позднее своих соперников, но с большим экономическим интересом к этим территориям. США провозгласили неприкосновенность китайской территории для дальнейших захватов и политику «открытых дверей». Свою особую позицию (демократическую) они противопоставили захватнической политике Англии, Франции, Японии и России. Это обеспечило им симпатии китайской буржуазии и демократической интеллигенции и открыло путь для торговли во всех «сферах влияния». Однако на этих позициях США долго не удержались. Сложная сеть интриг и противоречий требовала от быстрорастущей экономики США сильного флота на Тихом океане, военно-морских баз. А это, в свою очередь, углубляло противоречия между соперничавшими государствами — Японией, Англией и США, — претендовавшими на господство в Тихом океане.

Развитие экономического пространства на плоскости лучше всего проследить на примере Англии. Как только начинается структуризация экономического пространства, движение по ступеням торгового обмена, сразу обнаруживается превосходство более высокого уровня

экономического пространства. Английские историки отмечают, что начиная с XV в. наряду с общественным рынком (public market) возникает и приобретает все большее значение другой рынок, который они называли частным рынком (private market). Частный рынок делает отчаянные попытки избавиться от правил традиционного рынка, сковывающих его развитие.

Чем длиннее становятся торговые цепочки между производством и потреблением, тем меньше они поддаются обычным формам контроля, тем больше прибыли получают торговцы. Линейная форма организации экономического пространства, связанная с открытием великих торговых путей, приводит к развитию торговли на дальние расстояния. Такая торговля дает торговцу неоспоримые преимущества для совершения свободного маневра с получением и использованием прибыли. Торговец имеет свободу выбора, доводя до возможного максимума свою прибыль. Например, если вдруг размер прибыли от торговли в западном направлении уменьшается до самых низких пределов, в тот же момент торговля в восточном направлении приносит сверхприбыли.

Эти огромные прибыли приводят к значительному накоплению капиталов в узком кругу участников-партнеров, в число которых попасть очень трудно. Напротив, местная торговля, массовая по своему объему, расплывлена между множеством участников, представляет собой точечную организацию экономического пространства, зачастую ориентированную на натуральный обмен и поэтому не приносящую значительных прибылей. Осуществление торговли на дальние расстояния происходит в русле монетаристской экономики, которой занимаются крупные купцы-путешественники, сосредоточивая в своих руках невиданный до сего времени капитал.

У купцов была масса способов обогатиться — это и манипуляции с кредитами, и ставка на «хорошую монету» и др. Основными их преимуществами перед другими людьми были ум, культура и информация. Благодаря весу своих капиталов буржуазии удастся на долгое время сохранять свои привилегии, держать в своих руках крупные международные дела. Это происходило из-за малой скорости транспортных средств того времени, которые не позволяли крупной торговле быстро оборачивать свой капитал: необходимы были годы, прежде чем вложенные суммы вернутся с соответствующей прибылью, а также использовался крупный заемный капитал (кредиты). Наконец, в это время происходит перемещение капиталов, осуществляется движение векселей между городами различных государств.

Капитализм оказывается организованным в виде жесткой иерархической системы, выстраивающей в соответствующем порядке всех

се участников. В плоскостном развитии капиталистической экономики уже просматриваются зачатки формирования объема экономического пространства.

Если Амстердам был последним в истории городом-государством, то к середине XVIII в. появляется новый экономический центр — Лондон. Это уже не город-государство, а столица Британских островов и экономический центр великой морской державы. Англия впервые в Европе, потеснив другие страны, стала претендовать на доминирующую роль в мировой экономике, провела массированное освоение поверхности экономического пространства. В Англии был создан национальный рынок, дающий ей непреодолимую силу в конкурентной борьбе. Благодаря промышленной революции и открытию новых рынков Англия сделалась безраздельной хозяйкой мировых просторов. Впервые внутренние и внешние факторы экономического развития соединились таким образом, что привели к созданию могущества, с помощью которого можно было эксплуатировать весь мир.

Современный капитализм не занимается поиском новых торговых путей и территорий, а посредством владения объемом экономического пространства беспрепятственно выходит на существующие рынки, в каком бы конце мира они ни находились, развивает их изнутри, расширяя емкость. Сделаем пояснения. Например, конус выражает собой объем экономического пространства, иерархически структурированного (международные рынки, современная мировая экономика). Здесь при помощи тангенциальных усилий формируется современный валютный рынок. Таким образом, через любую точку, находящуюся выше основания конуса, можно путем простейших итераций попасть на поверхность основания конуса. Более упрощенно это можно выразить следующим образом: «Тот, кто владеет объемом экономического пространства, владеет современным миром».

Рассмотрение мировой экономики с позиций пространственного позиционирования показывает ее развитие иначе, чем традиционно представленная последовательность смены общественных формаций. Это выдвигает во главу угла пространственную сопряженность и непрерывно увеличивающуюся плотность потока ресурсов на единицу исследуемого пространства. Совершенно очевидно, что различия в точках зрения на мировую экономику связаны или с отсутствием полноты и достоверности информации, или со стремлением выработки преждевременных умозаключений, чтобы представить законченную систему. Скорее всего, следует исходить из того положения, что оба подхода (общественные формации и пространственное позиционирование) накладываются друг на друга.

Главными агентами в становлении современного объема экономического пространства были государства «большой семерки» во главе с США и контролируемые ими международные институты — МВФ, ВБ и ГАТТ — ВТО. В это же самое время Советский Союз был устремлен на Запад и строил свою политику исключительно на основе понятий традиционно «плоскостного мышления».

Процессы глобализации финансовой сферы привели не только к свободному, неконтролируемому перемещению огромных денежных средств через национальные границы и формированию глобального финансового рынка, но и к изменению функции денег в мировой экономике. Финансовый рынок в большей степени стал играть независимую от рынков товаров и услуг роль, а деньги превратились в самый выгодный товар.

Не случайно, что именно в финансовой сфере процессы глобализации получили наибольшее развитие. Компьютеризация, система электронных счетов и кредитных карт, спутниковая и оптоволоконная связь позволяют практически мгновенно перемещать финансовую информацию, заключать сделки, переводить денежные средства с одних счетов на другие независимо от расстояния и государственных границ.

По мнению некоторых ученых, «процесс финансовой глобализации сопровождается международной денежной и финансовой нестабильностью, что представляется главной характерной чертой финансовой глобализации»<sup>1</sup>.

Масштаб и пропорции современной мировой экономики коренным образом изменились по сравнению даже с индустриальной (плоскостной) фазой ее развития. Объем экономического пространства основывается на использовании международных ресурсов и возможностей, без которых он уже не может существовать. Он стремится заполнить весь мир, и главная забота стран, обладающих объемом экономического пространства, на современном этапе развития мировой экономики — постоянное восстановление гегемонии во всех сферах деятельности.

Деление экономического пространства на точечное, линейное, плоскостное и объемное позволяет в полной мере исследовать любую экономику и обладает удивительной разрешающей способностью и проникающей силой. Чтобы в этом убедиться, достаточно взглянуть изнутри на некоторые характерные виды деятельности, существующие в настоящее время на экономическом пространстве. В современном объеме экономического пространства представлены все нижестоящие его виды, так как каждый последующий вид экономического пространства не может существовать без предыдущего. Поэтому объ-

<sup>1</sup> Хасбулатов Р.И. Мировая экономика: В 2 т. М., 2001. Т. 1. С. 111.

см экономического пространства не только опирается на плоскость, но и состоит из нее.

Если сейчас достаточно легко получить и просто работать с информацией о промышленном производстве по количественным, качественным и временным характеристикам, что позволяет нейтрализовать кризисы товарного перепроизводства, характерные для XIX и XX вв., то современные финансовые кризисы, при имеющейся оценочной базе, в своей сущности непредсказуемы. Это свидетельство ограниченности подхода к анализу процессов в системе мировой экономики, необходимости разработки новых синтетических показателей, адекватных объекту исследования и прогнозирования, т.е. необходимости учета объемного пространства (в дополнение к линейному и плоскостному пространствам).

### Контрольные вопросы

1. На каком уровне развития по классификации экономического пространства находятся США?
2. Какое влияние оказывает НТП на развитие экономического пространства?
3. Что представляет собой линейная организация экономического пространства?
4. Какое участие в создании и освоении великих торговых путей принимали западные и восточные государства?
5. С чем связаны коренные изменения в эксплуатации торговых путей?
6. От каких факторов зависит развитие экономического пространства?
7. Какое влияние оказывает пространственное моделирование на мировую экономику?
8. Какие группы стран испытывают наибольшую напряженность от недостаточного развития экономического пространства?
9. Как функционирует мировая валютно-финансовая и кредитная система: а) в интересах роста промышленного производства; б) развития национальных экономик; в) повышения уровня жизни людей; г) «либерального истеблишмента»?
10. Будет ли разрыв в уровнях развития экономического пространства по отдельным группам стран в XXI в. сохраняться, сокращаться или останется без изменений?

### Темы рефератов

1. Сущность и понятие пространственного моделирования мировой экономики.



2. Исторический аспект в пространственном моделировании мировой экономики.

4. Переход от плоскостной ориентации к пространственной как важнейший этап в развитии мировой цивилизации.

### Литература к разделу I

*Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. М., 1995.

*Бартенев С.А.* Экономические теории и школы: Курс лекций. М., 1996.

*Веблен Т.* Теория праздного класса. М., 1984.

*Ван дер Вее Г.* История мировой экономики. М., 1990.

Глобалистика. Энциклопедия / Гл. ред. И.И. Мазур, А.Н. Чумаков. М., 2003.

Доклад о мировом развитии. 2003, 2004, 2005. Изд-во Всемирного банка.

М., 2003, 2004, 2005.

История мировой экономики / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. М., 2004.

*Колесов В.П., Кулаков М.В.* Международная экономика: Учебник. М., 2004.

Международные экономические отношения: В 2 т. / Под ред. проф.

Р.И. Хасбулатова. М., 1991.

*Мизес Л. фон.* Индивид, рынок и правовое государство. СПб., 1999.

Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. Н.С. Королева. М., 2003.

Мировая экономическая мысль: В 5 т. / Руководитель научного проекта Г.Г. Фетисов. М., 2004.

Обзор мирового экономического и социального развития. Экономический и Социальный Совет ООН. Женева. 2000—2005.

*Петти В.* Трактат о налогах и сборах. М., 1997.

*Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга первая. М., 1977.

*Смитиенко Б.М.* Международные экономические отношения: Учебник. М., 2004.

*Хайек Ф. фон.* Познание, конкуренция и свобода. М., 1999.

*Харрод Р, Хансен Э.* Классики кейнсианства: В 2 т. М., 1997.

*Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика: В 2 т. М., 2001.

*Циганков П.А.* Теория международных отношений: Учебник. М., 2005.

Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. проф. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб., 1999.

Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. Г.П. Журавлевой, В.М. Юрьева. М., 2001.

Энциклопедия стран мира. Отд-ние обществ, наук РАН / Гл. ред. акад. РАН Н.А. Симония. М., 2004.

## РАЗДЕЛ II

### Мировое экономическое развитие в новом тысячелетии. Центры и периферии

---

#### Глава 5

*Экономика «триады»: США -Европейский союз -Япония*

#### Глава 6

*Экономика развивающихся стран*

#### Глава 7

*Экономика стран—участниц Содружества Независимых Гэсударств ( СНГ)*

#### Глава 8

*Население и труд в мировом экономическом развитии*

#### Глава 9

*Международные трудовые миграции*

#### Глава 10

*Международное движение капитала — прямые иностранные инвестиции (ПИИ)*

## ГЛАВА 5

### Экономика «триады»: США - Европейский союз - Япония

#### 5.1. Общая характеристика мировой экономической ситуации (2001-2005)

*Теория вопроса.* Напомним, что неравномерность развития отдельных стран и континентальных регионов (групп стран) — одно из главных свойств мировой экономики со времени ее возникновения. Периоды непрерывного динамичного роста неизбежно уступают место спадам, кризисам и депрессиям. В экономической науке понимание неравномерности развития пришло после почти вековых эмпирических исследований, когда была вскрыта *циклическость движения экономики*. Вопрос во все последующие времена заключался не в том, будет ли спад или подъем, — это, повторим, стало очевидным; вопрос заключался в *выявлении продолжительности подъема или спада экономики*. На этот вопрос экономическая наука ответа не нашла. Но найдены достаточно эффективные способы (методы) воздействия на цикл как на фазе подъема, так и в периоды начинающегося спада или низшей точки кризиса. Разные экономические школы содержат различные инструментариумы воздействия на цикл, о чем речь шла в гл. 3. Почти все эти и множество новых подходов были применены в развитых странах, когда с конца 2000 г. основные развитые страны оказались охваченными сильнейшей депрессией.

В предшествующее десятилетие циклическое развитие любой национальной и мировой экономики в целом органическое их свойство. Преодолевая в период спада и кризиса накопившиеся ранее, на стадии экономического подъема, противоречия через эффективную правительственную политику, государства тем самым обеспечивают новый рост и новый подъем экономики. Поэтому очень важно знать, что любое позитивное развитие имеет свою собственную логику — ста-

дию подъема, развития (движения по горизонтали на верхнем уровне подъема, скольжение вниз, по наклонной, и, наконец, спад). Эффективность административной и экономической политики проверяется прежде всего экспериментально в периоды трудностей, спадов, кризисов (в точке спада, который может оказаться длительным, если внешнее воздействие (правительственная политика) будет неадекватным, иррациональным).

Вот что писал в 1999 г., вспоминая «эпоху Рейгана», соратник бывшего президента Д. Уилер: «...к 1980 году Америка была в стагнации после Вьетнама, Уотергейта и Джимми Картера. Мы проигрывали холодную войну. Советы за предыдущее десятилетие добавили еще 14 стран к своей империи и уже замахивались на Мексику через Кастро и сандинистов (советское посольство в Мехико было самым большим в мире), а мы не могли ничем помочь нашим заложникам в Иране. В умонастроении американцев господствовали пессимизм и упадок. Стагфляция, закрытие заводов на индустриальном Севере США, учетные ставки в 21%, безработица в 11%. Картер, предшественник Рейгана на посту президента США, жаловался на «недомогание» Америки, не понимая, что подавленные и отчаявшиеся американцы избрали такую бесцветную личность, как он сам, именно вследствие этого недомогания, вследствие краха своих представлений о самих себе. Рональд Рейган изменил все это. Он вернул американцам их гордость и уверенность в своей стране. Он сократил инфляцию при помощи *кейнсианской экономической теории* (выделено мною. — *RX.*) и дал начало самому длительному экономическому росту в истории США. Начавшийся в 1982 году «бум Рейгана» продолжается уже 17 лет с единственным восьмимесячным перерывом, вызванным взлетом цен на нефть после вторжения Ирака в Кувейт в августе 1990 года»<sup>1</sup>.

Это мнение одного из наиболее близких советников президента Рейгана представляется весьма важным в связи с тем, что со времени пребывания Рейгана у власти и до сегодняшнего дня по поводу экономической политики, проводимой этим президентом, существуют явные искажения — и сознательные, и в силу очевидных заблуждений. В частности, советская экономическая мысль того периода делала упор на понятие «рейганомика» (как и на термине «тэтчеризм»), не особенно утруждая себя анализом концептуальных положений политики. В свою очередь, американская теоретическая мысль всемерно пыталась обосновать идею о либерально-монетарной природе рейгановской политики, отвергая его кейнсианскую сущность. На эту оши-

<sup>1</sup> См.: Коммерсант. 8 июня 2004 г.

оочность суждений обеих сторон и указал спустя 17 лет Уилер, прямо назвав экономическую политику Рейгана *кейнсианской политикой*.

В действительности же при Рейгане в США был осуществлен *синтез кейнсианства с либерально-монетарными идеями* — ни о каком «чистом монетаризме» в ту пору речь вообще не могла идти, поскольку явно преобладали кейнсианские методы регулирования.

Аналитики, изучая теоретические подходы, использованные Рейганом и его правительством для преодоления глубокого кризиса американской экономики, избрали путь облегченного анализа, в частности полностью сосредоточились на термине «рейганомика», сравнивая его с «тэтчеризмом», что было глубоко ошибочным подходом. Это отступление вводится нами специально с целью показать, что утверждения относительно «универсального значения либеральных идей» отчасти годятся лишь в условиях динамичного роста экономики. Но как только наступает кризис в капиталистической экономике развитых стран, немедленно пускается в ход весь арсенал кейнсианской и посткейнсианской экономической политики и ее обширный регулирующий арсенал методов и средств (т.е. усиливается прямое и косвенное государственное регулирующее воздействие (на макро- и микроуровнях) в целях оживления экономической динамики).

Начало 1990-х гг. для ведущих капиталистических стран было неблагоприятным: после многих лет стабильного роста в последние годы 1980-х они снова оказались у кризисной черты. Резкий спад производства произошел в США, большинстве стран ЕС, за исключением Франции. Депрессия продолжалась весь 1991 год и первую половину 1992 г. Но и во второй половине 1992 г., и в первые месяцы 1993 г. неустойчивый рост прерывался новыми падениями в ряде стран; нестабильной была финансовая система, в том числе в западноевропейских странах, несмотря на позитивные процессы, связанные с форсированным созданием Европейской валютной системы (ЕВС) в соответствии с решениями Маастрихтской сессии ЕС (см. гл. 20).

Окончательное преодоление кризисных процессов в мировой капиталистической экономике можно отнести к 1992—1993 гг. В последующие годы все развитые капиталистические страны, кроме Японии, характеризовались динамичным ростом, хотя и в неодинаковой степени. Так, в Западной Европе ни одна из стран не показала такого ровного, стабильного экономического роста, который был характерен для США (можно сказать, беспрецедентного по длительной и устойчивой динамике).

По-видимому, когда анализируются причины длительного периода подъема мировой экономики, последовавшего за кризисом 1990—

1992 гг., недостаточно внимания уделяется тем фундаментальным сдвигам, которые произошли не только в структуре (базисе), но и в самих подходах к проблемам экономического роста. Агрессивная пропаганда «исчерпанности» ресурса государства как главного регулятора экономических процессов под давлением идеологов монетарных концепций нанесла, вне всякого сомнения, удар по государству. Но, как отмечалось, идейное наступление на государство происходило обычно в периоды динамичного роста экономики. Как только экономика оказывалась в кризисе, возобновлялись кейнсианские методы ее лечения, т.е. обосновывалась необходимость усиления рычагов государственного вмешательства. Эти два стратегических направления экономической мысли играют в экономической политике США и других крупных западных государств такую же роль, которую выполняют две партии в политической жизни Америки — республиканская и демократическая, попеременно руководя этой самой мощной державой мира. Правительство Рейгана, получив труднейшее экономическое наследство после правления Дж. Картера и недавней вьетнамской войны, решительно встало на путь использования этих проверенных временем средств. Вслед за США и другие страны шаг за шагом возвращались к усилению мер государственного воздействия, сочетающих большую свободу для частного предпринимательства с государственным регулированием, в особенности через усиление *косвенных мер* воздействия, через финансово-бюджетные инструменты. Подходы в рамках «тэтчеризма», суть которого сводится к «простой чистке» экономики от «отяжелевшего» забюрократизированного государственного сектора экономики, имели локальное (и ограниченное по времени) значение; они исчерпали себя, как и сама концепция «новой консервативной волны», и не оказывали никакого воздействия на США в их экономической политике.

При Рейгане в США произошло новое, *неомонетарное развитие кейнсианства, т.е. усиление государственного вмешательства в экономику через диверсификацию традиционных кейнсианских и неолиберальных инструментариев воздействия на спрос и предложение. С того времени уже четверть века происходит формирование своего рода доктрины кейнсианско-монетарного синтеза как широкого направления в экономической политике развитых стран; эта синтетическая доктрина предстает стержневым элементом проводимой политики.*

В XXI столетие мировая экономика вступила в сложной, противоречивой обстановке, в условиях неопределенной геополитической обстановки, оказывающей сильнейшее воздействие на страновой, региональный и мировой экономический процесс. Глобальная депрессия, охватившая в 2001 г. все развитые и большинство развивающихся стран,

началась со снижения экономической активности в развитых странах, в частности в США (с конца 2000 г.). Впоследствии процесс снижения темпов роста усилился, охватив почти все развитые страны. Спад в мировой экономике оказал серьезное воздействие на краткосрочный рост и долгосрочное развитие развивающихся стран.

Подготовленные ранее прогнозы Экономического и Социального Совета ООН указывали на замедление общемирового экономического роста во второй половине 2000 г., однако темпов, масштабов и глубины спада, который произошел в 2001—2002 гг., не предугадала, как указывалось ранее, ни одна международная организация, включая Всемирный банк и МВФ. Прогнозы ученых—исследователей мировой экономики и международных экономических отношений также не подтвердились. В основном точки зрения разных аналитиков сходились в том, что темпы роста валового мирового продукта (ВМП) снизятся с 4% в 2000 г. до примерно 2,5% в 2001 г. Отметим, что в подготовленном ранее докладе ООН по оценке экономического положения в мире рост ВМП в 2001 г. предусматривался в размере 3,5%.

До спада в мировой экономике в 2001 г. повсюду был широко распространен неуместный оптимизм по поводу характера длительного подъема в США в качестве самой важной движущей силы глобального роста. Это обстоятельство отмечено в докладе ЮНКТАД за 2003 г. В тот период, когда мировая экономика по инерции развивалась на полных оборотах, многие аналитики полагали, что экономика США избежала неумолимого перелома в деловом цикле. Так, в упомянутом докладе подчеркивалось следующее: «Большинство прогнозов продолжения глобального роста имеют в своей основе сказочно идеальный сценарий, в котором экономика Соединенных Штатов будет не слишком «горячей» и не слишком «холодной», обеспечивая возможности для экономического роста в Европе и Японии и поддержку устойчивого подъема в Латинской Америке и Азии. Однако, анализируя такие прогнозы ускорения глобального роста, не следует забывать, что подобные идеальные ситуации встречаются лишь в сказках»<sup>1</sup>. Это было, однако, всего лишь осторожное предупреждение о том, что все имеет свое начало и свой конец, а длительный этап восходящего развития неумолимо должен завершаться спадом или стагнацией. Более ничего существенного по этому вопросу доклад ЮНКТАД-2003 не содержал.

И действительно, те факторы, которые помогли экономике США вырваться вперед, одновременно с этим усилили хрупкость финансо-

<sup>1</sup> См.: UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. N.Y., Geneva, Washington. P. I.

вой системы и глобальные перекосы. В этой связи сохранить наследие 1990-х гг., т.е. устойчивый рост и развитие, оказывалось намного труднее, чем многие ожидали. Однако в 2001—2002 гг. в экономических и политических кругах доминировали иные настроения: «По-прежнему весьма велики надежды на то, что короткий кейнсианский спад в Соединенных Штатах удастся преодолеть с помощью соответствующих кредитно-денежных и финансово-бюджетных мер... Но даже если проводившийся в последние годы последовательный курс в политике сохранится, есть сомнения в том, что традиционная макроэкономическая политика приведет к успеху, если учесть высокий уровень задолженности в частном секторе, переизбыток инвестиций в период технологического бума и неопределенность в отношении курса доллара... Рекордный по продолжительности за последнее время период подъема вынуждает с осторожностью подходить к оценке происходящего ныне замедления темпов роста. Однако в целом множество разнонаправленных факторов указывают на неопределенное будущее»<sup>1</sup>.

Эта неопределенность не была преодолена в анализе перспектив дальнейшего развития американской экономики. Несмотря на решительные шаги Федеральной резервной системы (ФРС) по повышению процентных ставок, активность в инвестиционной сфере оставалась вплоть до конца 2003 г. слабой, а показатели загрузки производственных мощностей не превышали «средний» уровень, невзирая на снятие с эксплуатации избыточного оборудования. Экономике удавалось избежать более продолжительного периода рецессии благодаря продолжавшемуся росту потребительских расходов, который в 2005 г. замедлился.

На протяжении последних нескольких десятилетий спадам в США неизменно предшествовали всплески *инфляции*, так как накопившиеся в периоды подъема диспропорции оказывали давление на уровень цен. Однако крупному спаду в США в 2000—2001 гг. не предшествовало существенное повышение цен, этому способствовали следующие факторы: инфляция сдерживалась ростом производительности труда, общим понижением цен на большинство видов сырья (кроме нефти), повышением курса доллара и ростом дефицита торгового баланса.

В то же время некоторые аналитики в первые годы XXI в. считали, что формирование «новой экономики» ослабляет связи между ростом, инфляцией и ответными мерами в области политики, характерные для прежних циклов деловой активности. Это объяснялось во многом тем, что формированию «новой экономики» способствуют

<sup>1</sup> См.: UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. R III.



динамика корпоративной прибыли, доступ к кредитам и инвестиционные расходы, и именно эти факторы становятся ключевыми, определяющими элементами нового цикла деловой активности. В период подъема, продолжавшегося до первой половины 2000 г., среднегодовые темпы увеличения прибыли корпораций в США выражались двукратной величиной, финансовые ресурсы на цели инвестирования предлагались на выгодных условиях, а доверие деловых кругов было высоким. После нескольких лет активного роста в секторах новых технологий сложилось убеждение, что эта тенденция может продолжаться: число инвесторов и объемы инвестиций в этих секторах начали очень быстро расти.

Соответственно, в основе замедления лежали взаимосвязанные факторы уменьшения прибылей корпораций, ужесточения условий кредитования и сокращения инвестиционных расходов. В результате чрезмерного, или несбалансированного, инвестирования в ведущие секторы добиться ожидаемых прибылей не удалось. Ужесточение кредитно-денежной политики (в результате опасений «перегрева» экономики и предпринимавшихся попыток ограничить рост цен на активы) и резкое падение цен на акции привели к ухудшению условий кредитования. Именно сочетание этих факторов, а не увеличение базовой инфляции привело к подрыву доверия деловых кругов и стало причиной прекращения инвестиционной активности в конце 2000 — начале 2001 г. Экономика США постепенно погружалась в кризис, увлекая за собой большинство других стран.

При этом начальный период развертывания кризиса оказался достаточно сложным, и, очевидно, трудно винить экономистов в том, что они не предсказали этот кризис и не определили временные границы его протекания.

Во-первых, как показывает практика развертывания кризисов (спадов) за последние четверть века, каждый из них имеет свою специфику и иногда сопровождается формированием таких условий, которые даже профессиональный экономист может воспринять как признак оживления.

Во-вторых, американская экономика за длительный период быстрого развития в «эпоху Клинтона» набрала гигантскую мощь, казалось, конца не будет такому ее развитию. Материальное положение людей непрерывно улучшалось, безработица находилась на самом низком уровне за все послевоенные десятилетия (менее 5%) — все это психологически оказывало сильнейшее воздействие даже на скептиков, сковывало объективную экономическую аналитику, заставляя верить, что эра американского процветания будет длиться вечно.

В-третьих, высокая геополитическая нестабильность, связанная с противостоянием американского и иракского руководства, интенсивность палестинско-израильского конфликта на Ближнем Востоке также оказывали сильное воздействие на поведенческие мотивы агентов рынков (которые имеют решающее влияние на экономику в периоды колебательной конъюнктуры). Все это и обрушило американские и европейские рынки.

В-четвертых, затяжной характер выхода американской экономики из спада, вне сомнения, также связан с драматическими событиями 11 сентября 2001 г., долгими ожиданиями войны с Ираком (после 11 сентября усиливается значение психологического аспекта) — с их неопределенным воздействием на динамику депрессии.

Выходу из кризиса способствовали не только структурные изменения, которые привнес спад, создав внутренние источники для нового роста. Здесь также оказали свое влияние политические факторы, в частности успешное развитие военной стадии операции США в Ираке и начальный период военных действий 2003 г., когда международные прогнозы оказались далекими от реального развития сценария военных действий и общей ситуации в регионе.

Наивно-оптимистические ожидания того, что иракская нефть потечет широкой рекой в основные экономические центры мира и цены на нефть снизятся, способствовали началу нового (искусственного) подъема мировой экономики и в еще большей мере всевозможным прогнозам об уже *начавшемся росте в первом квартале 2002 г.* Однако надежды на то, что цены на нефть на мировом рынке снизятся, оказались иллюзорными (с периода, когда в Ираке развернулась партизанская война, май—июнь 2003 г.). Тем не менее в обстановке неопределенности ситуации в стратегически важном для мирового развития регионе Ближнего и Среднего Востока к этому времени в среднесрочном плане сложились *благоприятные внутренние условия для роста мировой экономики, и прежде всего в американском сегменте.*

Очевидно, что *преодоление последствий кризиса 2001—2002 гг. было связано не с войной в Ираке и взлетом и колебаниями цен на нефть, а, скорее всего, с фундаментальными сдвигами, происшедшими в структурах мировой экономики, мировых финансах и международной финансово-экономической политике, изменениями в международной торговле.* Накопившиеся проблемы в ходе спада мирового делового цикла в своей основе оказались решенными в главных центрах капитализма, произошли перегруппировка финансового капитала, оздоровление основных отраслей материального производства. Вторая половина 2003 г. внесла определенную стабильность в динамику нового цикла

мировой деловой активности; в 2004—2005 гг. мировая экономика развивалась достаточно стабильно.

*Некоторые особенности развития США.* Для США наиболее благоприятным был 2004 г., когда темпы роста ВВП превысили 4%, безработица сократилась с 6% в 2003 г. до 5,5%, а рост потребительских цен оставался на уровне 2,1 %. В 2005 г. рост ВВП снизился до 3,5% при сохранении прежнего уровня двух других макроэкономических показателей (рост цен и уровень безработицы). Американские аналитики объясняют это падение результатом действия урагана Катрина, который действительно нанес самый большой экономический ущерб из всех стихийных бедствий за последние годы. Серьезно пострадали город Нью-Орлеан и его пригороды. Учитывая важность региона (прибрежные воды Мексиканского залива) для производства углеводородной продукции (на остановленные предприятия приходится 13% всего потенциала страны), а также его значение как национального транспортного узла, следует отметить, что эта трагедия серьезно повлияла на снижение ВВП, имевшее место в 2005 г. Возможно, если эти последствия будут устранены достаточно энергично, темпы роста ВВП в 2006 г. дотянут до уровня 2005 г. Другой фактор, позитивно влияющий на динамику американской экономики, — это растущий спрос на жилье — квартиры и отдельные семейные дома. По оценкам специалистов, по крайней мере в 18 штатах, на которые приходится более 40% ВВП США, в настоящее время наблюдается жилищный бум<sup>1</sup>. Принимая во внимание рост цен на жилье и то обстоятельство, что уровень сбережений американского населения в настоящее время считается одним из самых низких в последние десятилетия, можно сказать, что этот жилищный бум сопряжен с рисками. Но пока что он способствует росту экономики.

Серьезной проблемой для США остается «двойной дефицит» — рост дефицита счета текущих операций (он превысил в 2005 г. 6% ВВП) и внешнеторговый дефицит, что в своей совокупности отражается на росте государственной задолженности и размерах консолидированного бюджетного дефицита. Одной из причин роста государственных расходов, несомненно, выступают военные расходы, запланированные на 2007 г. в размере более 600 млрд долл. (в 10 раз больше китайского военного бюджета и в 20 раз больше российского военного бюджета). Даже экономике США не по силам отвлекать безболезненно такие колоссальные средства, поэтому сокращаются прежде всего социальные расходы: на здравоохранение, образование, программы по-

<sup>1</sup> См.: Перспективы развития мировой экономики. МВФ. Вашингтон, 2005. С. 17.

мощи бедным и престарелым, оказание помощи отсталым странам и т.д. Это излюбленная сфера экспансии правительств в тех случаях, когда они терпят поражение в других областях национальной и международной политики, именно здесь они находят «резервы».

С учетом колоссальных размеров американской экономики проблема дефицита имеет глобальное значение, порождая неуверенность и стабильности американского доллара. Однако темпы роста ВВП США остаются самыми высокими в «группе семи» благодаря прежде всего устойчивому росту производительности труда на американских предприятиях.

*Экономит стран ЕС.* Страны Евросоюза в целом развивались средними темпами — 2,1% в период 2001—2005 гг., хотя дифференциация в росте отдельных стран была значительной. Более высокие темпы роста были свойственны Великобритании (2,8% за четыре года), средние — Франции и Испании (2,4%), низкие — Италии, Греции, странам Бенилюкса (2,2%), ФРГ (1,8%)<sup>1</sup>.

Таким образом, первые годы нового тысячелетия для развитых стран оказались достаточно сложными, если иметь в виду динамику экономического роста. Здесь возникали довольно серьезные проблемы. Самая мощная европейская экономика — экономика Германии — столкнулась с тем, что для успешного завершения коренных преобразований (политики трансформации), начатых ею в Восточной Германии после воссоединения страны, ей потребовались огромные финансовые и иные ресурсы. Этот факт доказывает, что глубокое реформирование, связанное с изменением политической системы, коренным образом отличается от обычных реформ, проводимых в рамках одной и той же политической системы. Для достижения поставленных задач с учетом кардинальной логики общественных отношений требуются огромные ресурсы, большое умение, много времени, общественное согласие на эти реформы.

Замедление экономического роста во многих странах было ослаблено принятием антициклической политики кейнсианского толка (встроенные стабилизаторы), приводимой в действие автоматически. Однако, во-первых, меры такой политики как бы накладывались на антагонистические им инструменты денежно-кредитного регулирования монетарного характера; во-вторых, не учитывалось то обстоятельство, что страны различаются по степени готовности принимать экспансионистские меры, особенно в условиях затянувшегося медленного роста. Сохраняющаяся вялость указывала на необходимость дополнительного

<sup>1</sup> См.: United Nations. Economic and Social Council. World Economic and Social Survey, 2003. Geneva, 30 June — 25 July 2003. Ch. 1; Global Economic Prospects. Washington, 2004.

стимулирования, однако это можно было осуществить только при широком (а не частичном) переходе к кейнсианскому регулированию, в то время как экономическая политика в большинстве государств, ориентированная на ортодоксальные либерально-монетарные инструментари, не была готова перейти к гибкому реагированию на ситуацию.

Непосредственной реакцией на экономический спад 2000—2001 гг. пало существенное сокращение основных процентных ставок в развитых странах. Несмотря на начавшееся в 2002 г. повышение цен на энергоресурсы, а в некоторых странах и на жилье, инфляция не считалась серьезной угрозой в большинстве развитых стран; на протяжении 2002—2005 гг. в них сохранялись низкие процентные ставки. Некоторые центральные банки, в том числе ФРС Соединенных Штатов, провели дальнейшее сокращение процентных ставок в этот период, доведя их до необычно низкого уровня — 1,5% (2003). И лишь с 2004 г. ФРС последовательно приступил к повышению процентной ставки (2,5% в конце 2005 г.). Правило ориентирования на темпы инфляции, соблюдавшееся Европейским центральным банком (ЕЦБ) до начала 2003 г., ограничивало его свободу действий и отсрочило сокращение банком основных процентных ставок до марта 2003 г. В то же время показатель предельных темпов инфляции в размере 2% был принят банком за ориентировочный показатель, что обеспечило ему большую гибкость в проведении своей кредитно-денежной политики. И лишь в конце 2005 г. ставка ЕЦБ была поднята до уровня 2,25%, что считается весьма умеренной ставкой в условиях медленного роста европейской экономики.

Другая ситуация наблюдалась в США, в которых увеличение расходов федерального правительства в сочетании с сокращением уровня налогообложения в 2002—2005 гг. стало мощным бюджетно-финансовым стимулом, но одновременно вызвало и рост бюджетного дефицита в 2002—2004 гг., он несколько сократился лишь в 2005 г. В Западной Европе бюджетно-финансовая политика в 2002—2005 гг. носила умеренный экспансионистский характер, однако Германия, Италия и Франция испытывали необходимость консолидации своих бюджетных позиций для соблюдения максимального показателя дефицита в размере 3%, закрепленного в *Пакте стабильности и роста ЕС*.

*Экономическое развитие Японии.* Экономика Японии в последние годы развивается достаточно динамично, если сравнить с ситуацией предшествовавшего десятилетнего развития в пределах 1% роста ВВП. Ее слабое звено — финансовый сектор.

Отметим, что страна в последнее десятилетие находилась в трудном финансовом положении. При этом любое дополнительное введение ощутимых мер бюджетно-финансового стимулирования повысило бы

риск дальнейшего понижения рейтинга задолженности международными учреждениями, что привело бы к подрыву доверия экономических кругов к политике правительства. Поэтому политика правительства была осторожной, и результаты 2004 и 2005 гг. свидетельствуют о новом этапе динамичного развития японской экономики в предстоящий период в среднесрочной перспективе (2007—2009).

*Интеграция в мировую экономику Китая и Индии.* Длительный период быстрого экономического роста в этих двух странах с наибольшей численностью населения меняет характер динамики мировой экономики в самых разных аспектах.

За последние десятилетия обе страны постепенно, но активно интегрировались в мировую экономику благодаря использованию продуманного сочетания государственного вмешательства и постепенного проведения рыночных реформ и множества других преобразований, но при этом их экономические структуры и выбранные ими пути достижения высоких темпов роста существенно различаются. В основе экономического роста Китая лежит быстрое развитие обрабатывающей промышленности, отличающейся высокой материалоемкостью, тогда как в Индии экономический рост проявляется главным образом в сфере услуг, особенно в областях, связанных с информационными технологиями и выполнением функций производственных подразделений для иностранных компаний. Китай стал одним из крупнейших импортеров сырья и нефти; в Индии спрос на нефть также растет, хотя и в меньших масштабах. Экспортируя свою продукцию на рынки третьих стран, Китай жестко конкурирует с другими развитыми и особенно развивающимися странами, тогда как успехи Индии в области информационных технологий и предоставления бизнес-услуг на условиях подряда приводят к тому, что специалисты этой страны все чаще вступают в конкуренцию с квалифицированными работниками в развитых странах. Экономические связи Китая с соседними странами носят более прочный характер и, соответственно, потенциально более выгодны для региона, чем связи Индии, основными торговыми партнерами которой являются развитые страны. Вместе с тем быстро растут возможности для усиления в будущем региональной экономической интеграции в Южной Азии и между Южной и Восточной Азией<sup>1</sup>. Китай и Индия ускоряют движение мировой экономики в направлении изменений традиционной схемы отношений «центры—периферии».

<sup>1</sup> См.: World Economic and Social Survey. December 2004. P. 14—15.

## 5.2. Динамика нового экономического цикла

Как отмечалось выше, 2000—2001 годы с точки зрения мирового экономического развития и его динамики ознаменовали конец длительного поступательного движения мировой экономики (предыдущего цикла), отсчет которому был дан в конце 1992—1993 гг. На протяжении последующего, достаточно долгого временного периода мировая экономика в целом показала высокую динамику роста, опрокинув почти все первоначальные прогнозы, предсказывавшие более скромные результаты роста в прошлое десятилетие. Среднегодовой рост валового мирового продукта (ВМП) превысил в 1990-е гг. 4%; а в течение двух лет депрессии, 2001—2002 гг., показатель среднегодового роста ВМП составил менее 2%. При этом спад в мировом промышленном производстве имел глобальный характер и был более резким (см. табл. 5.1).

Таблица 5. /

**Показатели экономического роста наиболее крупных стран и регионов (центров экономической силы), 1990—2005 гг.**  
(изменение по сравнению с предыдущим годом, %)

Регион, страна	1990—2000	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Рост во всем мире	2,7	3,4	2,2	2,9	3,9	1,2	1,9	2,9	3,7	3,2
Развитые страны	2,4	3,1	2,5	2,7	3,4	0,9	1,5	2,7	3,1	2,9
Из них:										
США	3,4	4,5	4,3	4,1	3,8	0,3	2,4	3,4	4,1	3,8
Япония	1,3	1,8	-1,1	0,1	2,8	0,4	1,7	1,9	2,0	2,0
Евросоюз	2,0	2,5	2,9	2,7	3,5	1,5	1,9	2,1	2,2	2,2
Еврозона	1,9	2,3	2,9	1,2	3,6	1,4	0,8	1,8	1,9	2,1
Германия	1,5	1,4	2,0	1,8	3,0	0,6	0,2	0,8	1,4	1,8
Франция	1,8	1,9		3,2	3,8	1,8	1,2	1,4	2,1	2,5
Италия	1,6	2,0	1,8	1,7	3,1	1,8	0,4	1,2	1,6	2,2
Англия	2,7	3,4	2,9	2,4	3,1	2,1	2,3	2,6	2,8	2,8
Развивающиеся страны (кроме Китая)	4,1	4,5	0,0	2,7	5,1	1,5	2,7	3,1	3,6	3,6
Китай	11,8	12,2	10,7	11,4	12,7	11,1	10,6	11,8	10,9	11,6
Страны с переходной экономикой*	-2,5	1,9	-0,7	3,6	6,4	4,6	4,0	3,6	4,7	4,7

\* Восточноевропейские страны и страны СНГ.

В разных группах стран глобальная депрессия проявлялась с разной силой и глубиной и с определенным временным разрывом (лагом). Первоначально она обрушилась на США, развернувшись во всю свою разрушительную мощь в 2001 г. (Иллюстрация: объем ПИИ и американскую экономику за три года сократился почти в 10 раз, с почти 320 млрд долл. в 2000 г. до 37 млрд долл. в 2003 г.) И лишь к середине 2001 г. депрессия перекинулась на страны Западной Европы — Германию, Францию, Италию и другие, в меньшей степени она затронула Великобританию и страны Скандинавии. Что касается Японии, она уже длительное время переживала серьезные трудности, показывая низкие темпы роста; в 1998—1999 гг. она имела отрицательные значения экономического роста. Но с конца 1999 г. наблюдались признаки оживления деловой конъюнктуры, и в 2000 г. рост экономики Японии составил 2,8%. Казалось, страна выходит из более чем десятилетнего застоя. Однако она была немедленно втянута в мировую депрессию, поскольку ее экономика сильнее всего зависит от общего состояния мирового рынка. Тем не менее общая тенденция роста экономики Японии проявлялась в последние годы достаточно устойчиво.

Показатели экономического роста в развитых странах вплотную приблизились к отрицательным значениям (2001—2002); в развивающихся странах аналогичные показатели хотя и сохранили положительную динамику, но они были более чем в два раза ниже по сравнению с предыдущим периодом. Ни один из развивающихся регионов не смог избежать последствий глобального спада экономической активности, и в показателях отдельных стран существуют значительные различия. Ситуация качественно изменилась в 2003—2005 гг., мировая экономическая динамика приобрела интенсивность, напоминая период быстрого развития 1990-х гг. Темпы роста мировой экономики в этот период превысили в среднем 3%. Представляется, что эти позитивные изменения связаны не только с успехами активной экономической политики, проводимой ведущими странами, но и особенностями современного мирового экономического цикла, протекание которого привело к кумулятивному эффекту. Во-первых, все три могущественных экономических центра «триады» (США — ЕС — Япония) показывают положительный рост; во-вторых, существенное значение имеет устойчивость сверхвысоких темпов развития Китая, которому требуется все больше энергоресурсов, сырья, материалов и т.п. из развивающихся регионов и который усиливает в них эффект роста; дополнительную стимулирующую роль играет Индия, а также Россия и ряд других, ранее не имевших значения для мировой экономики стран. Совпадение стадий



Таблица 5.2

**Рост мирового производства и торговли, 1995—2005 гг.**  
(% к предыдущему году)

Группы стран	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>1</sup>
<i>Мировое производство</i> <sup>^</sup>	2,8	4,0	3,7	2,4	3,2	4,0	1,3	1,8	12,7	3,75	3,5
И том числе: I											
Развитые страны	2,4	2,9	3,3	2,6	3,1	3,5	1,0	1,3	2,1	3,25	2,75
Северная Америка	2,5	3,6	4,5	4,2	4,6	3,8	0,6	2,3	3,0	4,5	3,5
Западная Европа	2,4	1,7	2,5	2,8	2,9	3,5	1,6	1,1	0,8	2,0	2,25
Азия и Океания <sup>^</sup>	2,1	3,4	2,1	-0,6	0,4	2,7	0,6	0,0	5,5	3,0	2,0
(Страны с переходной экономикой)	-0,2	0,2	2,5	-0,5	3,6	6,5	4,4	4,0	5,7	5,75	5,5
Страны Центральной и Восточной Европы	6,1	4,4	3,4	2,9	2,1	3,9	2,7	2,7	3,6	4,0	4,25
Балтийские государства	2,9	4,2	8,1	5,8	0,0	5,6	6,9	6,3	7,5	6,25	7,0
СНГ	1,2	-3,7	1,4	6,7	5,4	9,3	5,9	5,7	7,6	7,25	6,25
Развивающиеся страны	4,7	5,8	5,4	2,0	1,6	5,8	3,4	3,4	4,4	5,25	5,25
Африка	3,1	5,3	3,4	3,0	3,0	3,3	3,1	2,9	3,3	4,0	4,75
Восточная и Южная Азия	8,2	7,4	6,2	1,3	6,3	7,2	4,0	5,7	6,1	7,0	5,5
Западная Азия	4,1	4,9	3,9	2,6	-0,2	5,6	0,7	3,1	4,6	2,75	3,0
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	0,5	3,9	5,3	2,4	и	4,4	0,4	-0,3	1,5	3,75	4,25
<i>Мировая торговля</i>	8,6	5,5	9,2	3,3	5,2	11,5	-0,9	2,5	5,8	7,25	7,25
Для справки:											
Темпы роста мирового производства, рассчитанные с использованием весовых показателей, основанных на ППС <sup>^</sup>	3,5	4,0	4,2	2,6	3,6	4,7	2,3	2,9	3,7	4,25	4,25

<sup>1</sup> Частичная оценка.

<sup>2</sup> Расчеты и прогноз, частично основанный на данных проекта ЛИНК — международной объединенной исследовательской группы экономического моделирования, совместно координируемой Группой экономического мониторинга и оценки Секретариата ООН и Торонтским университетом.

<sup>3</sup> Рассчитывается как средневзвешенный показатель темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) отдельных стран, где весами являются показатели ВВП в пересчете по ценам и обменным курсам валют 2000 г.

<sup>4</sup> Австралия, Новая Зеландия и Япония.

<sup>5</sup> Рассчитываются с использованием альтернативной методологии взвешивания темпов роста ВВП отдельных стран путем пересчета показателей ВВП, выраженных в национальной валюте, в международные доллары.

Источник: Департамент по экономическим и социальным вопросам Секретариата ООН (ООН/ДЭСВ); Обзор экономического и социального положения. 2004. С. 5; 2005. С. 1.

роста всех этих региональных экономик создает для мировой экономики ту самую благоприятную ситуацию, продолжительность которой, однако, остается проблематичной, в том числе из-за новых политических угроз и общей политической нестабильности, которая сильнейшим образом влияет на глобальную экономику.

Многим странам *Восточной Азии* благодаря малой зависимости от притока капитала и быстро развивающейся внутрирегиональной торговле удалось удержать стабильные темпы роста в 2001—2005 гг. в пределах от 4 до 7%. Рост китайской экономики на протяжении почти двух десятилетий находится на уровне 10—11%, с небольшими отклонениями.

В *Латинской Америке* объем производства в начале XXI в. впервые сократился за весь период начиная с 1980-х гг. Основная причина заключалась в резком снижении показателей роста или полном экономическом спаде в большинстве стран Южного полушария в связи со спадом в США, а также в Западной Европе (в меньшей степени). В такой ситуации не могла быть эффективной даже внутрирегиональная торговля стран континента, поскольку ее рост в немалой мере обусловлен общим экономическим ростом, а последний теснейшим образом связан с циклическим (и кризисным) спадом и ростом экономики США.

Африканские страны отличались большими колебаниями динамики роста, обусловленными уровнем вовлеченности в систему мировой экономики, в основном в ЕС. Сильное воздействие оказала как низкая инвестиционная активность иностранных компаний, так и резкое сокращение официальной помощи в 2001—2002 гг.

В целом динамика мирового промышленного производства после сильнейшего спада в 2001 г., как показывают данные табл. 5.1 и 5.2, положительная; наблюдалось медленное движение к росту в 2002 г. и более ускоренный рост в 2003—2005 гг. с повышательной динамикой в последующие годы. При этом следует помнить, что приведенные данные — средние и они достаточно дифференцированы для отдельных стран.

Наиболее важным было то, что основные экономические державы продолжали проводить макроэкономическую политику. В целом они осуществляли адекватное манипулирование посредством финансово-кредитных инструментов (через центральные банки). Большинство развитых стран извлекают изрядную выгоду из проводимой финансовой политики, при этом в некоторых из них предполагается дальнейшее ее «ослабление». Вместе с ростом прибыли, связанным с мощным ростом цен на недвижимость, эти меры стимулирования способствовали увеличению потребительского спроса в 2003—2005 гг. Цикличе-

1\*кое пополнение заказов также оказывало заметное стимулирующее воздействие, возможно, более значительное, чем предполагалось первоначально, поскольку оно произошло с опозданием. Чрезмерная емкость в секторе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), которые ранее были одним из главных факторов, сдерживающих капиталовложения, с течением времени также сокращается, особенно при более высоких темпах морального износа, характерных для данного сектора в настоящее время. Эти важные циклические факторы, подкрепленные позитивными изменениями после окончания конфликта в Ираке, предвещали экономический подъем<sup>1</sup>.

В то же время оживлению мировой экономики в 2003 г. препятствовал ряд факторов. В частности, сохранение темпов роста ниже среднего уровня в течение продолжительного времени в *основной группе развитых стран* ухудшало состояние отмеченных ранее «узких мест». Например, дальнейшее увеличение безработицы в основных европейских странах сдерживало рост потребительского спроса, препятствуя формированию долгосрочных факторов роста. В этом же направлении действуют и такие политические факторы, как провал референдума в ряде этих стран по вопросу принятия Конституции Европы (2005), что свидетельствует о разочаровании граждан в политике правящих кругов. Это, несомненно, оказывает воздействие на динамику экономических процессов.

Как и прогнозировалось международными исследованиями, процесс оживления мировой экономики, начавшийся во второй половине 2003 г., усилился еще больше в 2004 г. и охватил значительное число стран и секторов<sup>2</sup>. Темпы роста валового мирового продукта (ВМП) в 2004 г. составили 3,7%, а в 2005 г. они несколько снизились, до 3,4% (см. табл. 5.2).

В большинстве стран процесс оживления начался под воздействием политики стимулирования и/или внешнего спроса, однако затем постепенно приобрел более широкий и устойчивый характер и начал определяться внутренним спросом. В предпринимательском секторе наблюдался активный рост прибылей и инвестиций, особенно в некоторых крупнейших развитых странах, а также в ряде развивающихся стран. Параллельно с этим во все большем числе стран отмечалось постепенное повышение уровня загрузки производственных мощностей.

---

<sup>1</sup> См.: UN. Economic and Social Council. World Economic and Social Survey. 2003. Ch. 1. Geneva, 30 June — 25 July. P. 9—10.

<sup>2</sup> См.: World Economic Situation and Prospects. 2004 (United Nations publications, Sales No. E.04.ILC.2).

Курсы акций на большинстве фондовых рынков заметно выросли, хотя и не достигли прежнего рекордного необоснованно завышенного уровня. В то же время восстановление уровня занятости во всем мире идет медленно<sup>1</sup>.

Международная экономическая обстановка также стала более благоприятной. Темпы роста мировой торговли в 2003 г. составили 6%, а в 2004 г. — более 7%, что вдвое превышает темпы роста в 2001–2002 гг.; цены на большинство сырьевых товаров также выросли, причем в ряде случаев значительно. В 2004 г. рост мировой торговли несколько снизился, но был на достаточно высоком уровне (4%), сохранив динамизм. Никаких новых серьезных торговых ограничений введено не было, однако на переговорах в рамках раунда в Дохе не удалось достичь сколько-нибудь значительного прогресса. Расходы на заимствование средств на международных рынках капитала сократились, а передача финансовых ресурсов развивающимся странам и странам с переходной экономикой увеличилась, в первую очередь благодаря возобновлению банковского кредитования (достигшего в 2004 г. наивысшего уровня со времени азиатского финансового кризиса в 1997 г.). Объем официальной помощи в целях развития (ОПР) вырос до рекордно высокого уровня, однако совокупная чистая передача официальных ресурсов уменьшилась, что объяснялось главным образом выплатами в счет погашения займов Международного валютного фонда (МВФ).

Данные предыдущих таблиц показывают динамику циклического движения мировой экономики в основных страновых группах — развитых, развивающихся и трансформирующихся государствах в период 1990—2005 гг. Рост мировой экономики в целом в 1990-е гг. был достаточно стабильным; при этом развивающиеся страны показали более высокий динамизм роста — свыше 4%, по сравнению с общим показателем в 2,7% и ростом развитых стран на уровне 2,4%; в странах с переходной экономикой наблюдалось абсолютное падение производства — в среднем на уровне 2,5% (по сравнению с предыдущим годом). Абсолютный спад производства в разных странах СНГ колебался от 25% в Белоруссии до 80% в Армении, Грузии и Таджикистане, 70% — в Киргизии, 60% — в Азербайджане и Молдавии, 50% — в России, 40% — в Украине, 30% — в Узбекистане.

Кризисный спад 2001—2002 гг. затронул, хотя и в разной степени, все страны мира, кроме Китая. Китайская экономика продолжала рост в пределах средних показателей предыдущего периода (более 15 лет) —

<sup>1</sup> Ibid. Ch. III.

г выше 10% роста среднегодового ВВП. В этот период Китай вышел на первое место как страна — катализатор прямых иностранных инвестиций (ПИИ), опередив США, он аккумулировал ППИ в объеме, превысившем 50 млрд долл, в среднем.

*Ослабление развитых стран: наследие 1990-х гг. XX в.* Экономика (ТТТ) в 90-е гг. развивалась ускоренными темпами, приблизившись во второй половине 90-х гг. к 4%; в то же время средние глобальные темпы роста не поднимались выше 3% в течение всего последнего десятилетия прошлого века. Значительно ухудшились показатели роста стран Евросоюза; некоторое оживление показала японская экономика. Одновременно быстро возрастает экономическая мощь Китая, динамично стала развиваться Индия.

Как было отмечено выше, длительный экономический подъем, который начался с преодоления предыдущего циклического спада в начале 90-х гг. XX в., завершился на фазе высшего подъема в конце 2000 г. вместе с окончанием этого цикла. Новый, 2001 год был годом существенного спада в экономиках почти всех стран мира. Таким образом, мировая экономика вступила в XXI в. в условиях глубокого экономического кризиса.

Отметим, что и в начале нового тысячелетия конфигурация основных экономических центров мира осталась в целом прежней, сформировавшейся еще в 1960-х гг. Напомним, что в результате быстрого преодоления последствий Второй мировой войны, причем опираясь на помощь США, страны Западной Европы и Япония восстановили свои экономические позиции. В 1970—1980-х гг. оба эти центра достигли такого могущества, что стали почти равными соперниками Америки, тесня порою США на многих мировых рынках, в том числе в области машиностроения, передовых технологий, в предложении различных услуг, в том числе финансовых, управленческих и т.д. По торговым позициям Евросоюз вышел на первое место в мире (см. табл. 5.3).

Данные показывают, что по всем основным макроэкономическим показателям США продолжают лидировать, несмотря на тяжелые удары спада 2001—2002 гг. и с учетом того, что некоторые позиции 2000 г. (пик подъема в рамках прошлого цикла) не восстановлены даже в 2005 г., например по объему капиталовложений и притоку ПИИ. В 2003—2005 гг. экономика США развивалась более ускоренно, по сравнению с двумя другими мировыми центрами — странами Евросоюза и Японией. В США более интенсивно возрастало количество рабочих мест, происходили внутренние сдвиги под воздействием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), осуществлялась перегруппировка корпоративных структур, повышалась производительность труда.

Таблица 5J

**Динамика основных макроэкономических показателей в развитых странах  
в 2001—2004 гг. (темпы прироста в процентах к предыдущему году, %)**

Основные показатели	США				Япония				Еврозона			
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
ВВП	0,3	2,4	2,5	4,1	0,4	1,3	1,0	1,8	1,5	0,9	1,2	2,5
Валовые капиталовложения в основной капитал	2,6	-1,8	1,4	1,8	-1,2	-4,0	-1,3	2,1	-0,2	-2,3	0,2	1,2
Экспорт товаров и услуг	-5,4	-1,6	4,0	5,5	-6,1	8,1	7,7	8,1	2,9	1,1	3,0	3,5
Импорт товаров и услуг	-2,9	3,7	6,4	6,8	0,1	2,0	3,6	7,6	1,6	-0,3	3,3	3,6
Инфляция <sup>1</sup>	2,4	1,1	1,6	1,8	-1,6	-1,7	-2,2	-2,5	2,4	2,4	1,9	2,1
Уровень безработицы <sup>2</sup>	4,8	5,8	6,0	5,7	5,0	5,4	5,7	5,3	8,0	8,2	3,3	7,8
Платежный баланс по текущим операциям <sup>3</sup>	-3,9	-4,8	-5,4	-5,3	2,1	2,8	3,1	3,2	0,2	1,1	1,1	1,3
Дефицит государственного бюджета <sup>4</sup>	-0,5	-3,4	-4,6	-4,3	-6,1	-7,1	-7,7	-6,8	-1,6	-2,3	-2,5	-2,4
Ставка процента по краткосрочным кредитам <sup>4</sup>	3,7	1,8	1,4	1,8	0,1	0,1	0,0	0,1	4,2	3,3	2,3	2,4

<sup>1</sup> Дефлятор ВВП.

<sup>2</sup> Доля в % к числу трудоспособных.

<sup>3</sup> В % к ВВП.

<sup>4</sup> Ставка процента по трехмесячным кредитам в среднем за период.

*Источники:* OECD Economic Outlook. June 2004; International Financial Statistics. June 2004; ООН. Экономический и Социальный Совет. Обзор мирового экономического и социального положения. 2004. Нью-Йорк. 28 июня — 23 июля 2004 г. Женева. С. 25.

В период спада индекс потребительского доверия непрерывно снижался три года подряд — с 12% до нулевого уровня в 2002 г. и до 9% на 2003 г., положительное значение он вернул только к середине 2004 г., когда, как представлялось, основные противоречия депрессии и ее остаточных явлений оказались решенными. Очевидно, в этом также одна из причин более ровного и динамичного развития американской экономики в последующий период — в 2005 г. и первой половине 2006 г.

Более сложным оказалась экономическая ситуация в странах Евросоюза. В Германии, стране с традиционно высокими показателями роста, в 2001—2002 гг. снизились все показатели роста, в 2003—2004 гг. ситуация несколько не улучшилась (рост — менее 0,5%), в 2005 г. рост составил 1,2%. Во Франции в 2001—2003 гг. рост сильно замедлился, составив в среднегодовом значении несколько более 1%; однако п 2004—2005 гг. он возрос почти до 2%. Аналогичная ситуация наблюдалась в Италии (рост составил 1,8% в 2003—2005 гг.). Спады и депрессии были характерны и для большинства других стран, в том числе Бенилюкса, Швейцарии, Испании и Португалии, а также С кандинавии (кроме Ирландии, которая имела стабильный рост и а эти годы). В то же время в Великобритании наблюдалась относительно устойчивая деловая конъюнктура с ростом более 2,5% в среднем в 2001—2003 гг. и 2,3% в 2004—2005 гг.

Основные причины стагнации в Евросоюзе следующие: перенакопление основного капитала, высокий уровень корпоративного бума в предыдущие годы, вступление в ЕС экономически отсталых стран Восточной Европы, медленный рост производительности труда. По данным ЕЦБ, валовые капиталовложения в странах еврозоны и 2001 г. снизились на 0,6%, в 2002 г. — на 2,6%, в 2003 г. — на 2,2%, и 2004—2005 гг. — на 1,4%. Коэффициент использования производственных мощностей уменьшился с 84,4% в 2000 г. до 80,8% в середине 2003 г. и 78,8% в 2005 г.

Экономические трудности в странах еврозоны также усугублялись повышением курса евро относительно доллара США, которое подрывало конкурентоспособность европейских товаров и, соответственно, уменьшало прибыль европейских компаний, лишало их стимулов и возможности наращивать инвестиции в производство. С мая 2002 г. по май 2005 г. курс евро к американскому доллару вырос на 32%. В апреле 2005 г. обменный курс в среднем составлял 1,4 долл. за 1 евро. Высокий курс евро негативно влиял на экспорт из стран еврозоны, достигнув соотношения: 1,3 долл. за 1,0 евро. Снижение соотношения наблюдалось с начала июня 2005 г. по ноябрь 2005 г.; в декабре 2005 г. зафиксировано новое повышение курса евро по отношению к доллару.

Повышение курса евро способствовало снижению цен на импортные товары, ослабляло рост инфляции и поднимало платежеспособный спрос населения. В 2003—2004 гг. темп роста потребительских цен в еврозоне в годовом исчислении составил всего 1,8% против 2,3% в 2001—2002 гг., что позволило ЕЦБ, не нарушая установленный им 2%-ный потолок роста цен, пойти навстречу настойчивым требованиям деловых кругов и смягчить параметры кредитно-денежного

регулирования в целях стимулирования экономического роста. В начале июня 2003 г. ЕЦБ снизил ставку рефинансирования с 2,5 до 2%. При этом ЕЦБ рассчитывало удержать темпы роста потребительских цен в 2003 г. в пределах 1,8—2,2% в год, а в 2004 г. снизить этот показатель до 0,7—1,9% (см. табл. 5.4).

Таблица 5.4

**США и другие развитые страны: динамика ВВП, безработица,  
2003—2004 гг., изменения, %**

Страна	Рост ВВП		Промышленное производство	Объем продаж	Уровень безработицы	
	2003	2004			2003	2004
США	+3,1	+4,5	+ 1,6	+8,3	5,7	6,0
Еврозона	+0,5	+ 1,9	+0,9	-	8,8	8,5
• Австралия	+2,8	+3,6	+ 1,3	+5,3	5,6	6,1
Австрия	+0,8	+ 1,9	+2,6	-4,0	4,5	4,3
Бельгия		+1,9	-4, <sup>8</sup>	+3,4	12,7	11,7
Британия	+2,0	+0,9	-0,5	+3,7 ;	4,9	5,2
Канада	+ 1,7	+3,1	-0,3	+3,1	7,4	7,5
Дания	+0,5	+2,2	-1,5	+5,5	6,5	5,4
Франция	+0,2	+ 1,9	+ 1,1	-2,2 <sup>1</sup>	9,6 <sup>1</sup>	9,2
Германия	-0,1	+ 1,7	+ 1,0	-2,5 ;	10,4	10,1
Италия	+0,5	+ 1,7	+0,4	-0,4	8,4	8,9
Япония	+2,4	+2,1	+2,4	-3,0	5,2	5,3
Нидерланды	-0,7	+ 1,1	-0,1	1 ; —	5,7	4,3
Испания	+2,4	+3,0	+2,0	+2,5	11,3	11,5
Швеция	+ 1,6	+2,5	+2,1	+3,9	3,9	3,9
Швейцария	+0,4	+1,6	+0,4	-4,0	4,1	3,3

Источник. The Economist. 2004. January 17. P. 84.

При анализе приведенных показателей достаточно определенно выделяются три группы стран, которые имеют свои особенности в динамике послекризисного развития: 1) страны, для которых характерно достаточно динамичное развитие, в пределах 3% и выше (США, Великобритания, Канада, Австралия, Испания); 2) страны, для которых свойствен медленный рост, ниже 2% (Германия, Италия, Франция, Нидерланды); 3) страны, занимающие «промежуточное положение» (Япония, Дания, Швеция). Показатели безработицы также



сильно дифференцированы: свыше 10—11% — в Испании, Германии и Бельгии, 9% — во Франции и Италии, 6% — в США (5% в 2005 г.), 3% — в Японии и 4,3% — в Нидерландах.

### 1).3. Экономика США в 2001-2005 гг.

*Общая характеристика и особенности развития*, В 2004 г. ВВП США превысил 11 трлн долл., объем внешней торговли (сумма экспорта и импорта) — около 4 трлн долл. При этом непрерывно растет (с 2001 г.) превышение объема импорта над объемом экспорта, что составило в 2004 г. сумму, превышающую 640 млрд долл., и сохраняет устойчивый торговый дефицит.

*Динамика экономического роста в США в 2001—2005 гг.* Ранее было отмечено, что в Америке мало кто ожидал мощного спада в 2001 — 2002 гг. И даже когда с конца 2000 г. его признаки становились все рельефнее, мнение большинства влиятельных аналитиков, бизнеса и государственных деятелей сводилось к утверждению о вероятности «краткосрочных незначительных затруднений», которые, однако, мощная американская экономика «быстро абсорбирует».

Говоря о причинах этого серьезного и продолжительного кризиса в американской экономике, необходимо отметить, что он обладал своей внутренней логикой и обусловленностью. Не вдаваясь в подробный его анализ, подчеркнем, что длительность процесса выхода из кризиса обуславливалась тем обстоятельством, что уже с четвертого квартала 2000 г. происходило *быстрое замедление (и даже падение) роста капиталовложений*. Этот фактор стал определяющим. Можно предпринимать какие угодно манипуляции в сфере косвенного воздействия на экономику через финансовые индикаторы, но, если быстро и неумолимо сокращаются капиталовложения, кризис неизбежен. В 2001 г. объем сокращения капиталовложений составил более 40%; одновременно происходило «сжатие» экспорта и импорта при более высокой /юле сокращения первого.

Еще с конца 2000 г. и в первом полугодии 2001 г. правительство США и ФРС использовали почти все рычаги монетарного направления в целях локализации спада. Так, А. Гринспен (бессменный руководитель ФРС на протяжении 18 лет) приступил к политике «облегчения» ставки процента, пытаясь стимулировать инвестиции, но это никак не повлияло на начавшийся спад, хотя меры были направлены на усиление конкурентных позиций американских корпораций.

Помимо этого для США неблагоприятно стала складываться ситуация с платежным балансом по текущим операциям, быстро возрастал дефицит государственного бюджета. Одновременно для всей «триады»: США — ЕС — Япония, меньшее значение имела инфляция. Во всех этих центрах, несмотря на начавшийся рост в 2002 г., в целом экономическая ситуация была неустойчивой и сохранялась такой вплоть до середины 2003 г., когда рост приобрел более или менее устойчивый характер вплоть до конца 2005 г.

На общий подъем повлиял более ускоренный рост в американской экономике в 2003—2005 гг., а благодаря низкой ставке на кредит избыточный ссудный капитал из разных стран, в том числе из Европы и Японии, в крупных объемах вкладывался в американскую экономику, содействуя общему оживлению (см. табл. 5.5).

Таблица 5.5

**Развитые страны: темпы роста реального ВВП, 1998—2004 гг.**  
(изменения, % к предыдущему году<sup>1</sup>)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Развитые страны (три мировых центра)	2,5	2,8	3,6	1,9	2,2	1,5	4,1	4,5
США <sup>2</sup>	4,4	4,2	5,0	1,8	2,4	1,3	3,5	4,1
Канада	3,6	4,5	4,7	2,8	3,3	3,2	3,3	3,6
Япония	-7,7	0,8	1,7	0,7	1,8	1,8	1,9	2,1
ЕС-15 <sup>2</sup>	2,8	2,4	3,3	2,5	2,7	2,2	2,5	2,7
ЕС-12 <sup>3</sup>	2,7	2,4	3,4	2,6	2,9	2,9	1,7	2,8

<sup>1</sup> Показатели роста рассчитывались как средневзвешенные значения темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) отдельных стран с использованием в качестве весовых коэффициентов показателей ВВП в ценах и по обменным курсам 1995 г.

<sup>2</sup> Государства — члены Европейского союза (ЕС).

<sup>3</sup> Страны еврозоны.

Источники: ДСВ ООН на основе данных МВФ; International Financial Statistics, June 2004; OECD. Economic Outlook. June 2004.

Данные свидетельствуют, что в последние годы экономическое развитие США осуществлялось более высокими темпами, по сравнению с ЕС-15 и Японией — другими двумя центрами экономической мощи в современной мировой экономике. Эти темпы в конце цикла в США составили: в 1998 г. — 4,4%, в 1999 г. — 4,2%, в 2000 г. — 5% (пик подъема в динамике цикла, когда точка подъема находилась на вершине кривой, после чего начался быстрый спад). В 2001 г. рост объема ВВП в США снизился до 1,8%, во многих важнейших производственных от-

вследствии показателей роста зарегистрировали отрицательные значения. Динамика роста ВВП в США отражена в табл. 5.6.

Приведенные данные представляют интерес с точки зрения сопоставления экономической силы США с двумя другими центрами силы, а также с точки зрения анализа роли основных отраслей экономики в аккумуляции ВВП.

Важным является тот аспект, что в 2001 г., фактически произошел процесс «приостановления» роста американского ВВП — незначительная процентная доля в общей положительной динамике с точки зрения масштабов американской экономики не имеет существенного значения.

На динамику цикла США, несомненно, повлияла война в Ираке, начатая в 2003 г. Но даже успешное окончание первой фазы войны, когда войска разгромили иракскую армию, не принесло ожидаемого улучшения в американской экономике вплоть до конца 2003 г. Именно с этого времени начался достаточно быстрый рост. Однако уровень капиталовложений составил менее половины рекордного уровня, достигнутого в 2000 г. (317 млрд долл.).

После экономического спада в США перспективы развития оказались под угрозой и во всем мире, особенно в Восточной Азии, а также в таких странах Южной Америки, как Бразилия и Аргентина, экономический рост которых большей частью зависел от экспорта в США. Хотя после резкого спада в 2002 г. объемы производства в Аргентине и Венесуэле, согласно прогнозам, должны были снова пойти вверх, в Латинской Америке в 2003—2005 гг. в целом были весьма скромные показатели экономического роста (2,4%). В Восточной Азии рост производства в 2003—2005 гг. был также ниже, чем в 2002 г., что не в последнюю очередь связано с такими событиями, как распространение атипичной пневмонии, гигантское цунами в 2004 г. и землетрясение в прибрежных морских водах стран Южной Азии; все это резко снизило доходы в сфере торговли и услуг, включая сектор туризма.

Большинство африканских стран хотя и оставались относительно изолированными от недавних потрясений, но в целом этот регион зависит от роста экспорта в западноевропейские страны. Кроме того, падение цен на основные экспортные товары и застой в сфере потоков официальной экономической помощи в 2002—2003 гг. позволили прогнозировать, что Африка, вероятно, не сможет повторить успешные экономические показатели последних двух лет (2000—2001).

Таким образом, благоприятные условия для подъема показателей глобального роста до уровня выше 2% в 2002 г. существенно снизились к первой половине 2003 г. Перспективы достижения роста на

ВВП США по отраслям промышленности, 1960—2001 гг. (млрд долл.)

Год	ВВП	Частный сектор промышленности											Государ- ство
		Всего	Сельское, лесное и рыбное хо- зяйство	Горная про- мыш- ленность	Строи- тельство	Произ- водство	Общие транс- портные и ком- мунальные услу- ги	Оптовая тор- говля	Рознич- ная тор- говля	Финансы, страхование и недвижи- мость	Услуги	Статисти- ческое различие*	
1960	527,4	457,9	21,4	13,0	24,1	142,5	47,5	37,4	50,7	70,3	51,6	-6	69,5
1970	1039,7	880,7	29,8	18,9	50,9	249,8	88,7	72,0	100,7	142,1	120,9	6,9	158,9
1980	2795,6	2410,8	66,7	113,1	129,8	587,5	242,4	196,9	245,4	416,2	378,9	33,9	384,8
1987	4742,5	4081,4	88,9	92,2	219,3	888,6	426,2	308,9	434,5	829,7	789,9	3,3	661,0
1990	5803,2	4996,7	108,3	111,9	248,7	1040,6	490,9	376,1	507,8	1010,3	1071,5	30,6	806,6
1991	5986,2	5129,1	102,9	6,7	232,7	1043,5	518,3	395,6	523,7	1072,2	1123,8	19,6	857,1
1992	6318,9	5424,5	111,7	87,6	234,4	1082,0	538,5	414,6	551,7	1140,9	1219,4	43,7	894,4
1993	6642,3	5717,5	108,3	88,4	248,9	1131,4	573,3	432,5	578,0	1205,3	1287,7	63,8	924,8
1994	7054,3	6096,7	118,5	90,2	275,3	1223,2	611,4	479,2	620,6	1254,8	1365,0	58,5	957,6
1995	7400,5	6411,1	109,8	195,7	290,3	1289,1	642,6	500,6	646,8	1374,2	1462,4	26,5	989,7
1996	7813,2	6792,8	130,4	113,0	316,4	1316,0	666,3	529,1	687,1	1436,8	1564,2	32,8	1020,4
1997	8318,4	7253,6	130,0	118,9	338,2	1379,6	688,4	566,8	740,5	1569,9	1691,5	29,7	1064,8
1998	8781,5	7678,2	128,0	100,2	380,8	1431,5	732,0	607,9	790,4	1708,5	1829,9	31,0	1037,1
1999	9274,3	8123,0	127,7	104,1	425,4	1481,3	770,1	645,3	831,7	1798,8	1977,7	38,8	1151,3
2000	9824,6	8606,9	134,3	133,1	461,3	1520,3	809,3	696,8	887,3	1976,7	2116,7	128,5	1217,7
2001	10082,2	8800,8	140,7	139,0	480,0	1423,6	819,5	680,7	931,8	2076,9	2226,6	117,3	1281,3

\* Равно ВВП, рассчитанному как сумма затрат за вычетом валового внутреннего дохода.

Источники: Economic Report of the President. February 2003; The Annual Report of the Economic Advisers United States Government Printing Office. Washington. 2003. P. 292.

уровне 3% казались ничтожно малыми, а именно эта величина обычно считается необходимым минимумом для обеспечения занятости цветущего населения развивающихся стран и всеми необходимыми ресурсами для достижения целей развития, сформулированных в *Декларации тысячелетия ООН*. На самом деле, чтобы вернуться к показателям глобального роста на уровне 3%, следовало обеспечить намного более энергичный и сбалансированный экономический подъем, чем даже стабильный рост, наблюдавшийся в 1990-х гг.; при этом он должен был происходить во всех развитых и основных развивающихся странах. Несмотря на то что ускоренные темпы роста в США помогли избежать дефицита финансов, тем не менее ситуация характеризовалась неустойчивостью и нарушением равновесия между некоторыми секторами экономики.

Здесь имеются в виду избыточные инвестиции в высокотехнологичные отрасли экономики в сфере информации и телекоммуникаций, поддерживаемые раздутым фондовым рынком и взвинченной стоимостью активов, резкое снижение сбережений и быстрый рост долгов в бытовом секторе. Кроме того, избыток компаний, что оказалось очевидным в связи с последующим снижением экономической активности, стал препятствием на пути к восстановлению из-за падения доверия. Кроме того, несоответствие между уровнем спроса среди основных промышленно развитых стран наряду с увеличением привлекательности компаний США для зарубежных инвесторов, а также дерегулированность курсов обмена валюты привели к пассивному торговому балансу. Если в 1995 г. США привлекли около 60 млрд долл, в прямых иностранных инвестициях, то к 2000 г. объемы превысили 300 млрд долл. С учетом инвестиций со стороны американских компаний произошло колебание от чистой утечки прямых инвестиций в размере 33 млрд долл, в 1995 г. к чистому притоку инвестиций в размере 165 млрд долл, в 2000 г. Кроме того, наблюдалось резкое увеличение чистого притока финансов в связи с покупкой ценных бумаг, при этом ежемесячный приток за тот же период увеличился более чем в два раза и достиг объемов около 45 млрд долл, в месяц<sup>1</sup>.

Другой фактор, способствовавший «смягчению» протекания кризиса, — это возможность предоплаты существующих ипотечных кредитов с фиксированной ставкой. Именно она содействует повторяющимся волнам рефинансирования ипотечных кредитов по мере снижения процентных ставок. Это позволило гражданам изъять капитал из рыночной стоимости жилищного фонда (он вырос примерно на

<sup>1</sup> См.: UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. P. 6.

40% с 1998 г.), компенсируя, таким образом, некоторые потери в стоимости акционерного капитала. В 2002 г., по оценкам американских специалистов, через этот механизм было получено 100 млрд долл, для оказания поддержки потребительским расходам. Таким образом удалось не только поддержать уровень потребления, но и увеличить объемы строительства (что показала величина уровня продаж как нового, так и вторичного жилья в 2002 г.). Исходя из более новых данных, можно предположить, что средства из семейного бюджета в настоящее время чаще идут на выплату непогашенных задолженностей, чем на увеличение потребительских расходов. Однако в долгосрочном плане потребительские расходы отрицательно воздействуют на внешнюю торговлю страны, способствуя росту импорта.

С ростом потребительских расходов, сопровождающимся ухудшением торгового баланса и продолжением спада инвестиций от иностранных агентов, единственным компонентом эффективного спроса, благоприятствующим росту в период восстановления экономики в 2001 г, был растущий дефицит федерального бюджета. По прогнозам экспертов, конфликт в Ираке, который повлек за собой увеличение военных расходов, должен был теоретически дать США новый толчок экономического роста. Однако в первой половине 2003 г., характеризовавшейся спадом общего уровня промышленного производства, такого эффекта не наблюдалось. Более того, даже снижение федеральных налогов, осуществленное правительством президента Буша, не дало желаемого эффекта стимулирования совокупного спроса, так как от этого в основном выиграли группы населения с более высоким уровнем дохода, а положительный эффект на уровень чистого дохода компенсировался увеличением налогов на доход, налогов с оборота и на имущество.

В 1995—2000 гг. баланс внешних расчетов США ухудшался: он возрос со 100 млрд долл, до более 400 млрд долл, благодаря двум факторам: постоянному повышению курса доллара и притоку иностранного капитала.

Почти каждый регион получил прибыль от увеличения дефицита торгового баланса США. В 2000 г. на страны Западной Европы пришлось почти 60 млрд долл., на Японию — более 90 млрд, Латинскую Америку — 30 млрд и на «остальной мир», в основном Азию, — свыше 210 млрд долл. Очевидно, что быстрый экономический рост США сыграл ключевую роль в восстановлении восточноевропейских стран после кризиса 1997 г., а также в возобновлении роста стран Латинской Америки в течение 2000 г.

В 2001 г. развивался обратный процесс — отток капитала как следствие политики ФРС, которая снижала процентную (учетную) ставку на

инвестиционный капитал, создавая выгодные условия для инвестиций и США, экономика которых нуждалась в колоссальных вложениях.

*Восстановление экономики США.* Повышенная зависимость от экономики США как основного источника глобального роста ускорила в 1990-х гг. неизбежный экономический спад, который начался с окончания бума фондового рынка в сфере высоких технологий в первой половине 2000 г. Вопреки всеобщей уверенности в быстром и резком крахе, экономика США перешла в стадию более длительного и менее резкого спада, когда показатели темпов роста оказались намного ниже потенциальных. События сентября 2001 г. и последующие геополитические изменения также негативно сказались на темпах роста. Однако отсрочка динамичного процесса восстановления объяснялась в первую очередь недостаточностью инвестиционных расходов на восстановление. Аналитики связывают этот фактор с избыточными производственными мощностями, несмотря на ликвидацию производственных фондов. В 1995—2000 гг. использование производственных мощностей в сфере высоких технологий, несмотря на крайне высокие темпы роста инвестиционных расходов, превысило 85%, однако в 2001 г. показатели упали до 60% и не улучшились до середины 2003 г., вопреки буквально полному отсутствию инвестиций в новые мощности и снятию с эксплуатации большей части существующего оборудования в связи с банкротствами. В целом по всей отрасли показатели использования производственных мощностей упали приблизительно до 75% после пикового значения, составившего 85%, и затем спад продолжался и в 2003 г. В 2004 г. наметился рост — в среднем рассматриваемый показатель составил около 80%.

Падающий уровень использования производственных мощностей не только привел к снижению спроса на новые средства производства, но также дал толчок устойчивому росту производительности труда вследствие резкого сокращения занятости. После возвращения показателей роста к положительным величинам в последней четверти 2001 г. ежегодные темпы роста производительности в производственном секторе составляли 4,5% в 2002 г., что практически удвоило темпы роста объемов производства. В итоге количество увольнений работников, которое стало расти в начале экономического спада, не уменьшилось даже в период оживления экономики в 2002 и 2003 гг., особенно в секторе обрабатывающей промышленности. Результат — более 2 млн уволенных работников и 50%-ное увеличение вынужденной частичной занятости. Таким образом, процесс восстановления экономики выглядел аналогично «восстановлению с уровнем безработицы в два раза больше», которое наблюдалось в начале 1990-х гг.,

когда положительная величина роста производства характеризовалась падением занятости. Основное отличие состоит в том, что в 2003 г. величина потребительского спроса осталась положительной, в то время как в плане инвестиций не удалось отреагировать на признаки улучшения. Это улучшение наступило с конца 2003 г., когда увеличился приток в страну иностранных инвестиций при сравнительно низкой ставке кредита, которая в 2004—2005 гг. повышалась ФРС многократно (от 1 до 2,5%), оставаясь достаточно привлекательной для ПИИ.

Следует отметить, что, несмотря на ухудшавшиеся условия занятости, в 2001—2002 гг. экономический спад в США прошел достаточно мягко благодаря продолжению роста личных потребительских расходов (темпы их роста составили меньше половины ежегодной величины по состоянию на конец 1990-х гг.). Рост занятости восстановился в 2004 г., безработица упала до менее 5% (с 6,2% в конце 2001 г.). В некоторой степени это объясняется тем, что Федеральная резервная система быстро отреагировала на ситуацию и снизила процентные ставки.

Прерывистый рост отмечался в экономике США с конца 2002 г., но более или менее устойчивый характер он приобрел в 2003 г. (3,8%). Серьезное воздействие на общемировую динамику в первую очередь благоприятно сказалось на развитых странах, которые самым тесным образом экономически связаны с Америкой, а также на многих развивающихся странах в различных регионах мира. Если сравнить динамику роста, его темпы в США, следует отметить, что самые высокие темпы роста среди развитых стран были свойственны США (4,7%) и Австралии (3,9%), а самые низкие — Нидерландам (0,8%), Италии (1,0%) и Германии (1,4%). Рост в Америке продолжался и составлял в среднем свыше 4%, в Канаде и Австралии — более 3%, и самый низкий рост наблюдался в Германии и Нидерландах — 1,6%.

*Повышение процентной ставки ФРС.* 30 июня 2004 г. глава ФРС А. Гринспен объявил о повышении базовой ставки по кредитам с 1 до 1,25%. Хотя рост ставки был небольшой, но сам факт весьма примечателен — последний раз ФРС повышала ставку в июле 2000 г. С того времени деньги в США, а вслед за ними и во всем мире подешевели; таким способом ФРС осуществляла политику стимулирования национальной экономики, привлечения в страну иностранных инвестиций. Ставка рефинансирования в США упала до самого низкого уровня за последние 45 лет — до 1%. При уровне инфляции 2—2,5% в год это означало, что реальная процентная ставка была практически отрицательной. Дешевые деньги, по-видимому, выполнили свою задачу как инструмент экономической политики правительства США и успешно противодействовали спаду.



При этом очевидно, что помимо задачи укрепления доллара повышение ставки было связано с необходимостью антиинфляционного реагирования в условиях начавшегося циклического роста экономики. Несмотря на давно ожидавшиеся меры, многие экономисты отмечали, что решение ФРС означает конец эпохи дешевых денег. Двадцашлетний период снижения стоимости кредита в США подошел к концу, а вместе с ним завершился и длительный цикл развития американской экономики в течение всего послевоенного периода.

Гринспен в качестве главной причины повышения ставки ФРС назвал угрозу инфляции. Однако суть решения была связана не только с инфляционной угрозой, поскольку в условиях, когда производственные мощности избыточны (их загрузка в 2004 г. на 8—10% ниже, чем в 1970—2000 гг.), когда наблюдается быстрый рост производительности труда и умеренно высокой безработицы (5,3% трудоспособного населения), растущие цены не несут большой угрозы макроэкономической стабильности. Скорее всего, речь идет о том, что в ситуации набирающего силу экономического подъема чрезмерно дешевый кредит опасен в долгосрочной экономической перспективе (происходит рост задолженности домохозяйств, компаний и правительства).

Другая причина повышения — излишнее ослабление доллара по сравнению с евро. Если на первом этапе такой курс ФРС способствовал выполнению двух задач — укреплению экспортных позиций американских корпораций и поддержанию определенного уровня притока ПИИ в Америку (начиная с 2004 г., поскольку в 2002—2003 гг. эта тактика не увенчалась успехом), то к середине 2004 г. политика низкой учетной ставки лишь усиливала проблему «двойного дефицита» — платежного баланса и внешней торговли. Внешнеторговый дефицит США за 2004 г. превысил 650 млрд долл.; китайские товары наводнили американские рынки. Поэтому ФРС последовательно повышала процентную ставку и в 2005 г. (см. рис. 5.1).

Диаграмма отражает динамику движения процентной ставки в США за 50-летний период. В 1990-е гг. и с 2001 г. эта динамика отчетливо напоминает ее динамику в 1950—1960-х гг., т.е. достаточно высокую степень стабильности по восходящей.

Таким образом, новая тенденция повышения ставки ФРС выходит за рамки борьбы с инфляцией. Отметим, что с 1980 г. американская экономика пережила три рецессии, два длинных бума и один из крупнейших в истории «пузырей» фондового рынка. В течение всего этого времени господствовала тенденция к снижению процентных ставок — они упали с 20% на пике до 1% (ниже процентная ставка была только в Японии, где в течение 1990-х гг. правительство боролось с сочетанием дефляции

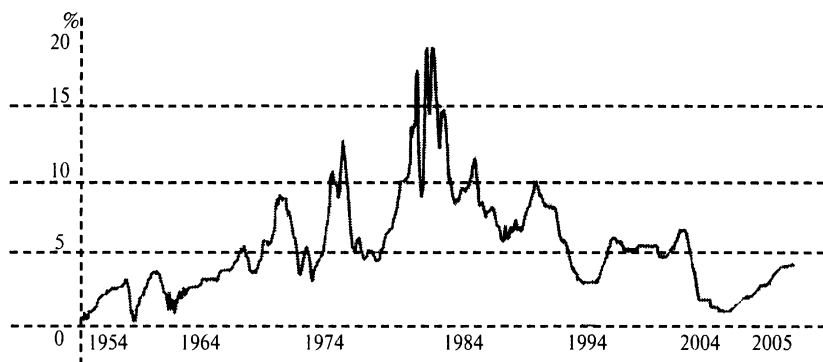


Рис. 5.1. Динамика официальной процентной ставки ФРС в США

Источник: Federal Reserve System. July 2004; June 2005; December 2005; January 2006.

и рецессии). Современная американская экономика сформировалась под влиянием именно этой тенденции, т.е. при крайне низких процентах на кредит, когда в финансовой системе доминировали «дешевые» (или «легкие») деньги. «Долгосрочный тренд снижения процентных ставок изменил правила игры в американской экономике. Лишь благодаря этой тенденции в США столь широкое распространение получили кредитные карты, а миллионы семей смогли воспользоваться ипотечным кредитом для покупки своего первого собственного жилья»<sup>1</sup>. Как ожидается, ФРС продолжит и далее повышать процентные ставки в течение ближайших лет, если пришедший вместо Гринспена другой председатель ФРС не изменит кардинально правила игры. В целом же можно отметить, что одна из первых задач повышения процентной ставки — сокращение потребительских расходов, которые и стали одним из факторов быстрого экономического подъема. Напомним, что, в отличие от долгосрочных кредитов, более 95% краткосрочного кредитования (кредитные карты и потребительские кредиты) осуществляется под гибкие процентные ставки. Следовательно, удорожание денег приведет к заметному снижению потребительских расходов.

Теоретически рост процентных ставок в США должен привести к притоку капитала в Америку и росту курса доллара. В течение последних двух лет доллар США терял в стоимости по отношению к остальным валютам — евро, йене, фунту стерлингов и швейцарскому франку. За этот период США стали получать значительно меньше иностранных инвестиций. Если в 2000 г. объем прямых иностранных инвестиций в амери-

<sup>1</sup> См.: Эксперт. 2004. № 25, 5—11 июля.

канскую экономику составил более 300 млрд долл., то в 2001 г. — 167 млрд долл., в 2002 г. — 72 млрд долл., а в 2003 г. — всего 40 млрд долл. В 2004 Китай с его 53 млрд долл, привлеченных прямых иностранных инвестиций значительно обошел США. Повышение процентных ставок сделало инвестиции в американскую экономику более выгодными, и это может оказать позитивное воздействие на динамику роста курса доллара.

Но это в теории. На практике всё иначе. Значительно большее воздействие на динамику курса сейчас оказывает растущий дефицит платежного баланса США. Поэтому повышение ставки ФРС незначительно повлияет на рынок, тем более что эта мера ожидалась давно и, соответственно, эти ожидания уже сказались на динамике курса доллара.

Во всяком случае какого-либо серьезного воздействия на состояние торговли эта мера не оказала, хотя экспорт несколько увеличился, но общий объем дефицита возрос до 650 млрд долл. Происходит и рост импорта, в основном промышленных товаров из Азии (благодаря росту потребительского спроса), а также нефти из Мексики, с Ближнего Востока и Западной Африки. Одновременно наблюдалось снижение положительного сальдо счета движения капитала. Еще одним фактором, который может ограничить приток капитала в американскую экономику, являются процентные ставки в других развитых странах. ЕЦБ держит процентную ставку на уровне 2,25%, но банк Англии уже прибегнул к увеличению процентной ставки рефинансирования (с конца 2003 г. по конец 2005 г. она поднялась с 3,5 до 4,5%). Хотя Европейский центральный банк ставку процента пока не повышает, пытаясь стимулировать рост экономики в еврозоне, уровень процентных ставок здесь был выше, чем в США, вплоть до ноября 2005 г.

Американская экономика, очевидно, по-прежнему будет привлекательна для многих инвесторов, однако быстрого роста притока капитала в нее в ближайшее время ждать не стоит. Для этого уровень ставок ФРС должен повыситься более существенно. Но, скорее всего, этого не произойдет, поскольку в феврале 2006 г. глава ФРС А. Гринспен ушел в отставку, а его преемник проф. Б. Бернанке считается сторонником «умеренного» воздействия ФРС.

Таким образом, динамика курса доллара по отношению к большинству валют в ближайшее время останется отрицательной, неопределенной, хотя не исключено, что она может несколько повыситься во второй половине 2006 г. Большинство банков прогнозируют, что к середине 2006 г. доллар «потяжелее» на 5—10% по отношению к корзине валют, включая евро. По оценкам, к середине 2006 г. за 1 евро будут давать 1,2 долл.

*Производительность труда в США и странах ЕС.* Долгое время некоторые экономисты считали, что быстрый рост производительности труда в США носит циклический характер и обусловлен высокой общехозяйственной конъюнктурой во второй половине 1990-х гг. В последний период стало очевидным, что речь идет о длительном феномене, объясняемом глубокими структурными изменениями и американской экономике, которые произошли в 1990-х гг., и гигантскими по объему инвестициями корпораций США в информационные технологии, которые вывели базовый сектор американской экономики на новый уровень развития.

Для того чтобы сократить отставание от США по темпам роста производительности труда, ЕС, как представляется, необходимо осуществить кардинальные структурные реформы как в экономике в целом, так и на рынке труда, что сопряжено со значительными трудностями. В этом смысле сложно рассчитывать, что ЕС окажется в состоянии реализовать цели Лиссабонской стратегии, принятой на саммите ее лидеров в 2000 г., в которой заявлялось о намерении перегнать США и Японию к 2010 г. в области экономического и научно-технического развития.

В табл. 5.7 приводятся данные, характеризующие среднегодовые темпы прироста производительности труда.

Данные свидетельствуют, что в 1990—1995 гг. производительность труда в США была низкой, по сравнению со странами ЕС-15; но в последующие годы этот разрыв был ликвидирован. В 2000 г. США обогнали все страны ЕС по этому показателю, в 2003 г. разрыв между показателями производительности труда в США и ЕС значительно возрос (2,6; 0,8), превзойдя традиционно высокий ее уровень в Японии. Однако здесь необходимо учитывать действие нового фактора, связанного со вступлением в ЕС 10 новых государств. В этих странах производительность труда начиная с 1995 г. увеличивалась в среднем на 4,2% в год, что существенно выше данного показателя в США (1,9%). Основной причиной такого роста стали начавшиеся в 1990-е гг. в странах ЦВЕ серьезные структурные изменения в экономике, которые стимулировали приток инвестиций и способствовали ликвидации убыточных рабочих мест. Однако в абсолютном выражении производительность труда в «восточных» странах все еще остается довольно низкой: в расчете на 1 час рабочего времени там выпускается продукции на сумму 14,5 долл., что составляет меньше половины этого показателя в 15 странах ЕС.

Очевидно, что если при равных затратах рабочего времени производится больше товаров и услуг, то увеличивается прибыль предприятий и повышается уровень жизни населения. В настоящее время сред-

Таблица 5.7

Рост производительности труда в США и странах ЕС, 2003 г., %

(страна и группа стран)	Год, %				! Выпуск продукции в расчете на 1 час рабочего времени, долл.
	1990—1995	2000	2003	1995-2003	
США	1,0	2,5	2,6	2,3	39,20
ЕС-15	2,5	1,9	0,8	ПК	36,20
Великобритания	2,9	1,8	0,5	1,8	33,50
Германия	3,5	1,5	1,7	1,9	40,70
Испания	2,3	1,0	-0,3	-0,3	28,10
Италия	2,3	1,3	-0,5	0,5	37,40
Франция	1,4	1,6	0,5	из	41,10
Новые страны-члены ЕС					
Венгрия	-	3,3	2,9	2,9	19,90
Польша	-	4,4	4,3	4,9	13,20
Чехия	-	1,8	2,6	1,6	17,20
Япония	2,7	1,5	1,0	1,7	32,10

Источник: Составлено на базе данных статистических показателей.

ний доход на душу населения в США значительно выше, чем в ЕС. Таким образом, с середины 1990-х гг. в Евросоюзе наметилась крайне неприятная тенденция: в то время как в США производительность труда начиная с 1995 г. росла значительно быстрее, чем в предыдущие годы, в Европе наблюдалась обратная картина. Среднегодовой прирост производительности труда за последние 8 лет там был намного ниже, чем в начале 1990-х гг., и составлял только 1,3%, что почти на треть меньше, чем в США.

#### 5.4. Экономика Европейского союза в 2001-2005 гг.

*Общая характеристика и особенности развития.* Экономика стран Евросоюза по объему ВВП и общей мощи — вторая после США экономика в мире. По величине ВВП на душу населения, средней заработной плате, обеспеченности населения, развитию основных параметров экономики основные страны ЕС находятся на одинаковом уровне

с США и Японией. В то же время новая «десятка» членов ЕС, вступившая в Союз в мае 2004 г., значительно отстает от других участников, но и среди них уровень экономического развития дифференцирован. Например, макроэкономические показатели Мальты и Кипра близки соответствующим показателям таких стран, как Португалия и Греция. Далее, если оценивать вклад новых десяти государств в ВВП Союза, он не превышает 5%, в то время как общий рост населения Евросоюза увеличился почти на 20% (см. табл. 5.8).

Как показывают данные табл. 5.8, наиболее крупная экономика из новых членов ЕС — это польская экономика, с объемом ВВП 200 млрд долл., что, однако, меньше, чем ВВП Швеции. Остальные страны представляют собой, по сути, новые «малые экономики» Европы (ранее термин «малые страны Европы» применялся при анализе экономики стран Бенилюкса).

*Экономическая динамика в 2001—2005 гг.* Кризисный спад европейских экономик, как показано выше, начался несколько позже, чем в США, и выход на стадию подъема также отмечен с запозданием от делового цикла в американской экономике. Мировой деловой цикл не всегда разворачивается синхронно, между его отдельными региональными и национальными кривыми движения существуют определенные временные лаги, которые необходимо учитывать. При этом неверно на основе такого «разрыва» делать вывод, будто вообще не существует единого мирового делового цикла и отдельные регионально-страновые циклы возникают сами по себе. Как бы велики ни были страновые факторы, в эпоху интенсификации процессов интернационализации национальных экономик, их интеграции, мощных явлений глобализации всё сильнее действуют общемировые тенденции, которые играют огромную роль в любой национальной экономике, независимо от ее масштабов.

По данным ЕБЦ, промышленное производство в странах еврозоны сократилось в 2002 г. на 0,6%. Темпы роста ВВП упали с 1,5% в 2001 г. до 0,8% в 2002 г.; в первом квартале 2003 г. был зафиксирован нулевой прирост ВВП. Индекс потребительского доверия снижался три года подряд с 12% в 2000 г. до нулевого уровня в 2002 г. и до —9% в мае 2003 г. Особо тяжелое положение сложилось в ведущих странах региона: в Германии в первом квартале 2003 г. ВВП уменьшился на 0,2%, а годовой показатель был на уровне 0,15%; во Франции — на уровне 0,4%; в Италии — на уровне 0,8%. Это пример классической стагнации.

Основные причины стагнации были те же, что и в США, — накопление основного капитала и высокий уровень корпоративной задолженности, унаследованной от лопнувших «пузырей» инвести-

Таблица 5.8

## ВВП стран Европейского союза, 2003 г.

Страна	ВВП в текущих ценах, млрд евро		ВВП на душу населения в текущих ценах в ППС	
	млрд евро	евро	ЕС-15, 100%	
Бельгия	257	24 600	106	
Германия	2063	24 100	104	
Италия	1217	24 400	105	
Люксембург	21	44 300	191	
Нидерланды	425	26 000	112	
Франция	1464	23 300	100	
ЕС-6	5447			
Великобритания	1589	23 200	100	
Дания	180	27 600	119	
Ирландия	115	27 700	119	
ЕС-9	7331			
Греция	130	15 500	67	
Испания	650	19 200	83	
Португалия	123	17 100	74	
Австрия	211	25 900	112	
Финляндия	136	24 000	103	
Швеция	234	23 200	100	
ЕС-15	8815			
Венгрия	58	11 900	51	
Кипр	10	18 500	80	
Латвия	9	8 700	38	
Литва	13	7 700	33	
Мальта	4	13 500	68	
Польша	197	9 200	40	
Словакия	23	11 100	48	
Словения	21	16 000	69	
Чехия	63	13 300	57	
Эстония	6	9 800	42	
ЕС-25	9219			

ционного бума в конце 1990-х гг. По расчетам ЕЦБ, валовые капиталовложения в основной капитал в странах еврозоны снизились и в 2001 г. на 0,6%, в 2002 г. — на 2,6%, в 2003 г. — на 9%. Новый их рост начался со второго квартала 2003 г. При этом коэффициент использования производственных мощностей уменьшился с 84,4% в 2000 г. до 80,8% в апреле 2003 г.

Экономические трудности в странах еврозоны усугублялись повышением курса евро относительно доллара США, которое подрывало конкурентоспособность европейских товаров и, соответственно, уменьшало прибыли европейских компаний, лишало их стимулов и возможности наращивать инвестиции в производство. С мая 2002 г. по май 2004 г. курс евро к американскому доллару вырос на 29%. В мае 2003 г. обменный курс в среднем составлял 1,47 долл. за 1,0 евро. Высокий курс евро негативно влиял на экспорт из стран еврозоны, достигнув соотношения 1,2 долл. за 1,0 евро.

Однако повышение курса евро, уменьшая цены на импортные товары, способствовало ослаблению инфляции и поднимало платежеспособный спрос населения. В 2003 г. темп роста потребительских цен в еврозоне в годовом исчислении составил всего 1,8% против 2,3% и 2001—2002 гг. Это позволило ЕЦБ, не нарушая установленный им 2%-ный «потолок» роста цен, пойти навстречу настойчивым требованиям деловых кругов и смягчить параметры кредитно-денежного регулирования в целях стимулирования экономического роста. В начале июня 2003 г. ЕЦБ снизил ставку рефинансирования с 2,5 до 2,0%. В сложившихся условиях руководство ЕЦБ рассчитывало удержать темпы роста потребительских цен в 2003 г. в пределах 1,8—2,2% в год, а в 2004—2005 гг. снизить их до 0,7—1,9%.

Снижение экономического роста европейских стран частично объясняется повышенной трудностью проведения контрциклической экономической политики в еврозоне. Так как экономика крупнейших европейских стран напрямую зависит от США, то именно на них наиболее сильно повлиял спад американской экономики. Таким образом, снижение их бюджетных позиций произошло намного раньше, чем в менее крупных странах еврозоны, где темпы экономического роста были ниже. Соответственно, на них оказывалось давление по поводу ввода мер по удержанию дефицита бюджета в пределах, установленных Пактом о стабильности и росте. В то же время расхождение в показателях роста стран еврозоны создает сложности для проведения кредитно-денежной политики, которая должна учитывать более высокие риски инфляции для менее крупных стран. Так как ЕЦБ в целях гармонизации индекса цен еврозоны установил курс на удержание среднесрочного процента



инфляции на уровне не выше 2%, кредитно-денежная политика в отношении более крупных и медленно растущих экономических систем с иными показателями дефицита носила слишком ограничительный характер. Особенно это касалось экономики Германии, восстановление которой является ключевым фактором для всей еврозоны. В результате в странах с наибольшей долей ВВП и показателями занятости в этом регионе пришлось ввести ограничения в отношении финансово-бюджетной политики и подвергаться ограничениям в денежно-кредитной политике как раз в тот период, когда на международном рынке упал спрос на европейскую продукцию. Лучшие показатели среди крупнейших европейских стран в тот период были у Великобритании, которая не подвергалась таким ограничениям и рост которой обуславливался показателями частного потребления.

Рост стран ЕС в 2003—2005 гг. в целом сохранился на низком уровне, в среднем менее 2%. И лишь Великобритания и Ирландия демонстрировали устойчивый и достаточно динамичный рост — 3,3 и 3,2%, соответственно, за период. Присоединение к ЕС в мае 2004 г. десяти новых стран не изменили общей картины экономической ситуации в Европе. Эти страны в последние годы показывают достаточно высокие темпы роста (от 3 до 6% в разных странах), но при этом сохраняется высокий уровень социальной отсталости от основных стран ЕС. Небольшая доля совокупного ВВП (около 3%) в общем объеме ВВП Евросоюза не оказывает существенного влияния на динамику этого показателя.

Ожидаемое долгосрочное воздействие присоединения «десяти» — это ухудшение ситуации на рынке труда, после того как рабочая сила новых стран ЕС получит свободный доступ на европейский рынок рабочей силы.

*Движение евро на международном денежном рынке.* На протяжении более двух лет евро, с небольшими колебаниями, непрерывно «дорожал» по отношению к доллару (см. рис. 5.2).

В мае 2005 г. отмечалось усиление доллара по отношению к евро. Политический кризис в Евросоюзе, вызванный результатами референдума во Франции (29 мая) и Нидерландах (1 июня), укрепил эту тенденцию, что и отражено в динамике кривой на рис. 5.2.

*Динамика производства и занятости.* По данным ЕЦБ, промышленное производство в странах Евросоюза, кроме Великобритании, Северной Ирландии и Швеции, сократилось в 2001—2002 гг. на 0,5%, темпы роста ВВП снизились с 1,5 до 0,8%; в 2003 г. показатель ВВП в этих странах (исключая Германию, Италию и Испанию) в среднем возрос до 1,1%. В 2004—2005 гг. низкие темпы роста ВВП сохранялись

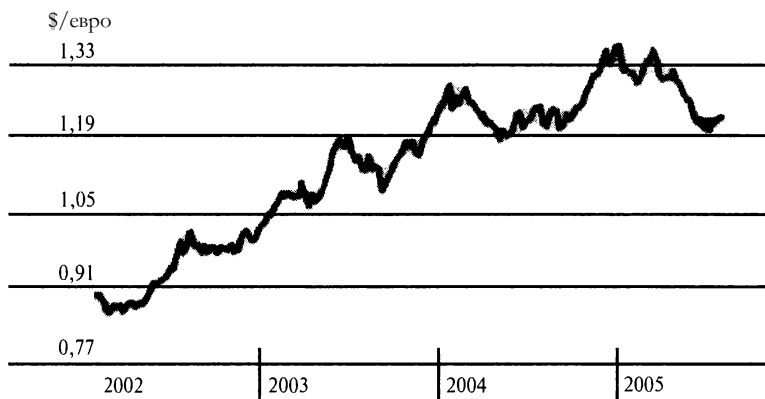


Рис. 5.2. Динамика курса евро в 2002—2005 гг. (по отношению к доллару)

в Германии (на уровне 1,4—1,5%) и Франции (1,6—1,7%), рост продолжался в Великобритании (3,3%), Норвегии (2,8%), Северной Ирландии (3,5%). Италия и Испания также показали небольшой прирост (1,7%). При этом безработица сохранялась на высоком уровне (около 10%). Новые страны—члены ЕС увеличили общие показатели безработицы в пределах 1% (см. табл. 5.9).

Таблица 5.9

**Показатели занятости и безработицы в ЕС-25 и ЕС-15  
в 2002 и 2004 гг.**

тС-25, ЕС-15, отдельные страны	Уровень безработицы, 2004, %	[ Показатель занятости, 2002, %	Частичная занятость, % к полной, 2002!	Временная заня- тость, % от полной, 2002
ЕС-25"	9,0	! 62,9	16,6	12,8
ЕС-15 " !	8,0	^ 64,3	18,2	13.1
Чехия	8,0	] 65,4.....	4,8	8,3
Эстония	9,5	I 62,0	6.7	<b>2,2</b>
; Кипр	4,7	] 68,6	7.2	9.1
Латвия	Г" 10,5	] 60,4"	9.3	11,6
: Литва	11,7	59,9	9.8	7,5
Венгрия	5,9	T~ 56,6	3,6"	7,4
Мальта	8,8	I 54,У"	W	"4,2"
Польша	! 19,1	51,5	ToУ	1575
; Словения T 6,4		" "" 63,4	<b>6.6"</b>	14J
Словакия	16,6	<b>1 У6У</b>	ту	4ДГ

Данные показывают, что в новых странах—членах ЕС безработица несколько выше, чем в «старых»; соответственно, в них ниже и уровень занятости. Наибольшая безработица существует в Польше (свыше 19%). Поскольку численность населения в этой стране составляет почти треть всей «десятки», она и оказывает наибольшее влияние на ни показатели в ЕС.

### 1).5. Новый этап в развитии Евросоюза

Очевидно, что протестное голосование населения Франции и Нидерландов на национальных референдумах по европейской конституции ознаменовало начало нового этапа в развитии Союза. Это важное событие оживило дискуссии по, казалось, оставшимся в прошлом вопросам относительно целей Евросоюза, его культурных и социальных ориентиров (ценностей), методов политической практики, которые используют лидеры Союза и наднациональные институты Евросоюза, к которым далеко не во всем согласуются с мнением большинства населения «старой Европы», основоположников движения по пути объединения. Не идеи объединения отпугнули избирателей. Причина — недовольство политикой своих лидеров и деятельностью наднациональных институтов Союза по двум главным направлениям: 1) усиление тенденции отказа от традиционных европейских социальных ценностей под давлением глобальных либертарианских подходов во внутренней политике, что соответствует интересам крупных корпораций; 2) чрезмерно высокие темпы «подключения» экономически отсталых стран из бывшего социалистического мира. Последнее, по мнению большинства европейцев (не только французов и голландцев), тяжелым бременем ложится на их уровень жизни, который имеет общую тенденцию к ухудшению, что является, согласно достаточно распространенной точке зрения, следствием политики правящих кругов. Граждане, сказав «нет» европейской конституции, выразили недоверие своим лидерам, слишком легко вставшим на позиции удорожания социальной цены интеграции.

Результатом является то обстоятельство, что в объединенной Европе, с учетом того, что население и других стран «старой Европы» придерживается аналогичных взглядов, мгновенно возникла качественно другая ситуация. Неслучайно премьер-министр Великобритании Т. Блэр, а за ним и руководители других стран сообщили о «временном приостановлении» запланированных референдумов по конституции. Этот вопрос стал основным предметом обсуждения на

встрече глав государств и правительство Евросоюза в Брюсселе 16-17 июня 2005 г. Но что могли они предложить для того, чтобы вывести Союз из тупика, в который сами же загнали и себя, и дело европейского строительства? Да ничего определенного. Другой вопрос, который выявил острые противоречия прежде всего между Францией и Великобританией, возник при обсуждении бюджета Союза в размере 870 млрд евро. Лондон издавна выступал против того, чтобы 40% бюджетных средств направлялись в сельское хозяйство, в котором занято только 2% населения ЕС-15. Такое распределение бюджета, по мнению Блэра, не создает рабочих мест и не стимулирует экономический рост. Париж, в свою очередь, настоятельно требует не предоставлять Лондону в дальнейшем компенсаций в размере 4,6 млрд евро, которые ежегодно возвращаются ему из европейского бюджета в соответствии с соглашением 20-летней давности<sup>1</sup>.

Суть этой проблемы заключается в том, что еще в 1984 г. Великобритания добилась уменьшения своего ежегодного взноса в общий бюджет ЕС на том основании, что она не пользуется субсидиями, направляемыми в свое сельское хозяйство.

Ежегодно увеличиваясь, эта скидка составляет на 2005 г. около 5 млрд евро в год. После расширения ЕС до 25 членов за счет восточноевропейских стран, в которых сельское хозяйство занимает важное место и занятость значительна, данная проблема приобрела особую остроту. Поэтому в странах континентальной Европы усилилось давление на Лондон с требованиями отменить эту существенную льготу. Особенно жесткую позицию в этом вопросе занимал французский президент Ж. Ширак при поддержке германского канцлера Г. Шмидта<sup>2</sup>. Этот вопрос и оказался в центре внимания в Брюсселе. Британский премьер проявил неуступчивость, заявив при этом, что управлять Европой следует по-другому, а что касается франко-германских отношений, то, несмотря на всю их важность, «ими не исчерпываются силы, которые движут Европой». Интересно, что время для крупной политической склоки выбрано «удачно» — вдруг удастся переключить внимание недовольных европейцев на «неуступчивую» Англию.

Ниже подробнее рассматриваются две страны Евросоюза — Швеция и Польша. Швеция — одна из наиболее высокоразвитых стран мира. Опыт Польши интересен как пример успешной трансформации бывшей социалистической страны, достаточно отсталой, и ее внедрения в современные экономические структуры ЕС.

<sup>1</sup> См.: The Economist. 2005. June 4th. P. 27.

<sup>2</sup> Ibid. P. 27.

## !).6. Экономика Швеции

**Общие сведения.** Современная Швеция — экономически высокоразвитая страна, издавна оказывающая большое влияние на европейскую политику. Хотя сегодня ее влияние трудно сравнить с тем могуществом, которым она обладала в XVI—XVIII вв., она является щпоритетной страной на международной арене, играет важную роль в оказании помощи бедным странам, выполняет ответственные миромюрческие функции. Швеция — член Евросоюза, однако шведское население на референдуме в 2003 г. отказалось войти в еврозону и сохранило национальную денежную единицу — *крону*.

**Население** Швеции составляет почти 9 млн человек, ее площадь — около 450 тыс. кв. км, расстояние с севера на юг — 1572 км, а с воскжа на запад — 499 км. Страна поделена на 25 географических районов и 21 административную область, включающих 228 коммун. Стопина — Стокгольм, самый большой город страны с населением 1 млн человек. С 2000 г. в Швеции больше не существует государственной церкви, большинство ее граждан относится к лютеранской (протестантской христианской церкви), которая раньше была государственной. Швеция — демократическое правовое государство с монархической формой правления, парламентаризмом и коммунальным (местным) самоуправлением. Согласно конституции, вся власть принадлежит народу, и она должна осуществляться в соответствии с законами. Государственное устройство, таким образом, действует в форме конституционной монархии. Главой государства является король Карл XVI Густав, но политическая власть осуществляется премьер-министром, его правительством и риксдагом (парламентом) Швеции.

Шведская конституция включает четыре основных закона:

- «Закон о форме правления», принятый в 1975 г., заменил аналогичный закон 1809 г. Этот закон определяет государственный строй и управление государством, а также закрепляет равенство всех граждан страны перед законом.

- «Закон о престолонаследии» 1810г., который определяет порядок наследования престола в королевской семье.

- «Закон о печати» 1949 г., гарантирующий свободу средств массовой информации.

- «Закон о свободе слова» 1991 г.

Швеция — индустриальная страна, экспортирующая значительную часть промышленной продукции в другие страны. Однако в шведской внешней торговле большое место занимают лесотовары и

металлы. Швецию обычно рассматривают как государство благосостояния, и ниже мы это прокомментируем.

*Краткий исторический экскурс.* Во время переселения народом в 400—500 гг. Швеции, по сути, не было. Лишь в тот период, который называется поворотным (550—800), а также во времена викингом (800—1050) начинается процесс образования шведской нации и будущего шведского государства.

Викинги были не только воинственным народом, ведущим непрерывные войны. Прежде всего они были отважными путешественниками и купцами, которые покупали и продавали товары, перевозя их в разные регионы и страны. Они торговали не только товарами, но и тем, что теперь называют услугами, предлагая свои военные отряды в услужение различным властителям. Викинги плавали в отдаленные страны, проложили торговые пути в Европу, Турцию, средиземноморские страны, Русь, а викинг Лейф Эрикссон в 1000 г. первым открыл Америку.

Многие считают, что Швеция как государство появилась во времена короля Улофа Шётеконунга (примерно в 1000 г.). Та Швеция была значительно больше территориально, чем сейчас. Так, Финляндия приблизительно с 1050 г., со времен крестовых походов, входила в состав шведской территории. Позже, в 1809 г., Финляндия вошла в состав России в качестве автономного княжества (в результате шведско-русской войны). В период с 1814 по 1905 г. Швеция была в унии с Норвегией. Уния возникла в результате сложного развития событий в Европе в связи с так называемым Венским конгрессом 1815 г.

В XVII в. Швеция рассматривалась как великая держава. В то время государство состояло из нынешней Швеции, Финляндии, стран Балтии, части нынешней Норвегии, части нынешних территорий России, Польши, Германии. Балтийское море было практически внутренним шведским морем. Швеция потеряла фактический статус великой державы после поражения Карла XII под Полтавой в 1709 г., когда Петр I отразил его нападение на Россию.

С 1815 г. Швеция не воевала и не была втянута в конфликты других стран. Мир, в котором Швеция пребывает почти 200 лет, является хорошей основой для поддержания благосостояния государства.

Внешняя торговля с дальними странами стала динамично развиваться в XVIII в. В 1731 г. в Гётеборге была создана «Ист-Индийская компания», которая в 1732 г. направила своих представителей в Восточную Индию и Китай. Эта компания формально прекратила свое существование только в 1813 г., однако последнее судно прибыло в Гётеборг в 1806 г. За время 132 экспедиций, снаряженных «Ист-Индий-

» кой компаний» в Индию и Китай, заработаны крупные средства, которые прямо или косвенно были вложены в развитие шведской экономики.

Современная Швеция берет свое начало со вступления в 1512 г. Густава Вазы на пост правителя государства. Позднее, 6 июня 1523 г, он и «(»)ирается королем страны. Королевство Швеция становится наследственной монархией, где трон передается по восходящей линии. Густав Ваза вводит лютеранство и кладет конец власти католической церкви и влиянию Папы римского в Швеции. Следует отметить, что заслуга административного строительства страны как государства принадлежит прежде всего первому советнику короля Густава II Адольфа — государственному деятелю графу Акселю Уксеншерну. Благодаря его деятельности произошли позитивные изменения в области образования, государственного управления, укрепилась финансовая система и была усилена военная машина шведского королевства.

Смысл государственного строительства заключался в организации эффективного управления небольшим количеством министерств, составивших правительство короля. Они должны были заниматься только общим руководством, выработкой главных принципов управления государством, принимать общие решения в рамках парламентских законов. Повседневная работа по государственному администрированию осуществлялась независимыми ведомствами, подконтрольными министру и парламенту. Эти главные принципы действуют в Швеции и поныне.

Идеи, реализованные Акселем Уксеншерном в отношении государственного управления, стали образцом для других шведских организаций и предприятий. Благодаря этому Швеция и шведы обрели славу хороших организаторов и администраторов вообще. Так, например, Петр I использовал шведских специалистов и даже военнопленных высокого ранга в деле строительства российской государственной администрации.

В так называемое время свободы, 1719—1772 гг., экспорт металлов являлся основой шведской внешней торговли и составлял главную статью доходов от всего экспорта. Свобода народа была усилена новыми законодательными актами. Принцип публичности, т.е. доступность каждого к информации о финансовых делах государства и его решениях, а также свобода печати были уже в то время защищены конституцией страны (1766).

В экономике страны в те времена преобладало сельское и лесное хозяйство, но экспортной отраслью оставались металлы и другие сырьевые товары вплоть до конца 1800-х гг. Хорошо развитое сельское

хозяйство, обеспечивавшее достаточно высокий уровень жизни и доступ к культуре и образованию, способствовало тому, что в Швеции сельское население преобладало над городским. Еще в 1875 г. менее полумиллиона шведов жили в городах и поселках. Для сравнения можно сказать, что сегодня 7 млн шведов из 9 млн населения проживают в городах и поселках.

В 1900 г. страна занимала ведущее место по грамотности населения. Это стало возможным в результате глубокой реформы школьного образования, проведенной в 1860-е гг.

Индустриализация страны произошла позднее, чем в других европейских государствах. В своей основе она началась со сталелитейной промышленности в 1880-е гг., позднее — с развитием бумажной промышленности и машиностроения. В результате новых научных и технических открытий успешно развивались такие предприятия, как «Л.М. Эрикссон», «ASEA», «Буфорс», «SKF», «AGA». Одновременное расширение внутреннего промышленного рынка модернизировалось сельское хозяйство и быстро исчезало многовековое натуральное хозяйство.

*Экономическое развитие Швеции в XX в.* С конца Первой мировой войны, в период «второго величия Швеции», динамично развивался процесс индустриализации, росли крупные предприятия, были построены железные дороги, верфи, проведена электрификация провинции, механизировалось сельское хозяйство. Почти на всем протяжении XX в. Швеция проводила политику свободы от союзов. Ее цель — сохранение нейтралитета в случае войны. Швеция только дважды объявляла себя нейтральной: во время Первой мировой войны и во время Второй мировой войны. Швеция, таким образом, с точки зрения международного права не являлась абсолютно нейтральной, как, например, Швейцария и Австрия. Нет сомнения, что благосостояние Швеции и рост шведского экспорта во многом были результатом того, что шведская промышленная продукция и рудники сохранились в ходе двух мировых войн. Шведские города и Швеция в целом также не пострадали. В сочетании с выдающимися шведскими открытиями, которые легли в основу создания многих предприятий и отраслей промышленности, это во многом объясняет, как были заложены основы государства благосостояния. Долгие десятилетия, в течение 40 лет, вплоть до 1976 г., страна отличалась необычайной политической стабильностью, когда у власти бессменно находилась социал-демократическая партия.

Но и Швеция тоже подвержена кризисам. Международный нефтяной кризис 1973—1974 гг. резко повысил издержки на топливо, что на-



несло большой ущерб шведскому благосостоянию и базовым отраслям промышленности. Особенно сильно пострадали экспорт железной руды, судостроение, а также сталелитейная промышленность. Если в 1960-е гг. по судостроению Швеция была на втором месте в мире, то сегодня эта отрасль практически исчезла. Остались только ремонтная верфь и строительство специализированных высокотехнологических судов, например судов для перевозки газа и некоторых классов поенных кораблей, таких, как подводные лодки и корабли-невидимки (стеле). Все остальное строится в странах с более дешевой рабочей силой: в Китае и странах Восточной Азии.

В 1980-е гг. Швеция сильно пострадала от внезапно разразившегося панковского кризиса, который нанес ущерб финансовой системе и рынку недвижимости. На всем протяжении 1990-х гг. по мере рационализации производства непрерывно возрастала безработица, высокий уровень ее сохранился вплоть до конца XX в. (8%). И только в первые годы XXI в. произошло ее существенное сокращение.

Большие надежды на то, что информационные технологии (ИТ) станут в будущем важной отраслью производства шведской экономики, не оправдались. Когда так называемый мыльный пузырь ИТ лопнул перед началом нового столетия, Швеция столкнулась с высоким уровнем безработицы, во всяком случае по шведским меркам. В 2002—2004 гг. ситуация с секторами высоких технологий стабилизировалась, но былых надежд на то, что они могут стать своего рода спасительным якорем в ближайшей перспективе, осталось мало.

*Швеция и Евросоюз.* В шведском обществе положительно оценивалась перспектива вступления страны в Европейский союз в 1995 г. Считалось, что Европейский союз станет большим рынком для сбыта шведских товаров. Но этого пока не произошло. Вероятно, поэтому на референдуме в сентябре 2003 г. шведское население высказалось против вступления страны в Экономический и валютный союз (ЭВС) и против вхождения Швеции в еврозону. Швеция, возможно, введет евро в качестве своей валюты, но не раньше, чем лет через десять. Исходя из результатов референдума, можно сказать, что сегодня этот вопрос в Швеции не актуален. Тем не менее шведская экономика получила существенные выгоды от членства в ЕС — крупные компании сумели расширить рынок товаров и услуг за счет обширного европейского рынка, который все больше увеличивался по мере вступления новых экономических союзников. В свою очередь, рынок Швеции открыт для европейских компаний.

Экономическое развитие Швеции в течение 1950—1960 гг., так же как и многих других европейских стран, определялось стабильным

ростом. Спады были незначительными и непродолжительными. Наблюдалась полная занятость. Многие считали такое положительное экономическое развитие результатом удачной политики в этой области. Уверенность в возможности использования кейнсианской теории для обеспечения полной занятости была свойственна всем политическим партиям. Перемены в правительстве в 1976 г. с приходом к власти консерваторов, проводивших политику денационализации, осложнили решение вопросов, связанных с обеспечением полной занятости. Задача оказалась трудноразрешимой, поскольку рынок труда в Швеции больше тяготел к увеличению оплаты более квалифицированного труда. Эта ситуация снизила конкурентоспособность!! , шведского производства на мировом рынке. Рост экспорта приостановился, и резко возрос дефицит торгового баланса, результатом чего стали неоднократные девальвации шведской валюты. В целом шведская крона понизилась в цене на одну треть (с 1977 по 1982 г.).

Девальвации отчасти способствовали временному поддержанию конкурентоспособности шведского бизнеса на международном рынке. Но в условиях роста инфляции повышение заработной платы нейтрализовало эффект девальвации и не приводило к долговременному повышению международной конкурентоспособности шведских компаний-экспортеров. Одновременно правительство пыталось осуществить политику полной занятости, несмотря на слабые позиции страны на международном рынке.

Эта цель оказалась недостижимой. Уровень активности бизнеса, конкурирующего на международном рынке, резко снизился, увеличилась безработица, поскольку предприятия встали на путь увольнения своих работников. Это явилось закономерным следствием спада и депрессии, повлекло за собой снижение международного спроса и возращение стоимости каждой произведенной единицы продукции. Правительство пыталось сгладить эту ситуацию, оказывая постоянную поддержку бизнесу. Однако предпринимаемые им меры не могли предотвратить постепенное ослабление шведской промышленности и рост дефицита платежного баланса, который стал постоянным явлением.

Сочетание таких параметров, как слабый экономический рост, полная занятость и постоянный дефицит платежного баланса, не могло долго существовать. Необходимо было уменьшать внутренний спрос и мириться с более высоким уровнем безработицы, чтобы ликвидировать бюджетный дефицит. Социал-демократическое правительство решилось на серьезные изменения в экономической политике. Эта политика имела противоречивые результаты. С одной стороны, успех заключался в заметном снижении инфляции. При этом ставка Банка

Швеции не особенно снизилась, а реальная норма процента повысилась, что, однако, спровоцировало кризис на финансовых рынках и рынке недвижимости. Но, с другой стороны, сохранение высокого уровня заработной платы при низкой эффективности экономики в сочетании с высокой нормой ставки процента вызвало спад в промышленном производстве.

Кризис системы заработной платы плавно перешел в общий кризис шведской экономики. Спад был самым сильным со времен Великой депрессии 1929—1932 гг. Валовой внутренний продукт (ВВП) три года подряд (1991—1993) снижался, такого еще не случалось в шведской экономике. С 1991 по 1993 г. ВВП снизился на 4,7%, валовые инвестиции — на 36%, частное потребление — на 3,6%, а народное потребление — на 0,5%. Число занятых сократилось на 11%, в то время как безработица выросла с 3,3 до 9,8%. Этот рост отражал спад занятости в промышленности Швеции, где число работающих снизилось на 22,6% за этот период. Безработица достигала европейского уровня, путей решения не было видно. Изменения на рынке труда стали главной причиной повышения государственных займов с 1,1 до 12% от ВВП.

С 1961 по 1970 г. ВВП в среднем увеличивался на 4,6% в год, а в течение следующих 10 лет (1970—1980) рост снизился до 2% в год; в результате в Швеции, так же как и в Великобритании того периода, наблюдался самый низкий показатель роста среди индустриальных стран. Но в отличие от других стран европейского содружества, за исключением Великобритании и Люксембурга, показатель ВВП в Швеции не снижался в 1980-х гг., что способствовало сокращению разрыва в развитии с Европейским содружеством.

Сильная депрессия начала 1990-х гг означала, что ситуация снова изменилась в неблагоприятном направлении для шведской экономики. С 1991 по 1995 г. рост в среднем был 0,35% ВВП ежегодно — это самый низкий показатель роста в ЕС. Средний рост в ЕС за тот же период составил 1,3%, а в США этот показатель был в два раза больше, превысив 2,6% ежегодного роста ВВП в ЕС.

В целом слабый экономический рост Швеции, наблюдавшийся с 1970 г., отразился на развитии социального обеспечения в стране. В 1970 г. ВВП на душу населения в Швеции превышал средний по ЕС на 22%, и это был самый высокий показатель ЕС из 15 стран, за исключением Люксембурга. 25 лет спустя ВВП на душу населения в ЕС превышал тот же показатель в Швеции на 3%. Основываясь на ВВП, можно сказать, что к концу 1990-х гг. 9 из 15 стран Евросоюза имели более высокое материальное обеспечение по сравнению со Швецией. Приблизительно такая же ситуация наблюдается в Шве-

ции и к началу 2005 г. В 2001—2005 гг. темпы роста ВВП были несколько выше, чем в Германии, Франции и Италии, превышая 2% и год, но ниже, чем в Великобритании, которая развивалась более успешно (рост — 3%).

**Безработица, производительность труда и заработная плата.** Отличительной чертой шведской экономики является длительное успешное сочетание экономического роста и полной занятости. Занятость в Швеции возросла с 1975 по 1995 г. на 15%. Большая часть этого роста произошла в секторе услуг, в то время как в промышленности наблюдался спад. В ЕС в этот период уровень безработицы оставался неизменным.

В течение того же периода безработица в Швеции колебалась в пределах 1,6—7%. Уровень безработицы увеличился за вторую половину 1980-х гг., но все же оставался ниже среднего в ЕС. Рост занятости в государственном секторе значительно замедлился, в то время как в непромышленном частном секторе наблюдалось увеличение, а в промышленном — снижение уровня занятости. Совокупным эффектом стало общее сокращение безработицы с 3% в 1985 г. до 1,8% в 1990 г. При этом в европейских странах ежегодно в эти годы безработица превышала в среднем 9%.

Многие экономисты указывали на то, что этот успех обернется дальнейшим ухудшением позиции промышленности Швеции на мировом рынке. Низкий уровень безработицы спровоцировал сравнительно быстрый рост заработной платы. С 1971 по 1990 г. размер заработной платы в частном секторе увеличился в среднем на 9,3% в год, что превышало аналогичные показатели основных торговых партнеров Швеции на 26%.

В то же время рост производительности труда был значительно ниже за период и в среднем составлял 2,7% — это на 15% ниже, чем у европейских торговых партнеров Швеции. Разрыв между ростом оплаты труда и увеличением производительности означал, что *удельные затраты росли быстрее, чем у конкурентов шведских компаний*. В течение 1971 — 1990 гг. относительная стоимость единицы труда в национальной валюте в шведском бизнес-секторе увеличилась на 49%. Негативное следствие такого роста затрат было отчасти нейтрализовано повторяющимися падениями шведской кроны, в общем составившими 37%.

Переориентация экономической политики в 1990 г. способствовала улучшению конкурентоспособности Швеции на мировом рынке. С 1991 по 1995 г. рост социальных затрат на душу населения был уже на 3% ниже, чем в странах-конкурентах, в то время как темп повышения производительности труда на 12% выше. Поскольку шведская крона упала в стоимости на 23% в 1980-е гг., в начале 1990-х гг. наблю-

спиюсь улучшение позиций Швеции на мировом рынке, что привело к быстрому росту экспорта.

Динамика цен за этот период напоминает ситуацию в 1980—1982 гг. — и то время изменения носили скорее временный характер. В последующие годы, вплоть до 1990 г., бизнес-сектор потерял все преимущество по ценам, которые он имел в 1980—1982 гг. Одновременно возросла безработица, которая к середине 1990-х гг. составила 9%.

Как уже отмечалось, политическая реорганизация 1990 г. повлекла за собой сильный рост безработицы. Сочетание сдерживающей фискальной политики, жесткой денежной политики и экономического спада способствовали снижению уровня ВВП и занятости, вели к росту безработицы. Занятость падала в основных отраслях экономики на всем протяжении 1990-х гг. И лишь с конца 1998 — начала 1999 г. ситуация стала заметно улучшаться, в том числе и в сфере занятости, поскольку экономический рост показал позитивную динамику (1,8% в 1999-2000 гг.).

*Государственное вмешательство в экономику.* Для Швеции были характерны высокая доля государственной собственности и общий уровень вовлеченности государства в систему регулирования экономических и финансовых вопросов. Степень вовлеченности правительства в экономику показывает соотношение расходов и ВВП. В Швеции в 1950 г. это соотношение было равно 25%. В последующие годы оно увеличивалось вплоть до начала 1990-х гг. В 1993 г. этот показатель достиг своего пика — 72,8% — и значительно превышал аналогичный показатель в других странах ЕС. Согласно этому показателю, правительство Швеции было намного больше вовлечено в экономику, чем правительства других стран ЕС: в Великобритании этот показатель составил 43,6%, Германии — 49,6%, Франции — 55,0%, Нидерландах — 55,3%, Дании — 63,8% и т.д. В Швеции за последние годы этот показатель несколько сравнялся с общеевропейским, теперь он соответствует около 65% доли дохода, распределяемой государством.

Растущие расходы государства покрываются высокими налогами. Основанные на прогрессивной шкале, они составляют 80% для крупных доходов. Это способствует уходу крупного бизнеса из страны. Непрерывно растет внутренний государственный долг. В начале нового тысячелетия государственный долг Швеции превысил 90% ВВП. В 1970 г. он составлял 17,9%, в 1980 г. — 36,2%, в 1985 г. — 64,6%, в 1995 г. — 64%, в 2001—2004 гг. — 66%. И только у таких стран, как Бельгия, Италия, Греция и Ирландия, были государственные долги, превышавшие аналогичный показатель Швеции. В результате финансовые системы этих стран испытывали определенные перегрузки.

*Современное положение экономики Швеции.* Темпы развития экономики Швеции в последние годы постепенно стабилизируются под воздействием расширения внутреннего спроса и восстановления экспорта. В ближайшие два года тенденция к росту обоих показателей сохранится и будет дополнена объемом инвестиций, а также ростом экспорта и импорта (см. табл. 5.10).

Таблица 5.10

**Основные показатели, характеризующие экономику Швеции,  
2000-2005 гг.**

Показатель	2000 <sup>1</sup>	2003	2004	2005 <sup>2*</sup>
ВВП в рыночных ценах (млрд шведских крон, %)	2195,0	1,6	2,5	2,8
Личное потребление (млрд шведских крон, %)	1078,4	2,0	2,5	2,5
Капиталовложения в основной капитал (млрд шведских крон, %)	389,0	-2,0	1,1	6,0
Общий внутренний спрос (млрд шведских крон, %)	2067,3	1,1	2,4	1 2,4
Экспорт товаров и услуг (млрд шведских крон, %)	1012,1	5,9	5,7	8,5
Импорт товаров и услуг (млрд шведских крон, %)	884,4	5,4	6,0	8,2
Инфляция, %	— д	7,7	0,5	1,0
Уровень безработицы, %	- !	4,9	5,8	5,4
Дефицит бюджета, %	-	0,5	0,2	0,6
Дефицит платежного баланса по текущим операциям, %	-	6,3	6,3	5,8

\* Оценка.

Источник: Statistika. Centralbyrans Statistic. Stockholm. 2003—2005.

Приведенные в таблице данные показывают, что в первые годы XXI столетия экономика Швеции развивается стабильно, темп роста ее ВВП превышает соответствующий средний показатель по ЕС-15. Растет международная торговля — и экспорт, и импорт; инфляции практически нет (0,5% в 2004 г.). По сравнению с европейскими стандартами, уровень безработицы, составивший 5,8%, можно считать низким (в ЕС-15 средний показатель безработицы превышает 10%). Бюджет страны в последние годы является бездефицитным.

*Шведский вариант капитализма.* В научной и публицистической литературе существуют разные определения шведской социально-экономической модели: одни называют ее «народным капитализмом», другие — даже «социализмом», третьи — «социально-ориентированным рыночным капитализмом». Существует и более общее определение: «государство народного благосостояния». Все эти определения имеют

право на существование. Они отражают важнейшие особенности этого феномена: во-первых, традиционно высокий уровень материальной и культурной обеспеченности населения страны; во-вторых, отсутствие редкого классового и социального расслоения общества, что характерно для многих современных развитых стран мира и тех стран, которые < равнительно недавно встали на путь капиталистической трансформации (в качестве примера такой страны часто называют Россию).

В основе отсутствия подобного расслоения лежит множество различных мероприятий, проводимых в рамках социально-экономической политики. Традиции такой политики заложены шведской социализмократией, правительства которой много десятилетий находились в власти. С небольшими изменениями эта политика проводилась и при правых правительствах. Центральным элементом экономической политики в Швеции является прогрессивное налогообложение, когда крупные компании, получающие сверхприбыли, облагаются всевозрастающим налогом. В результате государство получает возможности обеспечивать на необходимом уровне те социальные слои общества, которые нуждаются в такой поддержке.

В новое время на пути успешного развития этой социально-экономической модели появились внешние препятствия. Стремясь активизировать деятельность национальных компаний, правительства создают для них чрезвычайно благоприятные условия, в том числе налоговые режимы. В результате многие успешные шведские компании переносят свою производственную деятельность в европейские и иные страны. Таким образом, происходит не только конкуренция между фирмами, но и конкуренция в разновидностях экономической политики (по определению проф. Р.И. Хасбулатова). В такой борьбе экономическая политика Швеции, направленная на обеспечение всех слоев общества, явно проигрывает. Очевидно, что такого рода серьезные вопросы требуют своего обсуждения в рамках ЕС, а возможно, и в других международных экономических организациях, поскольку их значение велико.

Другой традиционный аспект экономической политики Швеции — это обеспечение медицинской помощи, учебы и образования, в том числе высшего, за счет государства. Более того, малоимущие семьи оплачивают жилье по льготным тарифам; многодетные семьи, имеющие доход ниже установленного минимума, также получают финансовую поддержку.

Все это позволило рассматривать шведский экономический путь как специфическую форму общественно-государственной организации, в которой незначительны социальные и классовые контрасты и общество может обеспечить свое процветание без видимых форм экс-

плуатации большинства меньшинством, в которой всякого рода противоречия решаются на основе стремления к справедливости.

*Швеция в международных отношениях.* Швеция — страна с открытой экономикой, которая экспортирует товары и услуги в среднем в размере 33,2% ВВП. Евросоюз — особо важный рынок для этой страны, примерно  $\frac{2}{3}$  всего экспорта приходится на страны—члены ЕС. На первом месте стоит Германия — на нее выпадает 13,3% общего экспорта Швеции; затем идут Великобритания — 10,2%, Норвегия — 8,1% и США — 8,0%. В последнее время увеличился экспорт Швеции на Дальний Восток (Китай и Индия). На эти страны приходится примерно 10% экспорта Швеции, что делает эту часть света более важным рынком для Швеции, чем Северная Америка. Значимость Центральной и Восточной Европы в качестве экспортных рынков Швеции также возросла в течение 1990-х гг. и в 2001—2005 гг., несмотря на то что их доля от общего потребления шведской продукции все еще невелика. В 2005 г. она составляла всего 2,5% общего экспорта Швеции.

Природные ресурсы до сих пор играют важную экономическую роль для Швеции. Продукция из древесного сырья, в частности лесоматериалы и бумага, формирует первую статью экспорта Швеции (17%), на втором месте — машины и оборудование (16,5%).

За последние несколько лет торговый баланс страны стал положительным. Основная причина этого — получение прибыли за счет увеличения экспорта, а также за счет улучшения международной экономической ситуации в результате мирового нефтяного бума. Рост доходов от торговли свидетельствует о том, что импорт при этом увеличивался намного меньше экспорта. Однако, в отличие от баланса торговли, в балансе услуг существует дефицит, который существенно снизился за более чем десятилетие благодаря сокращению дефицита в сальдо валютного обмена. Уменьшение стоимости шведской кроны привело также к развитию туризма в Швеции.

Таким образом, сегодня Швеция по-прежнему остается крупной индустриальной страной-экспортером. В 2004 г. было экспортировано не менее 60% всех произведенных товаров и услуг на сумму 1150 млн шведских крон, что соответствует 155 млрд долл. США. Доля экспорта ВВП составляет 43%, и это свидетельствует о высоком уровне интернационализации шведской экономики.

*Экспорт и импорт Швеции.* В 2004 г. сумма стоимости всего товарного экспорта страны составила 787 млрд шведских крон, а экспорт услуг — 226 млрд шведских крон (см. табл. 5.11 и 5.12).

Данные об экспорте в 2000—2003 гг. свидетельствуют, что Швеция торгует со 127 странами мира. Она экспортирует следующие товары:



- продукты питания;
- сырье (древесина, бумажная масса, металлы и топливо);
- полуфабрикаты (бумага, клееная древесина, изделия из дерева, (•борные дома, железо и сталь, цветные металлы);
- машины, станки, тяжелое промышленное оборудование, автомобили, автобусы, грузовики, оборудование для телекоммуникаций, электронику, подшипники, шахтное оборудование, инстру-

Таблица 5.7/

## Экспорт товаров по статьям, 2004 г., %

Отрасль	%	Группа стран	%
Машиностроение	16	Страны Западной Европы (без северных стран)	43,3
Электрическое и электронное оборудование	14,6	Страны Северной Европы	21,1
Древесина, бумажная масса, бумага	14	Северная Америка	12,7
Транспортное оборудование	13,9	Страны Азии и Тихоокеанского региона	9,2
Химические продукты	12,1	Страны Центральной и Восточной Европы	6,4
Минералы, топливные продукты	11,5	Страны Ближнего Востока и Турция	2,9
Другие промышленные изделия	6	Страны Африки	1,6
Продукты питания	3,4	Южная и Центральная Америка	1,4
Прочие товары	8,4		

Источник: Exporttraders Statistic. Stockholm. 2005.

Таблица 5.12

## Экспорт услуг по видам отраслей, 2003 г., %

Услуги	%	Услуги	%
Транспортные услуги	22	Информационные технологии и связь	8,8
Туристические поездки	19,3	Лицензии и авторское право	6,4
Поставки технологического оборудования	11,3	Финансы и страхование	4,4
Торговые услуги и комиссия	10,7	Конструкторские и строительные услуги	2
		Прочее	15,1

Источник: Exporttraders Statistic. Stockholm. 2003.

мент для научных лабораторий, сантехнику, светильники, пневматику и т.п.;

- одежду и мебель.

В процентном отношении шведский экспорт распределяется среди развитых стран мира, в основном это европейские страны и США (см. табл. 5.13).

Таблица 5.13

**Экспорт Швеции в основные страны-партнеры, 2002 г., %**

Страна	Экспорт, %	Страна	Экспорт, %
США	11,5	Нидерланды	5,3
ФРГ	10,1	Франция	5,1
Норвегия	8,8	Бельгия	Г"..." 4<7
Великобритания	8,2	Италия 1 3,5	
Дания	6,2	Россия	1,4
Финляндия	5,8 1	Другие страны	29,4

Источник: Exporttraders Statistic. Stockholm. 2003.

Таблица 5.14

**Показатели шведского импорта, 2002 г., %**

Импорт	C <sub>Ус</sub>
Продукты питания	63
Полуфабрикаты	20
Товары машиностроения	12
Прочие товары	1 5

Источник: Exporttraders Statistic. Stockholm. 2003.

Таблица 5.15

**10 главных стран-экспортеров в Швецию, 2002 г., %**

Страна	Экспорт, %	Страна	Экспорт, %
ФРГ	18,6	Франция	5,4
Дания	9,2	Финляндия	5,3
Великобритания	8,7	США 1	5,0
Норвегия	7,9	Бельгия	3,9
Нидерланды	6,8	Италия	3,5
		Другие страны	25,7

Источник: Exporttraders Statistic. Stockholm. 2003.

Для сравнения отметим, что импорт из России в 2002—2003 гг составил 2% от общего импорта, что делает Швецию нетто-импортером России.

Таблица 5.16

**Шведские экспортирующие предприятия: 25 наиболее крупных корпораций, 2001-2002 гг.**

Название компании	Оборот, млрд шведских крон	Отрасли и сферы деятельности
«Эрикссон»	225	Мобильные телефоны, электронное оборудование, <sup>1</sup> (базовые станции для мобильных телефонов, радары; и др.
«Вольво»	150	Грузовики, автобусы, машины по подряду
«Сканска»	136	Многопрофильная строительная компания
«Электролюкс»	132	Электроприборы, пылесосы, хлопчатобумажные товары, оборудование для домашнего хозяйства
Вольво	95	Легковые автомашины
IKEA	93	Мебельное предприятие
SCA	76	Упаковочные и бумажные гигиенические товары
«Секюритас»	56	Охранное предприятие
«Атлас Коп ко»	50	Компрессоры, генераторы и оборудование для (горнодобывающей промышленности)
«Сад вик»	47	Оборудование для рудников, режущий инструмент, боры
«Скания»	45	Шахтное оборудование, грузовики и автобусы
SKF	42	Подшипники для различного класса машин и оборудования
«Ваттенфаль»	39	Энергетическое предприятие
«Хеннес и Моритц»	35	(Одежда и обувь)
«Астра зеника»	31	Лекарства
«Гамбро»	26	Медицинское оборудование
NCC	24	Строительное предприятие
«Прим Петролеум»	23	Нефтяное и энергетическое предприятие
SAAB	22	Легковые автомашины
«ASSA Албой»	22	Замки, оборудование, обеспечивающее безопасность
«ABB — Швеция»	17	(Установки высокого напряжения, трансформаторы, генераторы, электрическое и электронное оборудование)
«Треллеборг»	17	(Резина, полимеры и продукты для автомобильной промышленности и т.п.)

Продолжение табл. 5. /6

Название компании	Оборот, млрд шведских крон j	Отрасли и сферы деятельности
«Телиа»	13	Телекоммуникации и информационные технологии
«Хольмен	13	Производство бумаги
SAAB	11	Тонкий прокатный лист, специальные стали и торговая сталь

Источник: Statistika. Centralbyrans. Stockholm, 2003.

Данные приведенных выше таблиц наглядно свидетельствуют, что Швеция имеет активные международные торгово-экономические связи, а также сравнительно много транснациональных предприятий. Их успех часто коренится в научных открытиях шведских ученых или в модернизации систем и оборудования.

**Швеция и Всемирная торговая организация (ВТО).** Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), а затем ВТО определяет правила международной торговли со времени своего создания в 1948 г. За это время международная торговля существенно выросла. В 1995 г ГАТТ было преобразовано в ВТО, Швеция вступила в эту организацию с начала ее создания — 1 января 1995 г. Сегодня ВТО насчитывает 147 членов. Швеция активно участвует в работе этой организации и имеет в ней большое влияние.

**Швеция в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).** Швеция является также членом ОЭСР со времени образования этой организации, она ратифицировала соглашение о вступлении 28 сентября 1961 г. Из 30 стран, входящих в ОЭСР, на долю Швеции приходилось в 2003 г. примерно 1,05% суммарного объема ВВП всех стран ОЭСР, в то время как численность шведского населения составляет 0,78% всего населения стран ОЭСР. Это, безусловно, одно из серьезных доказательств успехов в экономическом развитии Швеции. Доля Швеции в оказании помощи бедным странам — самая высокая (более 1,2% ВВП среди развитых стран мира; доля США - 0,35% ВВП).

**Индекс потенциала человеческого развития Программы развития ООН (ИЧРП) и Швеция.** Программа развития ООН, как известно, ежегодно публикует данные об индексе потенциала человеческого развития, который является интегрированным показателем уровня благосостояния. Он формируется в среднем на основе следующих показателей:

- уровня жизни, выраженного в установленной покупательной способности на душу населения. В Швеции этот уровень выше, чем во многих развитых странах мира;

- ожидаемой продолжительности жизни на каждый год. Этот показатель в Швеции также высокий (73 года);

- уровня образования, выраженного в средневзвешенном показателе. И Швеции уровень образования — один из наиболее высоких в мире.

Чем больше индекс потенциала человеческого развития страны приближается по величине к 1, тем выше благосостояние этой страны. Этот индекс для Швеции в 2004 г. составил 0,945. Это означает, что страна находится на 3-м месте в мире, после Норвегии и Исландии (США занимают 7-е место). Средний индекс по всем странам мира составляет 0,72. Например, в России он равен 0,779 (73-е место). Таким образом, этот интегрированный показатель отражает, во-первых, высокий уровень благосостояния населения Швеции; во-вторых, высокий уровень качества жизни шведского общества.

## 5.7. Экономика Польши

*Общая характеристика экономики. Процессы трансформации системы.*

Длительный кризис, в котором польская политическая и экономическая система находилась с конца 1970-х гг., получил свое завершение почти через два десятилетия — в 1989 г. Со второй половины этого года наступил период глубоких и непредвиденных общественно-политических и экономических (системных) перемен революционного характера. В то время подобные перемены происходили практически во всех странах Центральной и Восточной Европы. Они оказали огромное влияние на сложившееся к этому моменту положение в международных отношениях. Трансформация затронула все наиболее существенные сферы общественной жизни и повлекла за собой радикальные изменения.

В области политики это означает переход от авторитарной системы, опирающейся на доминирование одной партии, контролирующей все аспекты общественной жизни, к многопартийной системе парламентской демократии.

В сфере же экономики это однозначно связано с переходом от централизованной системы плановой экономики, базирующейся преимущественно на государственной собственности, к рыночной экономике, в основе которой лежат частная собственность, свободные цены, конкурентоспособность, всеобщая денежная экономика, непосредственные связи с мировой экономикой.

Что же касается общественной структуры, то изменение затрагивает в первую очередь переход от разделения на большие общественные группы, проводимого на основе критерия места и рода занятий — сельскохозяйственный работник, рабочий, умственный работник (интеллигент), — к разделению, при котором учитывается фактор собственности — владелец средств производства, человек, работающий по найму

В структуре ценностей изменение означает пересмотр общественных ценностей, вытеснение их индивидуальными ценностями, связанными с мотивацией на прибыль — достижением личных выгод.

Терпимость в отношении других мнений, переход к подлинному диалогу вместо заранее запланированных правд и нравоучений создают почву для выработки общенационального взаимопонимания, для возрождения национальных культур, а также общенациональных ценностей.

В этом смысле это действительно *революция*. В Польше начало ей положили достигнутые в апреле 1989 г. за круглым столом договоренности, позволившие как представителям существующей власти, так и оппозиции ввести изменения, касающиеся государственного строя, а также июньские выборы 1989 г., в результате которых сформировалось демократическое правительство премьер-министра Тадеуша Мазовецкого. Историческая эволюция привела Польшу к мягкому варианту трансформации политической и экономической системы, позволила добиться крупных успехов в экономическом и социальном развитии страны (см. табл. 5.17 и 5.18).

Приведенные данные отражают общие тенденции экономического развития в 1996—2003 гг., когда польская экономика стала на путь достаточно динамичного развития. Темп роста ВВП хотя и был прерывистым, однако его общий средний показатель за период (4%) достаточно высокий. То же самое относится и к другим важнейшим макроэкономическим показателям: производительности труда, потреблению, экспорту и импорту и др.

*Основные проблемы экономики.* Осуществляя переход от социализма к капитализму, Польша, как и другие страны Центральной и Восточной Европы, столкнулась с трудностями, обусловленными отсутствием не только опыта и практических образцов перехода от планового хозяйства к рынку, но и целостной теории такого типа трансформации экономических систем.

Стандартные западные теоретические модели, на которые опиралась программа реформ, и примененные для осуществления этого плана инструменты экономической политики оказались только частично пригодными в новых исторических условиях.

Таблица 5.17

## Основные макроэкономические показатели Польши в 1996—2003 гг., %

Макроэкономический показатель	1996	1999	2000	2001	2002	2003
Реальный ВВП	6,0 ;	4,1	4,0	1,0	1,4	3,7
Инвестиции в основные средства	19,7 ;	6,8	2,7	-8,8 п	-5,8	-0,9
Правительственные расходы	2,0	1,0	U	0,4	0,1	1,0
Внутренний спрос				-1,7	0,8	2,3
Промышленность	8,3 S	3,6	6,7	0,6	1,4	8,4
Сельское хозяйство (добавочная стоимость)	2,4	-0,6	-8,2	9,4	1,2	-1,4
Строительство (добавочная стоимость)	2,8 ,	3,5	-0,7	-7,9	-8,6	5,15
Рыночные услуги (добавочная стоимость)	5,2 I	6,0	4,2	2,7	3,9	4,3
Производительность труда j						
экономика в целом !	4,1 , I	5,8	5,8	3,4	2,2	4,7
промышленность	9,3	11,7 ,	14,0	5,0	7,4	12,0

Источник: данные Главного статистического управления; Товары и услуги ГСУ. 1996-2003.

Таблица 5.18

## Избранные показатели, характеризующие финансовое положение Польши в 1996-2003 гг.

Показатель	1996 ;	1999 r	2000	2001 I	2002	2003
Экспорт переработанных товаров, млрд долл.	! 24,4	27,4	30,3	36,1	41,0	47,8
Импорт переработанных товаров, млрд долл.	37,1	45,9	48,1	50,2	55,1	60,9
j Торговый баланс, млрд долл.	-12,7	-18,5	-16,9	-14,1	-13,1	-13,1
i Торговый баланс, %	-8,8 ;	-11,9	-10,6 ;	-8,0	-A2	-6,2
Сальдо текущего товарооборота, млрд долл.	-1,4 l	-11,6	-9,9	-7,0	-7,2	-4,4
Сальдо текущего товарооборота, %	-1,0	-7,5	-6,2 ;	-3,9	-3,6	-2,1
Поступления по линии международной помощи, млрд долл.	! 2,8	6,3	8,2 ;	6,5	6,0	5,8
Официальные резервы, млрд долл.	15,0	27,3	27,5	26,6	29,8	34,0
Внешняя задолженность	40,6 j	37,0	! 40,0 j	43,3 i	54,5	59,3
Нетто, млрд долл.	47,3 j	64,8	67,5	71,9	84,3	93,3 !

Источник: данные Главного статистического управления Республики Польши за 1996-2003 гг.

В 1989 г., накануне экономических преобразований, Польша испытывала большие трудности из-за неэффективной экономической системы, отсутствия общего равновесия, а также высокой внешней задолженности. Все эти трудности носили структурный характер и вели к постоянно ухудшающемуся стандарту жизни общества. Иррациональность старой экономической системы была тесно связана с доминированием государственного сектора, ограниченной открытостью, слабой конкурентоспособностью, а также высокими издержками на каждом участке, искажением роли цен, неэкономичным механизмом распределения средств.

Кроме системных факторов (главным образом учреждений и образцов поведения), унаследованных от централизованной экономики, на исходные условия трансформации в Польше оказывало влияние преобладание мелкотоварной частной собственности в сельском хозяйстве. С аграрной цивилизацией связан синдром отсталости, который по меньшей мере уже два столетия преследует Польшу.

В начале 1990 г. в Польше была введена так называемая стабилизационная программа, преследующая цель быстрого достижения рыночного равновесия и приостановления инфляции. Эта программа одновременно нацелена на трансформацию институтов и заключается в приватизации государственных предприятий, что открывает широкие возможности для частной инициативы, конкурентоспособности, а также внешней торговли. Она общеизвестна как *программа Бальцеровича*.

Согласно этой программе, достижение основных стратегических целей создаст условия для преодоления кризиса и позволит привести в движение механизмы повышения эффективности и экономического роста, расширения индивидуального и коллективного предпринимательства. Ее идеи основывались на концепции неолиберализма, утверждающей необходимость введения рыночной свободы, которая благодаря конкурентоспособности позволит достичь высокой экономической эффективности; но предлагаемые меры не учитывали общественных издержек введения этих перемен. Роль государства должна быть сведена до минимума. Несомненным успехом этой программы стали быстрое достижение равновесия в экономике и ликвидация рыночного дефицита, характерного для социалистической системы, при которой хронический спрос превышал предложение. Однако не увеличение продукции позволило достичь таких результатов, а значительное повышение цен в сочетании с ограничительными мерами в политике прибылей. В результате в первый период осуществления программы Бальцеровича реальные зарплаты уменьшились почти на 35%.



Население проявило большую терпимость в отношении такого радикального приема, направленного на достижение стабилизации. (Одобрив с самого начала главное направление реформ и специфику перемен, польское общество имело слабое представление о том, что такое рыночная экономика и какие она повлечет за собой последствия в жизни общества.

Это доверие к новой власти обеспечило со стороны общества полную поддержку программе, требующей больших самопожертвований.

Достигнутые успехи в улучшении положения в стране не оправдали всеобщих ожиданий, ибо наряду с успехами стабилизационная программа продемонстрировала серьезные общественные издержки. Основным отрицательным следствием стабилизационной процедуры стал вызванный резким падением спроса крах промышленного производства, что привело к глубокому экономическому кризису. Объем производства промышленной продукции, выраженный в постоянных ценах, сократился в первом году осуществления реформ на 25%, а в течение второго — еще на 12%. В некоторых отраслях этот спад превысил в общей сложности 50%. Только на третий год (1993) намечилось небольшое улучшение, что нашло выражение в росте промышленной продукции и прекращении спада в производстве отечественного продукта.

Весьма существенным отрицательным следствием кризиса производства оказался крах общественных финансов, что проявилось в серьезном бюджетном дефиците. Главной причиной дефицита было уменьшение бюджетных доходов из-за неплатежеспособности предприятий, испытывавших падение производства. Стремление уменьшить дефицит или по крайней мере предупредить его рост склонило очередные правительства к сокращению расходов прежде всего на общественные цели, в особенности на здравоохранение, образование, науку и культуру, вызывая заметный регресс в этих областях. Это усугубило дифференциацию общества.

Часто появлявшийся и актуальный до настоящего времени вопрос, следовало ли в процессе преобразований прибегать к «шоковой терапии» или следовало применить эволюционный подход, так и остался без однозначного ответа.

Общеизвестно, что переход к рыночной экономике и применению принципов демократической системы не только может, но и должен осуществиться быстро. С позиций сегодняшнего дня можно констатировать, что оба подхода имеют свое обоснование, однако в разных сферах хозяйственной деятельности. Действия, связанные со стабилизационной политикой и применяемые с помощью «шоковой терапии»,

могут принести положительные результаты при установлении новых правил игры в области экономических процедур, например при торможении гиперинфляции, введении внутренней конвертируемости валюты или же при ликвидации всеобщего дефицита товаров. Они также являются действенным средством, высвобождающим быстрое, идущее снизу развитие частного сектора. В то же время в других областях, связанных с преобразованием структуры, например формированием инфраструктуры рыночных учреждений, преобразованием банковской системы и развитием рынка капиталов, с приватизацией и коммерциализацией государственных предприятий, а также в области инвестиций, шоковая терапия не стала действенным методом. Как показал польский опыт, негативные последствия программы перемен оказались как очень глубокими, так и продолжительными. Они вызвали рост напряженностей в обществе, протесты и забастовки групп разных профессий, наконец, политическую нестабильность. Это были опасные явления в осуществлении реформ. Они сигнализировали о возможности потерять ту огромную поддержку со стороны общества, какой изначально пользовались реформы.

Строительство новой экономики требует ликвидации неэффективных производств, устранения устаревшего производственного оборудования. Нельзя, однако, уничтожать производственный потенциал в ситуации, когда нет средств на его немедленную модернизацию. Это влечет за собой значительно большие общественные издержки, чем временное удерживание на плаву низкоэффективных отраслей.

Глубокая депрессия как следствие шоковых преобразований приводит к существенному ослаблению факторов, динамизирующих прогресс, в результате чего значительно уменьшаются способности экономики аккумулировать денежные вливания. Аккумуляция государственных инвестиционных средств, целью которой является развитие, значительно сокращается, в то время как частные инвестиции не в состоянии этот спад полностью компенсировать. Слабый динамизм частных инвестиций проявляется на фоне низкого спроса, неэффективной финансовой политики, а также роста потребления в группах, имеющих высокие доходы. Не оправдались надежды на то, что негативные последствия обвала цен будут быстро нейтрализованы благодаря приватизации и наплыву иностранного капитала. Быстрая приватизация оказалась невыполнимой, а иностранный капитал не поспешил с инвестированием в условиях нехватки государственной и политической стабильности.

В течение первых лет проведения реформ государство должно брать на себя дополнительные задачи, связанные как с контролем все

еще многочисленных государственных предприятий, а также их коммерциализацией, оздоровлением и приватизацией, с возникновением юридической и финансовой инфраструктуры рыночной экономики, как и с контролем за более активным пополнением и действием еще не окрепших и поэтому не очень надежных рыночных сил. В «стабилизационной программе» они не были, к сожалению, учтены в достаточной мере. В 1993—1994 гг. польская экономика вступила в очередную фазу своего полного системного и реального преобразования. Благодаря стабилизации экономики, дальнейшим преобразованиям собственности, реформе системы в целом, переменам в отношениях людей, а также начавшимся технико-организационным преобразованиям начал формироваться приспособленный к рыночным требованиям промышленный потенциал, обеспечивающий экономический рост и определяющий дальнейший путь развития польской экономики. Одновременно были внесены существенные поправки в принятую на первом этапе преобразований программу Бальцеровича.

*Итоги трансформации.* Если оглянуться назад на осуществляющуюся уже 15 лет трансформацию общественно-экономической системы, то возникает закономерный вопрос, завершился ли этот процесс целиком и полностью. В свете продолжающихся в стране на эту тему дискуссий среди экономистов и политиков формулируемый ответ не окажется положительным. Часто высказывается мнение, что рыночная экономика в Польше не является целиком зрелой, демократическую систему также нельзя считать безукоризненной<sup>1</sup>. В то же время реальные факты подтверждают, что рыночная экономика зиждется на прочных основах, и, как показывают систематически проводящиеся анализы признанных центров исследований, «это является самым большим достижением процесса трансформации»<sup>2</sup>. Аналогичным образом следует рассматривать вопрос и с демократической системой, функционирующей в своих основных институтах и встречающей одобрение значительного большинства общества. Какие аргументы позволяют утверждать, что рыночная экономика базируется на прочных основах?

Прежде всего, речь идет о ликвидации государственно-штатной системы, а также о глубоких революционных изменениях в структуре собственности ВВП и в сфере занятости. В 1988 г. государственный и кооперативный секторы производили 81% ВВП и обеспечивали работой

<sup>1</sup> См.: Польский общественно-экономический строй: Какой капитализм? // Доклад Совета общественно-экономической стратегии при Совете министров. Варшава, 2003; Klier. Drogi dogospodarki rynkowej. Warszawa, 2003.

<sup>2</sup> On Course? Poland on the Eve of US Accession. Monitoring VII. Krakow, 2003. S. 143.

71,2% занятых, в то время как в 2002 г. государственный сектор (кооперативный сектор был ликвидирован) принимал участие в создании ВВП уже только в 28,6%, занятость же составляла 26,2% от общего количества. Эти изменения так глубоки, что их можно назвать необратимыми. Вторая фундаментальная перемена связана с далеко идущей либерализацией — как внутренней, так и внешней. Это породило несколько важных с точки зрения трансформации экономических процессов. Структура предложения быстрыми темпами приспособилась к структуре спроса, что было достигнуто главным образом благодаря освобождению большинства цен, а также либерализации импорта. Дефицит во внутренней торговле был быстро преодолен. В результате либерализации экономика становится более открытой. Правда, польской экономике все время присущ низкий уровень экспорта в пересчете на душу населения, однако в сравнении с началом трансформации он увеличился почти в три раза в постоянных ценах, а импорт — больше чем в пять с половиной раз. Асимметрия между динамикой экспорта и импорта была проявлением не только «истощения» внутреннего рынка, но и своеобразных импортных поисков, закончившихся, впрочем, значительными потерями рабочих мест, которые, по оценкам, составляют 1,5 млн занятых. Одновременно произошла принципиальная переориентация экономических связей с зарубежьем. Свыше 70% торгового обмена приходится на страны Европейского союза, тогда как в начальный период трансформации их доля не превышала 30%.

Не менее существенной составной частью укрепившейся рыночной экономики и демократической системы выступает целый комплекс прав на свободу. Начиная с экономической свободы, проявлением которой служат правила игры, эти права утверждаются через свободу слова, массмедиа, коммерциализацию многочисленных общественных благ (воспитание и образование, здравоохранение, культура), многопартийность, вплоть до ограничения влияния государства, хотя степень регулирования экономической и общественной жизни все еще остается значительной. Проявлением качественных преобразований выступает придание характера правового института рыночной экономике, возникновение и развитие финансовых рынков, в которых активное участие принимает иностранный капитал. Во второй половине 1990-х гг. усилился приток прямых иностранных капиталовложений, сумма которых превысила 70 млрд долл. США. Иностранный капитал завоевал прочные позиции в таких областях, как банковское дело, оптовая торговля, средства массмедиа, часть стратегических секторов. Наконец, важной составной частью прочности рыночной экономики является преодоление трансформационного кризиса.

Трансформационный кризис — это всеобщее явление в государствах, переходящих на рыночную экономику. Он обусловлен необходимостью изменения производственной структуры, присущей социалистической экономике. Проявляется глубоким и зачастую чолговременным экономическим коллапсом. Его же преодоление понимается и интерпретируется по-разному. Это оценивается как начало роста, но можно также считать его превышением уровня ВВП периода, предшествовавшего трансформации. Если придерживаться второй интерпретации, то окажется, что Польша начиная с 1992 г. не только продемонстрировала высокие темпы роста, но и, если принять уровень 1989 г. за 100, достигла наивысшего показателя среди постсоциалистических государств, который в 2003 г. составлял 135, в Словении — 121, в Венгрии — 112, в Словакии — 111 и в Чехии — 105<sup>1</sup>. Это значит, что в период 1990—2003 гг. польская экономика развивалась самыми быстрыми темпами по сравнению с другими странами, в которых осуществляется трансформация. В дальнейшем эти страны остаются на более низком уровне.

2003 год во многих отношениях показал улучшение макроэкономических результатов в польской экономике; темпы ее роста превысили даже наиболее оптимистические прогнозы (см. табл. 5.17 и 5.18).

В 2003 г. рост ВВП в реальной интерпретации составил 3,7% по сравнению с 1,4% в 2002 г. и 1,0% в 2001 г.<sup>2</sup> Рост продолжался и в последующие годы: в 2004 г. этот показатель достиг 5,2%, в 2005 г. — 4,8%. Прогнозируется, что ожидаемый рост составит в ближайшие годы (2006—2008) 5—5,2%. Это позволило бы Польше занять первое место в Западной Европе по темпам роста.

Кроме того, Польше удалось справиться как со стабилизацией нормы инфляции, так и с инфляционными ожиданиями на низком уровне, экспорт динамично увеличивался четвертый год подряд, улучшился баланс текущего товарооборота страны, производительность труда повышалась и последовательно сокращались издержки за единицу труда. Улучшению макроэкономического равновесия способствовало ускорение темпов роста. Экспорт переработанных товаров увеличивался более быстрыми темпами, чем импорт.

Экспорт в 2003—2005 гг. развивался, несмотря на слабый внешний спрос, который был вызван замедленным экономическим ростом или регрессом в большинстве западных стран, особенно у такого торгово-

<sup>1</sup> См.: EBRD — Statistical Yearbook. 2003.

<sup>2</sup> См.: ГСУ. Информация об общественно-экономическом положении страны в 2003 г. Варшава, 11.04.2004.

го партнера Польши, как Германия. Быстрее всего рос польский экспорт в страны Центральной и Восточной Европы, торговля же со странами Европейского союза характеризовалась более медленными темпами роста.

В условиях продолжающегося процесса дезинфляции экономики Польши становится одной из наиболее быстро развивающихся экономик, в которых осуществляется процесс трансформации. Еще более важным является то, что уже второй год подряд, с момента начали процесса интеграции с Европейским союзом, Польша одновременно соблюдает критерий стабильного уровня цен, содержащийся в Маастрихтском договоре.

В то же время на пути к дальнейшему улучшению макроэкономических показателей все еще имеется ряд серьезных препятствий как кратко-, так и долгосрочного характера. Прежде всего к ним следует отнести высокий уровень безработицы (20,7%), отсутствие финансовой дисциплины правительства, усиливающуюся раскачку финансов государства, проволочки бюрократического характера в отношении предприятий, ухудшающийся климат для развития бизнеса. Оценивая положение в сельском хозяйстве, необходимо отметить, что из-за больших колебаний уровня производства и отсутствия уравновешенного роста польская сельскохозяйственная продукция и после 15 лет осуществления реформ находится на уровне, который примерно на 11% ниже уровня 1989 г.

Перечень слабых сторон польской экономики охватывает также неудавшиеся попытки реформировать систему здравоохранения и дерегулировать рынок труда, отсутствие действенного контроля за монополиями и слабую поддержку конкурентоспособности, медленную приватизацию и реструктуризацию стратегических отраслей и отраслей, приходящих в упадок, а также хронический, скорее даже прямой, отказ в поддержке отечественного сектора исследований и развития. Все эти факторы создают неблагоприятные условия для развития человеческого капитала и в более широком плане — для создания благоприятной атмосферы в развитии бизнеса и частного предпринимательства. Некоторые из них можно объяснить медленными темпами роста инвестиционных издержек, но в основном вышеперечисленные слабые стороны польской экономики являются отражением неспособности правительства провести дальнейшие структурные реформы, результатом растущего предложения и наличием бюрократически-правовых барьеров.

Перечисленные явления нейтрализуют положительное влияние улучшения макроэкономических показателей и негативно отражают-

ги па образе страны в глазах международных деловых кругов. Это подтверждает, между прочим, заметный спад позиции Польши в многочисленных и важных международных рейтингах.

Многие критики указывают на существенные проявления незавершенной трансформации в Польше, на все еще недостаточно прозрачную модель капиталистической экономики, которая, по мнению экономистов, находится где-то между моделью либеральной рыночной экономики и моделью экономики, опирающейся на координацию. Второй из аргументов касается слабости государства, которое не в состоянии разрешать многие проблемные вопросы политического, экономического и общественного характера, что влечет за собой снижение доверия общества к совершающимся переменам.

К важнейшим причинам ухудшающихся настроений и оценок результатов трансформации следует отнести быстро растущую дифференциацию доходов, больше чем в два раза превышающую ту, которая имела место 15 лет назад, причем самую высокую среди государств Центральной Европы. На общее неблагоприятное состояние общественно-политического климата наибольшее влияние оказывает растущая безработица, которая в 2004—2005 гг. превысила 20% при потере около 2 млн рабочих мест. Возможности получить работу в первую очередь лишилось большое число молодых высококвалифицированных специалистов.

Отрицательные последствия радикализирующихся общественных настроений порождает также усиливающаяся внутри страны региональная дифференциация, являющаяся более значительной, чем средняя в Европейском союзе. Отчетливо прослеживается также явление отрыва городов от их базы, усиливается превосходство этих последних в извлечении доходов.

В сложившихся условиях слабость государства отнюдь не специфическая польская черта. Прежде всего это явление присуще большинству государств, вступивших на путь реформ. Выход из социализма означал упадок определенного типа государства и определенной философии управления, которая была целиком и полностью отброшена. Однако государство как организация, как определенного типа бюрократическая система было сохранено. Парадокс трансформации заключался и заключается в том, что бюрократический аппарат и существующие учреждения вынуждены были отказаться от значительной доли власти, проводя одновременно радикальные политические, экономические и общественные изменения, диаметрально противоположные имевшим место раньше.

Одной из причин, предreshающей вопрос о слабости государства, является, что может звучать парадоксально, одновременное введение демократии и утверждение рыночной системы. Хотя и признается, что современные рыночные экономики тесно связаны с демократией, однако исторически существовала своеобразная очередность. Сначала укоренялась рыночная система, демократическая же система формировалась позже. Зрелая форма демократии появилась только в развитых капиталистических экономиках в XX в.

Одновременность возникновения рыночной экономики и демократической системы создает своеобразные барьеры в укоренении рыночного хозяйства. Достаточно сказать, что на протяжении 15 лет осуществления реформ в Польше было пять парламентов, девять правительственных кабинетов и одиннадцать премьер-министров. Это были парламенты и правительства разного идеолого-политического происхождения, по-разному представлявшие себе форму, облик и характер рыночной экономики.

Следствием разных политических подходов были разные темпы реформ. Имели место как периоды быстрых перемен, особенно в начальной фазе, так и периоды замедления, которые иногда определяются как «трансформационная пустота». Разные правительственные команды пытались, каждая в соответствии с собственной философией, смягчать трудные моменты, что выражалось в несогласованности действий и высокой степени системной дезинтеграции. На всем протяжении 15-летнего периода трансформации трудно было найти в действиях правительства какой-либо последовательный стратегический подход в формировании современной экономики и общества. Автономные силы рынка, связанные с отечественным капиталом, были слишком слабыми, чтобы обеспечить принятие долгосрочных решений, государство же, точнее — правящие команды, проявляло заботу главным образом о текущих вопросах и обеспечении поддержки своих кандидатур на очередных выборах. Партии, формирующие экономическую политику, отстаивали в первую очередь групповые интересы и позиции политических клиентов, что неизбежно приводило к укреплению связей между политикой и бизнесом, а также к процветанию коррупции.

Следствием того, что процессы модернизации в Польше запаздывают, является явное расхождение между вводящимися сверху принципами функционирования современной системы правовых институтов и формированием отношения к жизни, а также действиями значительной части польского общества, находящегося где-то на пограничье аграрно-промышленной цивилизации. Несмотря на не имеющий преце-



ипга воспитательно-образовательный бум, ощущающийся в последние годы, качество человеческого и общественного капитала в Польше является относительно низким. Система поведений обременена остатками традиционализма. В слишком малой степени сформированы такие навыки поведения, как трудолюбие, бережливость, упорство, способность к риску, умение соблюдать условия договора, которые являются составной частью рыночной экономики и современного общества. Кроме того, растет отрицательное отношение польского общества к собственному государству, к его действиям, затрагивающим перспективные интересы общества.

*Польша в Европейском союзе.* Процессы, осуществляющиеся в Польше с момента подписания 16 декабря 1991 г. соглашения об ассоциации с европейскими сообществами, были подчинены двум принципиальным целям: завершению системной трансформации польского общества и вступлению страны в Европейский союз. Вступление Польши 1 мая 2004 г. в Европейский союз потребовало изменения существующего способа мышления по основным проблемам страны и способам их разрешения. Это, в свою очередь, связано с более глубоким осмыслением целей общественного развития и способов их достижения. Трансформационные процессы, происходившие в Польше до настоящего времени, не привели к необходимой модернизации структуры производства, особенно в сельском хозяйстве, стратегических отраслях промышленности, а также отраслях, находящихся на грани упадка (горное дело, металлургия, железнодорожный транспорт и многие отрасли тяжелой промышленности). Именно поэтому в дальнейшем необходимы структурные изменения, которые позволят повысить конкурентоспособность страны и создать основы прочного экономического роста, обуславливающие эффективное нивелирование пробела в развитии, отделяющего Польшу от сегодняшних стран—членов ЕС.

Согласно подсчетам, произведенным с использованием экономических моделей, в течение первых 10 лет членства средние годовые темпы экономического роста Польши будут примерно на 0,7% выше, чем в случае, если бы Польша отказалась от членства. Это означает, что по истечении 10 лет уровень внутреннего валового продукта будет на 9% выше, а уровень зарплат и доходов — на 8% выше, чем в том случае, если бы страна не вступила в Союз. Польша станет страной, которая будет быстрее инвестировать и модернизировать, будет располагать более сильной валютой, инфраструктурой, богатым экспортным предложением, сможет успешно удовлетворять потребности общества в области здравоохранения, развития науки, обучения и культуры.

Именно поэтому членство в ЕС следует рассматривать как капиталовложение в будущее. Как и в случае каждого капиталовложения, и на начальном этапе должны быть понесены определенные издержки. Но следует поэтому производить баланс издержек и выгод на короткий срок, ограничивая проблему до масштаба финансовой поддержки со стороны ЕС. Хотя первые годы могут оказаться достаточно трудными, со временем перевес выгодных эффектов интеграции станет более ощутимым.

В 2004 г., т.е. в год вступления Польши в Евросоюз, ВВП на душу населения Польши составлял около 21% от среднего ВВП в ЕС по текущим валютным курсам и около 41% согласно паритету покупательной способности (ППС). В 2006—2008 гг. темпы роста ВВП должны составить свыше 5% при потреблении, растущем в темпе примерно 4%, и капиталовложениях около 12—14% в год. При постоянно сохраняющейся тенденции развития, вытекающей из ожидаемых выгод, связанных с членством в ЕС, перспективные прогнозы предусматривают, что до 2014 г. Польша должна достичь уровня ВВП, который составляет в тот период 31 % от среднего уровня ВВП 15 стран—членов ЕС и около 55% согласно ППС.

На польских предпринимателей будут распространены принципы совместной торговой, транспортной, сельскохозяйственной, региональной и структурной политики, а также политики, связанной с охраной окружающей среды, что даст им возможность на равных правах конкурировать на территории Союза. Полный доступ к союзным фондам позволит польским фирмам выравнивать шансы, а также обеспечит дополнительными финансами экономические проекты, отвечающие целям ЕС и польским потребностям.

Специфика этого процесса будет заключаться в одновременном осуществлении предпринимаемых экономических мероприятий с точки зрения как трансформации, так и интеграции. Полученный в этой области опыт, несомненно, будет беспрецедентным, хотя это не должно означать, что он универсален.

## 5.8. Экономика Японии

*Общая характеристика и особенности развития.* Экономика Японии — вторая в мире, после американской, экономика по своим основным макроэкономическим параметрам: объемам ВВП (в том числе по ВВП на душу населения), внешней торговли (показателям экспорта и импорта, величине валовых капиталовложений, показателям роста про-

и производительности труда, уровню социальной обеспеченности (средняя заработная плата). Выдающихся успехов страна добилась в ходе послевоенного развития, когда на протяжении почти четверти века она занималась высокими темпами, а опыт «японского экономического чуда» стал предметом изучения в учебниках для студентов-экономистов. Перенимать опыт японских менеджеров из больших преуспевающих компаний съезжались управленцы со всего мира — Америки, Западной Европы, Азии, Латинской Америки и Африки. Торгово-экономическая экспансия вездесущих японских корпораций приобрела огромный размах. Они теснили американских и европейских конкурентов не только на дальних рынках, но и в самих этих странах — в Америке и странах Западной Европы, основывали новые компании, скупали банки, промышленные корпорации, предприятия в области новых видов услуг, осуществляли новое строительство. Последнее направление интенсивно развивалось в регионах Азии, куда японские промышленные корпорации перемещали или где создавали заново горнодобывающие и перерабатывающие секторы промышленности, а также многие виды машиностроения, изготавливающие комплектующие для японского островного индустриального комплекса.

Концептуальная генеральная линия правящих кругов Японии заключалась в том, чтобы на самой японской территории, достаточно ограниченной для гигантской промышленности, сконцентрировать самый современный постиндустриальный, информационно-технологический комплекс, вывести за пределы страны «тяжелые» отрасли промышленности.

С конца 1970-х — начала 1980-х гг. в Японии наблюдалось постепенное «затухание» высоких темпов роста. Возможно, указанная стратегия, которая практически осуществлялась в рамках «Плана развития Японских островов» (1970-е гг.) премьеры Танаки (хотя этот «План» официально и не был утвержден), стала одним из главных факторов такого замедления темпов экономического роста страны. Сфера высоких технологий, какой бы масштабной она ни была, если она не развивается в тесном единстве с общей многоотраслевой структурой современного машиностроения (и на ее базе), не в состоянии обеспечить общий экономический рост национальной экономики, тем более в длительной перспективе. Другие причины замедления роста экономики страны, а с начала 1990-х гг. полудепрессивного развития специалисты увязывают с органическими пороками финансово-банковской системы Японии, которая не только не соответствует аналогичным системам США и Евросоюза, но и не отвечает требованиям самой мощной японской экономики.

*Фрагмент экономической политики Японии: дерегулирование.* Японская экономика все еще остается объектом, в высокой степени регулируемым государством. Под постоянным давлением ВТО Япония предпринимала определенные действия по снижению уровня государственного воздействия, включая внешнюю торговлю. В частности, американские эксперты оценивают сектор «свободной внешней торговли» в период 1989—2000 гг. в сумме прибыли порядка 127 млрд долл.<sup>1</sup> Государственное регулирование до настоящего времени охватывает широкую сферу «надзора» — национальные стандарты, тарифы, условия, специфику административного контроля, продажи, хранения и т.д., иными словами, все, что относится к методам косвенного регулирования и не всегда подлежит точному определению и описанию. И соответствующие позитивные сдвиги в этой части — с точки зрения требований ВТО в области гармонизации условий торговли, — как утверждают американские специалисты, происходят медленно<sup>2</sup>. Поэтому иностранные компании чувствуют себя в Японии неуверенно в силу мощного бюрократического заслона, в дополнение к высокой стоимости рабочей силы.

В 2001 г. в Японии начал действовать трехлетний план проведения реформы, принятый правительством страны 30 марта 2001 г. (Three-Year Regulatory Reform Promotion Plan). План стал своего рода японским ответом на вызовы глобализации в век информационной и технологической революции и растущих экономических проблем страны. Но, скорее всего, в плане отражались озабоченности в связи с трудноразрешимой задачей медленного роста (стагнации) экономики страны в течение длительного периода (на протяжении почти всех 1990-х гг. прошлого столетия, а также первых лет XXI в.). В плане ставилась задача модернизировать регуляторы роста, особенно и финансовом секторе, который должен играть важную роль в обеспечении высоких темпов роста, дать гражданам больший выбор и обеспечить большую открытость в экономике и финансах. Одна из главных задач плана — это разработка механизмов повышения конкурентоспособности национальной экономики. Одновременно решалась задача изменения Торгового кодекса и механизмов регулирования рынка гражданского строительства. Это тем более важно, что в них остро задействованы интересы американских корпораций,

---

<sup>1</sup> См.: *Maniford D. Deregulation in Japan: Status and Benefits* // *International Economic Review*. United States International Trade Commission (USITS), January—February 2002. P. 1.

<sup>2</sup> См.: *American Chamber of Commerce in Japan, 1997. United States — Japan Trade White Paper, 1997. P. 14-16.*

которые были недовольны внутренними ограничениями в этих областях предпринимательства. В настоящее время правительственные круги Японии считают необходимым идти на определенные уступки (НПА в этой области).

План состоял из трех частей. Первая часть содержала общие положения, включая формулировку задач; вторая часть — специфические и конкретные положения, такие, как описание регулирования информационных технологий, конкурентная политика, технологические стандарты, лицензионная система, окружающая среда; третья часть охватывала сферу индивидуального сектора. План был довольно благожелательно воспринят в предпринимательских кругах, но оказался под жесткой критикой профсоюзов страны (Federation of Economic Organizations — Keidanren), которые охарактеризовали его как «неэффективный способ решения экономических проблем». В июле 2001 г. Совет по проведению реформы (правительственное ведомство под управлением главы правительства) дополнительно осуществил дерегулирование шести секторов: медицинского, социального, занятости и рабочей силы, сектора в области окружающей среды, урбанизации и образования. Эта мера расценивалась как уступка требованиям США.

*Проблемы экономического роста в первые годы XXI столетия.* Последний год перед наступлением мировой депрессии, 2000 год, был для Японии годом быстрого роста ВВП. Этот показатель впервые за все 1990-е гг. возрос на 2,5% (среднегодовой темп роста ВВП в Японии за 1991 — 1999 гг. составил 1,3%). В тот период многие аналитики, в том числе японские, считали, что экономические затруднения Японии остались позади, в 90-х гг. XX в. Мировой экономический кризис остановил едва начавшийся рост: в 2001 г. промышленное производство сократилось на 6,8%, в 2002 г. — еще на 1,4%. Темпы роста ВВП снизились в 2001 г. до 0,4% и в 2002 г. — до 0,3%. Оживление в экономике намечалось со второй половины 2003 г.: рост ВВП за этот год составил 1,8%. В 2004 г. ВВП возрос уже на 2,8%, в 2005 г. он составил 2,7%. Все эти годы продолжался рост безработицы, уровень которой в 2002 г. достиг рекордной величины — около 5,4% (за все 1990-е гг. этот показатель не поднимался выше 3%). Некоторое снижение безработицы — до 4,7% — произошло в 2004—2005 гг. как следствие повышения темпов роста.

Как было отмечено выше, Япония вошла в полосу затяжных экономических трудностей еще в 1980-е гг., которые плавно перешли в новый, XXI век. Серьезным фактором, способствовавшим ослаблению былого динамизма японской экономики, является постепенное

ослабление инвестиционного процесса (уменьшение нормы капиталовложений). Это стало следствием как уменьшения прибылей японских корпораций из-за снижения уровня цен (дефляции), так и огромного оттока японского капитала в филиальные агенты в зоне Юго-Восточной Азии, организующие «параллельную сеть» производственной инфраструктуры для обслуживания потребностей островной экономики Японии. В результате обнаружилась нехватка капиталов для реализации многих масштабных замыслов, что неизбежно приводит к ослаблению общих позиций. Последнее, в свою очередь, показывает уязвимость японской экономики и ее зависимость от общего состояния мировой экономики — былой динамизм японского капитала утрачен, и он не может преодолеть «вялость» современной мировой экономической конъюнктуры в период ее депрессии, как это происходило в недавнем прошлом, когда японский капитализм имел восходящую динамику.

Дефляция в Японии — это традиционная болезнь и в то же время небывалый за последние 50 лет феномен для развитых экономик с высоким уровнем потребления. Ее существование в японской экономике, очевидно, является свидетельством того, что, несмотря на некоторое ухудшение качества воспроизводственных факторов, японская экономика сохраняет достаточно высокий внутренний динамизм даже в условиях низких темпов роста. И она способна обеспечить производство огромных объемов товаров и услуг, превосходящих спрос на них, что и является фундаментальной базой дефляции. Но при этом не допускается кризис перепроизводства, что обеспечивается своеобразиями конкурентной модели японской экономики в сочетании с японским экономическим планированием (отчасти директивным на внутреннем рынке).

Слабость финансово-банковской системы Японии была обусловлена огромной массой безнадежных долгов, которые возникли вследствие глобальной экспансионистской стратегии финансовых учреждений в предыдущие десятилетия, с их уверенностью в неизменности восходящего движения японского капитала. Кредиты выдавались легко и так же легко исчезали вместе с банкротствами получателей кредитов. Правительство предприняло целый комплекс мер для исправления этой ситуации еще в 1990-х гг. В 2002 г. внедрена развернутая программа оздоровления банковской системы, которая ставила задачу в ближайшее время вдвое сократить долю просроченных долгов в активах японских банков. В 2003 г. приняты дополнительные меры через систему государственных финансов, включая и действия по «облегчению» банковских долгов.

Хотя денежно-кредитная политика привела к выравниванию кри-  
пой процентных доходов и при этом доход с 10-летних государствен-  
ных облигаций в 2002 г. упал с 1,5 до 0,6% в начале 2002 г., объемы пре-  
доставления кредитов национальными банками продолжали падать.  
Частные инвесторы оставались пассивными, объем государственных  
инвестиций неуклонно снижался, уровень частного потребления оста-  
вался низким. В результате экономика страны снова вступила в пери-  
од «сжатия» в первом квартале 2003 г., и правительству снова пришлось  
вмешаться, чтобы поддержать финансово-банковские учреждения в  
грудной ситуации. Таким образом, как и в Европе, экономическая си-  
туация в Японии характеризовалась спадом. И в силу огромных разме-  
ров японской экономики, которая оказывает влияние на динамику  
мировой экономики, можно отметить, что Япония на самом деле тор-  
мозила глобальные темпы роста.

Перелом, как отмечают специалисты, наступил в 2004 г., когда рост  
японской экономики составил 2,8%, в 2005 г. этот показатель поднял-  
ся до 3%. Вопрос лишь в том, насколько продолжительным будет этот  
рост. Целый ряд экономистов полагают, что длительная депрессия,  
которая была свойственна японской экономике на протяжении более  
десятилетия, осталась позади.

В целом очевидно, что слабый внутренний спрос в Японии и стра-  
нах континентальной Европы частично обусловливался вялым рос-  
том потребительских расходов по сравнению с Великобританией и  
США. Это объяснялось стремлением сохранить сбережения в быто-  
вом секторе. В США и Великобритании в последнее время отмечает-  
ся устойчивый рост средней склонности к потреблению в бытовом  
секторе, чего не наблюдалось в континентальной Европе и Японии,  
хотя в последней, судя по всему, эта тенденция формируется достаточ-  
но интенсивно.

В период, охватывающий 1990-е и первые годы нового тысячеле-  
тия, нормы семейных сбережений снизились в США с 8% до менее 2%  
и в Великобритании — с 10 до 4%. В Японии и континентальной Евро-  
пе таких тенденций не отмечалось. В Японии в предыдущее десятиле-  
тие в связи с дефляцией покупатели воздерживались от покупок и, та-  
ким образом, усиливали развитие ситуации по нисходящей спирали.

Вероятно, для Японии и континентальной Европы одинаково  
важным фактором наравне с ослаблением потребительских расходов  
является кривая изменений в заработной плате относительно произ-  
водительности труда. В США и Великобритании реальный уровень  
заработной платы рос одновременно с ростом производительности  
труда после середины 1990-х гг., что составило увеличение с 2 до 3%

в год в период между 1996 и 2005 гг. В Великобритании реальная заработная плата в 2002 г. возросла более чем на 2,5%, а в 2003–2005 гг. — на 10%; в США в 2002—2005 гг. этот рост составил приблизительно 6%. Например, в Германии и Японии реальная заработная плата в течение десяти лет практически не менялась, ежегодно повышаясь на 0,1 и 0,3% соответственно. Однако вопреки ожиданиям, что снижение затрат на реальную заработную плату и увеличение прибыли помогут создать рабочие места, уровень занятости в странах с низкими показателями роста заработной платы в общем упал, а снижение затрат на реальную заработную плату стимулировало дефляцию. Таким образом, Германии и Японии будет трудно преодолеть стойкую слабость внутреннего спроса при существующей политике заработной платы. Учитывая текущее ослабленное состояние экономики, компании не увеличивают количество наемных работников, и работники, в свою очередь, не будут тратить свои сбережения, пока не убедятся в действительном улучшении в сфере занятости — наличии рабочих мест и увеличении размера заработной платы. Из этого тупика можно выйти только с помощью перехода к финансово-бюджетной политике, направленной на повышение чистого семейного дохода путем снижения налогов и роста государственных капиталовложений.

С целью стимулирования экономического роста и особенно производственных инвестиций правительство Японии в 2003 г. осуществило значительное сокращение налогов на общую сумму около 15 млрд долл., несмотря на то что эта мера ведет к усугублению бюджетного дефицита. Он составил в 2003 г. 140% от величины ВВП — это рекордно высокий уровень для развитых стран. Эти и другие меры, очевидно, дали позитивный результат: 2003—2004 годы были годами начавшегося роста экономики. Отметим при этом, что даже небольшой рост экономики в 2003 г. способствовал сокращению безработицы с 5,4 до 5,1 % . В 2004 г., когда этот рост приобрел более устойчивый характер, снижение безработицы продолжалось вплоть до 4,4%. В 2005 г. сокращение безработицы составило 3,9%.

Новое ускорение экономического развития Японии, возможно, станет достаточно продолжительным явлением: в отличие от недавних мини-подъемов (в общей схеме медленного роста) отмечающийся ныне подъем базируется не только на повышении бюджетных расходов, направленных на стимулирование экономики и рост экспорта в США. Его основой является сравнительно надежный баланс между внутренним спросом и совокупным экспортом. В 2004—2005 гг. возрастали прибыли корпораций, они увеличивали инвестиции, а по-



фебители более активно, чем в предыдущие годы, расходовали имеющиеся у них денежные средства. Значительную роль в начавшемся подъеме играет экспорт товаров и услуг: в 2003—2005 гг. масштаб экспортных операций в среднем за год возрастал на 12% (в 2001—2002 гг. — около 4%). Это происходило, несмотря на укрепление иены относительно доллара. Значительную роль играли рекордные поставки на мировой рынок электронной техники, в частности цифровых фотоаппаратов и DVD-проигрывателей, других новейших изобретений электроники. Если по отношению к доллару курс иены в течение 2003—2005 гг. в среднем возрос на 11%, то относительно евро зарегистрировано снижение иены, что содействовало расширению сбыта японских товаров в странах Евросоюза.

Некоторые аналитики считают, что рост японской экономики в определяющей степени обусловлен растущими производственно-торговыми связями Японии и Китая. Соответственно, двусторонняя торговая возрастает быстрыми темпами, повышается спрос на японские товары в Китае. Это действительно так, но вряд ли является справедливым мнение экономистов компании «Меррил Линч», что, если произойдет замедление экономического роста в Китае, Япония сильно пострадает. Известно, что китайские заказы позволяют развиваться японским компаниям по производству стального проката, целлюлозным комбинатам, предприятиям полупроводников и т.д. В последний период заказы иностранных фирм, в том числе китайских, на машины и оборудование, изготовленные в Японии, выросли более чем на 6%. Но все это, при всей своей важности, не может оказать определяющего воздействия на колоссальный производственный аппарат этой страны, второй промышленной державы мира.

Растущий спрос со стороны отечественных компаний, получивших сильные стимулы для развития, — вот главный фактор, который, похоже, изменяет еще недавно преобладавшие тенденции к стагнации в направлении их интенсивного роста. В 2003—2005 гг. (июнь) капиталовложения японских предприятий выросли на 11%, в то время как в 2001—2002 гг. имел место их спад; в 2004—2005 гг. этот рост составил более чем 20% (по сравнению с периодом 2001—2002 гг.). Возможно, повышенный внутренний спрос также ограничит дефляционный процесс, который угнетающе воздействует на рост экономики. Во всяком случае снижение потребительских цен явно замедлилось в 2004—2005 гг. Цены производителей не изменились, и, таким образом, впервые с 2000 г. показатель изменения цен не был отрицательной величиной. Японские экономисты полагают, что ослабление дефляции сменится умеренной инфляцией в конце 2005 г. при условии

сохранения курса Банка Японии на рост денежной массы, находящейся в обращении, т.е. при использовании кейнсианской модели денежного регулирования.

## 5.9. Факторы, влияющие на экономический рост

Основной задачей руководителей ведущих экономических держав в краткосрочной перспективе является обеспечение стабильного роста с учетом воздействия международных условий, способствующих или препятствующих выполнению этой задачи. Хотя ближайшие экономические перспективы (2006—2009) представляются более обнадеживающими, чем итоги 2001—2005 гг., — при том, что в 2004—2005 гг. происходит глобальное оживление мировой экономики, — краткосрочные перспективы омрачаются рядом факторов неопределенности и рисков, дающих возможный отрицательный суммарный результат.

Прежде всего, несмотря на ослабление некоторых геополитических рисков, они не исчезли: ситуация на Ближнем и Среднем Востоке, в том числе в Ираке, оказалась более серьезной, чем ожидалось. Эти риски переплетаются с рисками в Западной Азии и некоторых других регионах, усиливают глобально-региональную политическую неопределенность, что не может не отражаться на динамике мирового делового цикла, на который сильнейшее воздействие оказывает фактор цены на нефть.

**Цены.** В условиях медленного роста мировой экономики, особенно ее ведущего сектора — международной торговли, динамика средних цен на нетопливные сырьевые товары сохраняла в 2002 г. и частично в 2003 г. тенденцию к снижению. И лишь с конца 2003 г. она изменилась в направлении повышения. Помимо того что непрерывное повышение «нефтяных цен» должно было прервать длительный этап стабильных цен на сырьевые товары, в этом же направлении действовали и другие причины, такие, как неблагоприятные погодные условия, сократилось предложение, что привело к росту цен на ряд сельскохозяйственных сырьевых товаров начиная с 2003 г. Цены постепенно приобретали динамику на повышение на большинство полезных ископаемых и металлы. По мере ускорения темпов глобального экономического подъема и ослабления курса доллара на протяжении двух лет, 2003—2004 гг., а также в первой половине 2005 г. происходило повышение цен на нетопливные сырьевые товары.

*Цены на нефть*, оставаясь чрезмерно высокими, были одновременно крайне неустойчивы, поскольку в значительной мере под-

держены воздействию факторов мировой и региональной политической нестабильности. С момента вторжения в Ирак они остаются достаточно неопределенными и поэтому связаны с риском как повышения, так и снижения экономической активности. Например, не оправдались прогнозы международных организаций относительно того, что потенциальный избыток предложения может привести в 2004—2005 гг. к значительному снижению цен и окажет благотворное влияние на глобальный экономический рост. Плавный рост цен (не считая рост цен на нефть) продолжался на всем протяжении 2003—2005 гг. с присущими ему плюсами и минусами (более подробно об этом речь пойдет ниже).

*Внешние расчеты.* Глобальный рост по-прежнему во многом зависит от выполнения США роли катализатора и движущей силы роста и поэтому подвержен действию тех факторов неопределенности и рисков, с которыми сталкивается экономика Соединенных Штатов. Основными факторами неопределенности, присущими только экономике США, являются характер и сроки неизбежной коррекции дефицитов внешних расчетов этой страны. Эта коррекция началась с падения стоимости доллара в первые месяцы 2003 г. и продолжалась до конца 2005 г.

Отдельный, но относящийся к делу риск представляет собой расширяющийся дефицит бюджета в США, который в соединении с торговым дефицитом формирует так называемый «двойной дефицит», вызывающий озабоченность многих стран, тесно связанных с экономикой США. Отсюда — повышенные риски как для этих стран, так и для мировой экономики в целом.

Кроме того, существуют и другие риски, в различной мере влияющие на экономику развитых стран, которые имеют особую актуальность для экономики США в силу той ключевой роли, которую она играет. Это увеличивает избыток производственных мощностей в некоторых индустриальных секторах как в мировом масштабе, так и в отдельных странах. Данная тенденция первоначально проявилась в секторе ИКТ, в котором в период кризиса произошло сокращение избыточных мощностей. Тем не менее наблюдается некоторый излишек производственных мощностей в ряде отраслей, которые были наиболее остро затронуты геополитическими событиями последних лет (например, автомобилестроение, судостроение, отчасти авиастроение, перевозки и путешествия — туризм, гостиничное хозяйство). Все это оказывает «тормозящий» эффект на капиталовложения, которые необходимы для поддержания процесса оживления и обеспечения долгосрочного роста.

*Фондовые рынки* в 2004 г. в основном восстановились от негативных эффектов прошлого периода и как бы «привыкают» к высоким ценам на нефть, однако растущий «пузырь» в области рынков жилья продолжает нависать над ними в ряде стран. Устойчивая динамика цен на жилье была важным элементом в поддержании высоких покупательских расходов, а также жилищного и строительного секторов в развитых странах. Быстрое развитие этих секторов дает основание предполагать, что они играют стабилизирующую роль в условиях недостаточной активности.

Дефляция уже оказала глубокое негативное воздействие на экономику Японии; она также затронула экономику ряда других азиатских стран и ныне рассматривается некоторыми аналитиками как вполне возможная для экономики крупнейших промышленно развитых стран. Обесценивание доллара США в 2003—2005 гг. (вплоть до середины года) уменьшало возможность дефляции в Соединенных Штатах, но увеличивало вероятность ее в экономике стран с усиливающимися валютами, в частности в экономике стран ЕС, например в Германии. Однако этого не произошло в силу некоторого ослабления евро в пользу доллара. Но опыт Японии показывает опасность продолжительного периода дефляции. Для того чтобы избежать этого, антидефляционные меры должны быть ориентированы на перспективу, а не только на текущие события.

#### 5.10. Сравнительный анализ стран и групп стран по показателям роста производства на душу населения

Международные исследования, проведенные в последние годы (2002—2005), позволяют сделать вывод, что *при сохранении современных подходов к решению проблемы бедности она никогда не исчезнет*. Это касается не столько вопросов, связанных с необходимостью увеличения размеров помощи бедным странам, сколько вопросов *изменения глобальной экономической политики*, откровенно навязываемой этим странам в рамках макроэкономической политики монетаризма и универсального либерализма.

Так, из обследованных 146 стран наиболее благоприятные сдвиги в последние годы отмечены в ряде стран — с переходной экономикой и экономически развитых странах. Из 95 развивающихся стран (РС) рост более чем в 3% зафиксирован в 28 из этих РС<sup>1</sup>. Здесь, однако,

<sup>1</sup> См.: World Economic and Social Survey. December 2004. P. 10—11.

следует иметь в виду, что, поскольку РС отличаются более высокими темпами роста численности населения (более 3%), соответственно, их экономики должны развиваться более высокими темпами, чем прирост населения, причем в продолжительный временной период. Но на практике превышение темпов роста экономики над темпами роста численности населения происходит редко и в очень ограниченном числе государств развивающегося мира. В результате доходы на душу населения в большинстве РС не только не возрастают, но, скорее, наблюдается их уменьшение (см. табл. 5.19). Упомянутый выше анализ экономического развития РС в 2001—2004 гг. поставил под сомнение достижимость обеих задач (рост темпов ВВП, превышающих рост численности населения, и обеспечение этого роста в продолжительное время). Как показывают данные табл. 5.19, объем производства в расчете на душу населения в РС в 2003—2004 гг. сократился в 24 странах из 95 обследованных РС (в 2001 г. в условиях глобального кризиса сокращение этого показателя коснулось только 37 РС). На эту группу стран приходилось 8% мирового производства (по сравнению с 10% в 2001 г.); в том же году рост ВВП произошел только в 29 РС<sup>1</sup>.

Таким образом, речь идет о сильнейшем нарушении мирового экономического равновесия, когда на одном полюсе экономического мира находится небольшая группа развитых стран, которые даже в условиях спадов и кризисов обеспечивают высокий уровень жизни населения своих стран; на другом полюсе — три четверти стран мира (группа РС), для которых перспективы улучшения социально-экономического положения народа весьма неопределенны. Соответственно, разрыв между этими двумя группами по уровню развития (индустриальной зрелости) непрерывно возрастает (с отношения 1:4 в конце XIX в., до 1 : 12 в 50-х гг. XX в. и 1:25 в начале XXI в.).

Данные табл. 5.19 подтверждают изложенные выше тенденции мирового экономического развития, касающиеся сегмента развивающихся стран. И что важно, отставание этой группы государств в последние годы происходит на фоне в целом благоприятных условий развития мировой экономики, в том числе при высоких темпах роста в США, некоторого оздоровления экономики Японии и средних (несколько ниже средних) темпов роста экономики Евросоюза, а также бурного роста китайской и индийской экономики.

Единственный фактор, который угнетающе действует на РС, — это, несомненно, предельно высокие цены на нефть, а поскольку большинство РС не относятся к нефтедобывающим странам, он силь-

<sup>1</sup> Ibid. P. 12.

Таблица 5. Л

Число стран с высокими и низкими темпами роста объема производства на душу населения, 2001—2004 гг.

Группа стран	Число обследованных стран	Сокращение ВВП на душу населения				Рост ВВП на душу населения, превышающий 3%			
		2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
Число стран									
С Весь мир	146	140	37	34	33	43	41	52	53
В том числе:									
Развитые страны	24	2	4	8	7	2	3	2	2
Страны с переходной экономикой	27	1	1	0	1	22	22	22	21
Развивающиеся страны	95	37	32		25				29
В том числе:									
Африка	38	11	10	11			6	12	13
Восточная и Южная Азия	18		3		2	4	6		8
Западная Азия	15		7	5	4	7	3	6	7
Латинская Америка	24		12		6			3	3
Наименее развитые страны	41	12	14		14				11
Страны Африки к югу от Сахары	31	10	9		10	8	6	9	10
Группа стран	Доля населения, % от численности населения мира								
Развитые страны	14,3		2,4	3,0	3,1	0,2	0,3	0,2	0,2
Страны с переходной экономикой	6,9	0,0	0,1	0,0	0,2	5,6	5,4		5,8
Развивающиеся страны	78,8	10,4	8,1	10,6	10,5	4,2	29,2	50,2	50,4
В том числе:									
Африка	12,8	2,6			3,0	3,4		3,0	3,2
Восточная и Южная Азия	53,4	1,3	1,3	1,0	1,2	40,4		43,7	44,1
Западная Азия	4,0		1,3	1,2	1,2		2,3	2,7	2,7
Латинская Америка	8,6	4,2		5,5	5,5	0,2	0,4		0,8

Продолжение табл. 5.19

Группа стран	Число обследованных стран	Сокращение ВВП на душу населения				Рост ВВП на душу населения, превышающий 3%			
		2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
		Число стран							
Наименее развитые страны	10,8	2,1	2,9	3,5	3,6	3,7	1,5	4,2	4,5
< 70 стран Африки к югу от Сахары	7,8	2,5	1,9	3,0	3,0	2,7	1,4	1,8	2,0

Источник: World Population Prospects: The 2000 Revision. Vol. I. United Nations publication. 2000; World Economic and Social Survey, December 2004. P. 9.

наиболее благоприятным образом воздействует на эти страны. Однако в 2000—2003 гг., когда рост цен на нефть носил умеренный характер (не превышал 4 долл. за баррель), указанная тенденция была выражена почти в той же мере, как она проявляется после повышения динамики цен на нефть. Таким образом, данные табл. 5.19 подтверждают, что в 2001—2004 гг. большинство стран и народов развивающегося мира не смогли достигнуть заметного прогресса в деле сокращения масштабов бедности и нищеты.

#### 5.11. Негативные факторы риска

Более благоприятный краткосрочный прогноз развития мировой экономики может быть поставлен под угрозу, создаваемую некоторыми потенциально далеко идущими негативными факторами риска. С началом второго квартала 2004 г. международный терроризм, геополитические проблемы и рост политической нестабильности вновь заявили о себе в мировой экономике. Ни одно из этих событий, приведших к ухудшению экономической ситуации, не было глобальным по своему масштабу, но в ряде случаев обусловило — ввиду возросшей взаимозависимости стран и политической и экономической сфер жизни — повышение степени глобальной экономической неопределенности с вероятностью замедления экономического роста в будущем.

Эти возможные последствия нашли свое отражение прежде всего в цене на нефть, которая резко возросла в апреле 2004 г., превысив 40 долл. за баррель; в 2005 г. превысила 70 долл., достигнув самого высокого за последние два десятилетия уровня; к концу года стабилизировалась на уровне выше 50 долл. за баррель.

Проведенные исследования количественных параметров позволяют сделать вывод о том, что повышение цен на нефть на 10 долл. за баррель ведет к сокращению ВВП приблизительно на 0,5%<sup>1</sup>. В случае сильного шока замедление, вероятно, будет усугублено и рядом не-прямых, но еще более тяжелых потрясений, вызванных резким падением доверия потребителей и бизнеса вследствие резкого скачка цен. Два предыдущих крупных нефтяных потрясения (1973—1974; 1979—1980) дают основания полагать, что негативные непрямые последствия будут скорее более масштабными, чем прямые. Во время предыдущих потрясений (когда потребление нефти на единицу ВВП было значительно выше, чем в настоящее время) индекс потребительского доверия в Соединенных Штатах упал более чем на 50% при сохранении цен на нефть на пиковых уровнях в течение 6—12 месяцев. В обоих случаях утрата доверия вызвала спад в США и нанесла ущерб росту мировой экономики в целом<sup>2</sup>. В данном случае не наблюдалось какого-либо серьезного срыва в поставках нефти. Тем не менее предыдущий опыт позволяет говорить, что, если и без того высокие цены будут продолжать расти или даже сохранятся на сегодняшнем уровне еще в течение некоторого времени, глобальный экономический рост, вероятно, замедлится.

Воздействие ценового шока применительно к нефти варьируется по группам стран. Прямые последствия для роста цен на нефть для поступлений стран—нетто импортеров топлива зависит от доли нефти в их общем потреблении. Большинство развитых стран, в частности США, по-прежнему являются самыми крупными потребителями нефти на душу населения. Изменения в структуре производства с переориентацией на услуги, повышение энергоэффективности и более широкое использование ненефтяных источников энергии позволили снизить зависимость производства в большинстве развитых стран от нефти и тем самым уменьшить прямое отрицательное воздействие

---

<sup>1</sup> См., например: Международное энергетическое агентство. Анализ воздействия высоких цен на нефть на мировую экономику. Май 2004 г. ([http://library.ieu.org/ibtw-wpd/textbase/papers/2004/high\\_oil\\_prices.pdf](http://library.ieu.org/ibtw-wpd/textbase/papers/2004/high_oil_prices.pdf) — доступ открыт с 15 июня 2004 г.).

<sup>2</sup> Большинство анализов количественных параметров предполагает проведение статистического сопоставительного анализа и фиксирует только линейную взаимозависимость между ценами на нефть и ухудшением благосостояния в результате воздействия факторов дохода и замещения. Поэтому они не могут отражать нелинейные последствия воздействия ценового шока на состояние доверия. Изучение имитационной модели ДЭСА дает основание предположить, что, если бы сегодня наблюдалось такое же падение потребительского доверия, рост в США сократился бы более чем на 2,5-процентных пункта, балансируя на грани спада. Цепная реакция в мировой экономике вызвала бы сокращение ВВП на 2-процентных пункта.



нобых нефтяных шоков. Между тем индустриализация во многих развивающихся странах в последнее десятилетие по своему характеру была нефтезависимой. В частности, потребление нефти в экономике азиатских развивающихся стран значительно возросло, сделав их более уязвимыми, чем прежде, к росту цен, а в некоторых случаях повысило вероятность более негативных последствий для их экономики по сравнению с другими странами. Например, потребление нефти на единицу ВВП в Китае и многих других развивающихся странах более чем в два раза превышает аналогичный показатель для наиболее развитых стран. В результате любой ценовой нефтяной шок приведет к тому, что эти страны пострадают в большей степени, чем в предшествующие периоды. Кроме того, более высокие цены на нефть могут дестабилизировать финансовую ситуацию, вызвав, например, валютный кризис в некоторых развивающихся странах—импортерах топлива с высоким внешнеторговым дефицитом.

Отметим, что такого интенсивного и длительного по времени повышения цен не только на нефть, но и на любой другой товар прежде в мире не происходило. Нечто подобное можно проследить лишь на примере золота, когда президент США Никсон освободил привязку доллара к тройской унции золота в 1971 г. В результате повышения цен на нефть происходит перераспределение поступлений от потребителей нефти к производителям нефти и от большого числа стран—импортеров нефти к относительно небольшому числу стран—экспортеров нефти.

Напомним, в середине 1980-х гг., а также в 1997—1999 гг. цена на нефть опускалась до 10—8 долл. за 1 баррель, поднимаясь в отдельные периоды 1999 г. до 12—18 долл. С начала 2000 г. цены на нефть быстро поднимаются, превышая 20—24 долл. за баррель. Тенденция к повышению становится устойчивой, высокие цены на нефть оказывают влияние на мировую экономику, вызывая понижение уровня благосостояния потребителей в странах—импортерах нефти и снижение прибылей во всех секторах, кроме нефтяного. В сентябре 2000 г. цена на нефть достигла почти 40 долл. за баррель — наивысшей отметки за 10 лет. К концу 2005 г. цена на нефть прочно удерживалась на отметке выше 60 долл. за баррель (иногда доходя до отметки 70 долл.). Каждое резкое повышение цены на нефть с начала 1970-х гг. (как, например, в ходе израильско-арабской войны в 1973 и 1974 гг., в период 1979—1980 гг. и в период операции «Буря в пустыне», 1990—1991 гг.), если этап роста продолжался в течение 6—12 месяцев, вызывало существенное сокращение темпов роста или даже спад во многих промышленно развитых странах из-за резкого падения доверия потребителей

*и деловых кругов*<sup>1</sup>. В этой связи, как представляется, стремительным рост цен на нефть оказал существенное влияние на кризисный спад и американской экономике в 2001—2002 гг.

Феноменальный «фактор нефтяной цены» вызывает движение колоссальных денежных потоков в ведущих экономических центрах, оказывая глобальное воздействие на всю мировую финансовую систему; поскольку происходит перераспределение этих потоков, что вносит в нее элементы неопределенности, нейтрализует точность прогнозных расчетов даже в среднесрочной перспективе. Многие страны—потребители нефти оказываются в сложнейшей ситуации, когда им приходится мобилизовать незапланированные финансовые ресурсы для закупок нефти с целью поддержать потребности страны в жидком топливе. Это резко снижает эффективность всей их внутренней социально-экономической политики, сокращает инвестиционные возможности, вынуждает брать займы кредиты из международных источников. Общая политическая ситуация на Среднем Востоке, где сконцентрированы основные мировые источники нефти, не дает основание полагать, что проблема с нефтью может быть упрощена в ближайшие годы.

Другой аспект проблемы связан непосредственно с масштабом ее воздействия на американскую экономику. Так, рекордные цены на нефть сравниваются с показателями прежних «нефтяных шоков», без пересчета с учетом инфляции; доллар за это время в цене потерял довольно много. Инфляция в США за 10 лет составила примерно 35—40%, следовательно, 40 долл. за 1 баррель в сегодняшних ценах равны примерно 55 долл. за 1 баррель десять лет назад. В начале 1980-х гг., во время ирано-иракской войны, цены на нефть достигал и 35 долл. за баррель, что больше 70 долл. за баррель в пересчете на 2005 г. Поэтому следует иметь в виду, что, хотя давление «нефтяных цен» на динамику роста экономики велико, они не достигли тех величин, когда такое давление становится роковым.

В настоящий момент несколько довольно сильных «повышательных» факторов начали действовать одновременно, усиливая друг друга. Очевидно, что один из мощных источников усиления динамики нефтяных цен — это Китай, экономика которого растет такими темпами, что мировая нефтяная промышленность с ними едва справляется. В 2003 г. Китай вышел на второе место в мире по потреблению нефти, обойдя Японию. В 2004 г. спрос на нефть в стране достиг 1 млн баррелей в сутки; в 2005 г. — возрос до 1,2 барреля в сутки. Китай стал

<sup>1</sup> См.: United Nations. Economic and Social Council. World Economic and Social Survey, 2003. Geneva, 30 June - 25 July 2003. Ch. 1.

одним из решающих и непредсказуемых игроков на мировом нефтяном рынке<sup>1</sup>.

Руководство КНР обеспокоено слишком бурным ростом экономики, понимая, что рано или поздно может произойти то, с чем столкнулась Япония, — экономика «перегрелась», быстрый рост, возможно, вменится длительной стагнацией. Поэтому вполне вероятно, что нынешний рост будет сознательно замедлен до более разумных величин. Это, в свою очередь, приведет к снижению спроса на нефть. Но подобное развитие событий всего лишь один из возможных сценариев.

Кроме того, ОПЕК уже не так жестко контролирует мировой нефтяной рынок, как это происходило в предыдущие периоды роста цен на нефть. Серьезным игроком на мировом нефтяном рынке стала Россия, активно наращивающая экспорт объемов жидкого топлива. Если сейчас экспортные возможности нефтепроводов практически исчерпаны и компании все чаще используют железнодорожный транспорт (в основном в направлении Китая), то после строительства новых трубопроводов (в азиатском и североазиатском направлениях) ситуация изменится принципиально и Россия заметно увеличит свои экспортные возможности.

В целом же, даже если не концентрировать внимание на Китае, рост потребления углеводородного сырья отражает рост всей мировой экономики. Потребление нефти растет более всего в США, которые лидируют по этому показателю и больше, чем любая другая страна, влияют на динамику цен. Это обстоятельство часто воспринимается как нечто обычное, в то время как повышение спроса на нефть со стороны Китая и Индии вызывает оживленные комментарии, причем не всегда объективные.

Третий фактор, воздействующий на нефтяные цены, — это упомянутая ранее нестабильность на Среднем Востоке. США не удалось пока добиться постоянных поставок сырья из Ирака, партизанская война приводит лишь к увеличению потребления нефтепродуктов, а не к увеличению предложения.

## 5.12. Инфляция в начале XXI в.

Инфляция в развитых странах в 2002—2005 гг. находилась на контролируемом уровне: в США она ежегодно составляла 1,5—1,8%; в странах ЕС — 1,8—2,2%; в Японии — 0,1—0,3%. Вплоть до конца 2004 г. последствия повышения цен на сырье с точки зрения общего уровня

<sup>1</sup> См.: Эксперт. 2004. Июнь.

инфляции были минимальными. Однако рост цен на нефть более высокими темпами в последующий период (2005) потребовал от правительств принятия эффективных мер для поддержания занятости, предотвращения роста потребительских цен. В США и ЕС опасения по поводу инфляции были достаточно обоснованными, они интенсивно обсуждались в средствах массовой информации. Тем не менее, несмотря на быстрый рост цен на нефть, основные показатели инфляции (исключая такие неустойчивые компоненты, как цены на продовольствие и энергоносители) оставались относительно стабильными на всем протяжении 2004 г. вплоть до начала 2006 г. Многие страны Латинской Америки и страны с переходной экономикой, в которых ранее уровни цен увеличивались быстрыми темпами, добились дальнейшего снижения темпов инфляции (в том числе Россия, Казахстан, Белоруссия). В других странах наблюдается снижение дефляционного давления, а в Китае некоторое снижение цен, отмечавшееся на протяжении последних нескольких лет, сменилось умеренной инфляцией (с лета 2004 г.), которая до конца 2005 г. находилась на уровне 6—7%.

Помимо более высоких цен на сырье в число других, способных вызвать инфляцию факторов входили снижение курса доллара США, т.е. валюты, в которой производится значительная часть связанных с международной торговлей расчетов (до июня 2005 г.); нерегулируемое осуществление валютной интервенции центральными банками в ряде стран в ответ на снижение курса доллара; относительно высокие и продолжающие увеличиваться размеры дефицита государственных бюджетов многих ведущих стран (США, Германии, Франции и др.), а также «перегрев» экономики в некоторых странах и чрезмерно быстрый рост в некоторых секторах, примерами чего являются более высокие цены на жилье в ряде стран и неумеренно высокие темпы роста объема инвестиций в основной капитал и кредитной экспансии в Китае.

Наряду с этим действует ряд ограничивающих инфляцию факторов, о чем свидетельствует сохранение низких темпов инфляции до настоящего времени. Кредитно-денежная политика многих центральных банков сосредоточена на борьбе с инфляцией, и в ряде случаев стратегии разработаны таким образом, что их неотъемлемой чертой является принятие более жестких мер по ограничению инфляции, чем по сдерживанию дефляции. Эффективность макроэкономического регулирования во многих развивающихся странах повысилась. Глобальная интеграция привела к усилению международной конкуренции, что способствовало ограничению возможностей, обусловли-

маемых монопольным положением<sup>1</sup>. Технический прогресс привел к росту производительности труда. Различные экономические реформы как на внутренних рынках, так и в международной торговой и финансовой системах привели к повышению эластичности и снижению барьеров. Пока эти факторы сохраняются и служат твердой гарантией того, что не будут усиливаться инфляционные ожидания, глобальные юмпы инфляции должны оставаться под контролем.

В условиях такой в целом благоприятной обстановки с точки зрения инфляции кредитно-денежная политика в мире, лишь за несколькими исключениями, остается либеральной. Хотя представляется, что грехгодовой цикл смягчения глобальной кредитно-денежной политики должен был завершиться, ряд центральных банков указали, что они будут проявлять сдержанность при повышении процентных ставок. Основанный на базовом сценарии прогноз предполагал постепенное повышение основных процентных ставок ведущими центральными банками в 2004—2005 гг., но в ряде стран, оживление экономики и которых запаздывает, низкие процентные ставки могут сохраниться и течение более длительного периода. Трудность заключается в оценке продолжительности неопределенного промежутка времени между активизацией кредитно-денежной политики и началом проявления ее последствий для экономики, поскольку активизация этой политики потребует от центральных банков не только обеспечить рациональность ее основ, но и четко реагировать на происходящие изменения. Постепенность и транспарентность осуществления стратегических замыслов будут иметь решающее значение для предотвращения резкой реакции на финансовых рынках, которая в противном случае способна привести к повышению долгосрочных процентных ставок до уровня, способного блокировать инвестиции.

Трудности, с которыми сталкиваются экономики многих стран в проведении налогово-бюджетной политики, носят еще более сложный характер. Модели налогово-бюджетной политики значительно отличаются от страны к стране. Среди развитых стран фискальная политика остается наиболее экспансионистской в Соединенных Штатах, от незначительно стимулирующей до нейтральной — в большинстве западноевропейских стран и ограничительной — в Японии. Вместе с тем общей тенденцией, которая прослеживается во всем мире, явля-

---

<sup>1</sup> Например, увеличение экспорта из Китая не позволило повыситься международным ценам на продукцию обрабатывающей промышленности. В то же время высокие темпы экономического роста в Китае способствовали повышению цен на сырье, вследствие чего влияние Китая на глобальный уровень инфляции носит двойственный характер.

ется увеличение государственного дефицита в сочетании с ростом государственного долга. Исключений из этого правила немного; в частности, Российская Федерация имеет большое положительное сальдо бюджета благодаря повышению уровня доходов от продажи нефти.

Многие международные исследования отмечают, что происходящее со второй половины 2004 г. замедление экономического роста во всем мире приведет к возникновению избыточных мощностей и отчасти устранил накопившееся ранее инфляционное давление. В результате снижения темпов роста цены на нетопливное сырье и высокотехнологичные товары несколько снизятся, а ухудшение конъюнктуры на рынке труда, по-видимому, ограничит рост заработной платы. Инфляционные ожидания, измеряемые курсом индексированных на инфляцию ценных бумаг на финансовых рынках, также снизились. Между тем темпы общей инфляции во многих странах могут в краткосрочной перспективе вырасти, так как сохраняющийся длительное время высокий уровень цен на энергоресурсы, несомненно, будет продолжать оказывать влияние на другие виды экономической деятельности. Могут повыситься темпы инфляции и в странах, где недавно произошло обесценивание государственной валюты.

Во многих развитых странах темпы общей инфляции в 2004—2005 гг. выросли. В большинстве этих стран, за исключением Японии, официальные среднегодовые темпы инфляции составили в 2003—2005 гг. от 3 до 5%, что превышает показатель 2000—2002 гг. Аналогичные темпы сохранялись и в первом полугодии 2005 г. Основными причинами повышения темпов роста инфляции в этих странах были более высокие цены на нефть, рост цен на продукты питания и повышательная динамика удельных расходов на рабочую силу. Кроме того, во многих случаях положение усугублялось снижением курса национальных валют, особенно там, где происходило обесценивание валют по отношению к доллару США. Повышение темпов базовой инфляции (т.е. показателя инфляции, рассчитываемого без учета продукции с непредсказуемыми ценами, такой, как энергоресурсы и продукты питания, и изменения уровня налогообложения товаров и услуг) было менее значительным, чем изменение темпов общей инфляции. Ожидается, что к концу 2005 г. среднегодовые темпы инфляции в большинстве развитых стран будут находиться на уровне 3% в результате некоторого снижения спроса и цен на нефть. По мере снижения цен на нефть будет постепенно сходиться на нет и влияние фактора, определяющего разницу между темпами общей и базовой инфляции. В Японии одной из главных проблем в области политики на протяжении последних нескольких лет является дефляция. Ожидается, что умеренная дефляция продлится еще не-

которое время, несмотря на изменение кредитно-денежной политики и сторону перехода к рефляции.

Экономический рост в США способствовал улучшению конъюнктуры на *рынках труда* во всех секторах экономики. Первоначальное снижение темпов роста объемов производства в обрабатывающей промышленности влияет на сектор домашних хозяйств через рынки труда. (Обычно рынки труда с опозданием реагируют на изменения объемов производства, однако в последние годы гибкость отраслевых рынков труда в США повысилась благодаря структурным реформам, осуществленным правительством Дж. Буша. В результате в некоторых отраслях снижение темпов роста объемов производства, особенно в обрабатывающей промышленности, привело к резкому увеличению масштабов увольнений, но программы «перехода» в другие производства до определенной степени смягчали эту ситуацию, так же как и значительный рост количества новых рабочих мест в основных отраслях экономики.

### Резюме

- Мировая экономика в 2001—2005 гг. развивалась крайне неустойчиво, с глубокими спадами и всплесками подъема. Сильный спад 2001—2002 гг. оказал большое влияние на основные центры экономики мира и на развивающиеся страны, многим из которых он нанес большой ущерб. Валовой мировой продукт (ВМП) в период 2001—2005 гг. увеличился более чем на 2,5%.

- Спад в мировой экономике был в целом преодолен во второй половине 2002 г. С этого периода мировая экономика развивается достаточно динамично, хотя и с некоторыми колебаниями. Среднегодовой рост ВМП в 2001—2005 гг. составил около 3%. Развитые страны, в первую очередь Соединенные Штаты Америки, остаются лидером экономического подъема, что будет оказывать стимулирующее воздействие на остальные страны мира. Тем не менее мировая торговля и международные финансовые потоки по-прежнему будут вялыми, согласно прогнозам ведущих международных организаций. Стимулирующее воздействие США будет уменьшаться для многих стран, если курс доллара, понизившийся по отношению к их национальным валютам, останется на прежнем уровне. При таких обстоятельствах предполагается, что некоторые развивающиеся страны, достигшие высоких темпов роста в 2004—2005 гг., сохраняют эти темпы в 2006—2008 гг., а другие создадут предпосылки для динамичного роста. Положение стран с переходной экономикой было относительно устойчивым, и в целом ожида-

ется, что они будут развиваться на прежнем уровне. Но и здесь нет уверенности, что страны, не обладающие собственными запасами нефти и газа, смогут сохранить устойчивый рост. Мировая конъюнктура цен на нефть делает уязвимыми и такие страны, как Россия, Казахстан, Туркмения, страны ОПЕК и др.

- Мировая экономика находится в состоянии возросшей геополитической неопределенности с 11 сентября 2001 г. Продолжающаяся война в Ираке, вооруженные конфликты и террористические акции держат мир в напряжении, оказывают сильное воздействие на мировую экономику и международные экономические отношения.

- Вместе с тем остается ряд хорошо известных конкретных экономических рисков, которые могут представлять угрозу в краткосрочной перспективе. Наиболее важный из них связан с характером неизбежного регулирования внешнего дефицита Соединенных Штатов. Процесс регулирования осуществлялся с периода длительного понижения курса доллара (весь 2004 год), вплоть до начала его повышения (с мая 2005 г.) и продолжался до конца года. Другая проблема связана с возможностью дефляции во все большем числе стран. В своих действиях по устранению этих угроз руководители стран не должны забывать о решении глобальных проблем развития, носящих более долгосрочный характер.

- Помимо приведенных выше факторов отрицательное воздействие на мировую экономику в целом и на экономику некоторых стран оказывали и другие факторы, имеющие более выраженный региональный и местный характер. Несколько стран пострадали от сильных землетрясений и засух. Эскалация военных конфликтов, усиление политических волнений в ряде регионов и отдельных странах привели к значительному снижению экономической активности и сокращению их доходов. Достигшая размеров эпидемии вспышка губчатой энцефалопатии крупного рогатого скота (так называемого «коровьего бешенства») и ящура в Западной Европе стала для некоторых стран серьезным потрясением в сфере предложения и негативно влияла на международную торговлю и туризм. Наконец, дефицит электроэнергии, с которым столкнулись Бразилия и Калифорния, являющаяся экономически важным регионом Соединенных Штатов, возможно, оказал ощутимое негативное международное влияние, прежде всего на государства Центральной Америки.

- В 2004—2005 гг. рост мировой экономики, который на протяжении предыдущих двух лет характеризовался в целом средними темпами, существенно ускорился. Однако динамика развития мировой экономики по-прежнему носит в основном циклический характер, и фаза более или менее успешного экономического роста в большинст-



не развитых стран, скорее всего, завершилась уже к концу 2005 г. По всем признакам в 2006 г. мировой экономический рост замедлится и приобретет еще более неравновесный характер в 2007—2008 гг. Это означает, что главная задача для руководителей всех государств заключается в том, чтобы трансформировать активный циклический подъем в устойчивый, долгосрочный, поступательный рост.

- В 2002—2005 гг. улучшение перспектив экономического развития отмечается практически во всех странах, однако между разными регионами и странами по-прежнему сохраняются различия в уровне экономической активности. Экономика США развивалась достаточно высокими темпами, причем последние данные, свидетельствующие о повышении уровня занятости, стали еще одним важным фактором обеспечения поступательного роста. Оживление экономической активности в Японии носит более устойчивый характер, чем предполагали большинство аналитиков, в результате возрастает вероятность того, что этой стране удастся покончить с десятилетним периодом стагнации и дефляции. Развивающиеся страны Азии добились некоторого ускорения темпов роста, а активное развитие их внешней торговли оказывает кумулятивный эффект на положение региона и ведет к повышению его роли в регионах РС. Однако появляющиеся признаки «перегрева» в некоторых секторах экономики Китая — главной движущей силы процесса развития в Азиатском регионе — начинают вызывать беспокойство ряда аналитиков. Заметное повышение спроса и цен на сырьевые товары способствовало возобновлению экономического роста во все большем числе стран Латинской Америки и Африки. Однако, для того чтобы эти государства смогли добиться более высоких устойчивых темпов роста, необходимых для достижения ощутимого прогресса в области развития, чрезвычайно важно обеспечить дальнейшее совершенствование их экономической политики. Это касается и таких крупных стран континента, как Бразилия, Аргентина, Мексика, Чили, а также Венесуэлы и Боливии. В большинстве стран с переходной экономикой, которые относительно благополучно пережили последний глобальный спад, темпы роста на этапе подъема были достаточно высокими и в 2006—2008 гг., по-видимому, будут еще выше. В то же время в большинстве западноевропейских стран (кроме Великобритании, Северной Ирландии и Финляндии) экономическая активность по-прежнему довольно низка, хотя и наблюдаются признаки постепенного улучшения положения (Франция и Германия). В Западной Азии перспективы экономического развития многих стран остаются уязвимыми из-за политической нестабильности и геополитической на-

пряженности (эти факторы выступают главными источниками неопределенности для мировой экономики в целом).

- В последние годы решающее значение для стимулирования глобального оживления имела макроэкономическая политика, однако сейчас задача заключается в том, чтобы проводить такую политику, которая обеспечивала бы поддержание устойчивого роста и одновременно сохранение стабильно низкой инфляции. Несмотря на в целом удовлетворительные темпы роста мировой экономики, совокупный объем мирового производства по-прежнему остается ниже потенциального уровня, о чем свидетельствуют низкие темпы повышения уровня занятости во многих странах: в большинстве стран уровень безработицы по-прежнему превышает минимальный показатель за последние несколько лет, а во многих развивающихся странах сохраняются высокие уровни безработицы и неполной занятости. Специфика мирового развития состоит в том, что в условиях «средних» темпов роста основной мировой «триады» происходит динамичное ускорение экономического роста в Китае и Индии. Это увеличивает спрос на сырье и жидкое топливо и ведет к росту цен на многие сырьевые товары, быстрому увеличению объема предоставляемых кредитов в отдельных странах и повышению темпов инфляции во многих странах. В этих условиях странам необходимо проводить такую макроэкономическую политику, которая позволяла бы поддерживать максимально высокие темпы роста и одновременно давала бы возможность справиться с потенциальными рисками повышения темпов инфляции.

- Одной макроэкономической политики, как оказалось, недостаточно для решения основных проблем, связанных с повышением уровня безработицы и темпов инфляции. Не менее важное значение для поддержания высоких темпов роста по завершении циклического подъема имеет политика, направленная на уменьшение существующих макроэкономических диспропорций. Уместнее всего осуществлять такие реформы на этапе ускоренного экономического роста, когда у стран появляются благоприятные условия (как, например, в России, арабских странах).

- В ходе оживления мировой экономики происходит также смена глобальной геоэкономической структуры: Китай, в меньшей степени Индия и ряд других крупных стран с формирующейся экономикой приобретают все большее значение как локомотивы мирового экономического роста. Тот факт, что движущей силой глобального роста постепенно становятся две развивающиеся страны с наибольшей численностью населения, в которых проживает большая часть беднейшего населения мира, может иметь самые серьезные последствия для остального мира.

Это уже привело к сокращению масштабов нищеты и уменьшению разрыва в уровнях дохода между странами. Кроме того, динамичное развитие Китая и Индии может придать дополнительный импульс экономическому росту в других развивающихся странах и обусловить необходимость осуществления радикальных структурных преобразований как в этих, так и в других странах мира. Правда, некоторые из этих преобразований могут оказаться дорогостоящими.

Но это возможно лишь в том случае, если мировая экономика не будет испытывать мощных ударов из-за спада, неизбежность которого определяется циклическим характером ее развития. Вопрос лишь во времени наступления этого глобального спада.

- Разный временной лаг развертывания кризиса (при отсутствии жесткой синхронизации) в различных странах позволил сохранить общий положительный показатель развития мировой экономики в условиях прошлого кризиса (2001—2002). Кризис в США наступил несколько ранее, чем в западноевропейских странах (в 2001 г.), и был также раньше преодолен. Это нашло свое отражение на динамике движения показателя ВВП в рассматриваемой группе стран. При этом и глубина колебания амплитуды (спада и подъема) ВВП была различной в разных странах. Поэтому внешний фактор, в частности международное движение капитала и международная торговля, играл не менее важную роль в преодолении спада, чем внутренняя экономическая и финансовая политика отдельных стран.

- Современные спады и депрессии, в отличие от прошлых времен, не ведут к выраженным отрицательным показателям роста в развитых странах (исключение составила Япония в 1998 г., но это — следствие 10-летней стагнации). Упомянутое свойство кризиса осталось за развивающимися странами и странами с переходной экономикой. Падение темпов роста в главных центрах экономического развития в кризисный период 2001 г. и годом позже имело разную динамику, что характерно для США, Евросоюза и Японии в 2002—2005 гг. Однако современной особенностью является и то обстоятельство, что даже относительно высокий показатель роста сопровождается глобальной неопределенностью перспектив развития. Это накладывает сильный отпечаток на поведение инвесторов, которые воздерживаются от долгосрочных инвестиций и предпочитают рискованные финансовые операции.

- Указанный важнейший момент не учитывается современной официальной либерально-монетаристской доктриной, проповедующей возврат к эпохе торгово-экономической свободы XIX в. И в этом — опасное заблуждение теоретиков данного направления экономической мысли и творцов политики макроэкономической стабильности.

### Контрольные вопросы

1. Неравномерность развития отдельных стран как уникальный закон, выживший в начале XX в. В чем конкретно он проявился — какие экономически развитые страны стали опережать в росте традиционные центры капитализма?

2. Когда (в какой период) произошло окончательное формирование «великой триады» (США — Западная Европа — Япония) как центра концентрации экономического могущества? Представьте общую характеристику макроэкономических показателей этих трех центров. Покажите изменение соотношения экономических позиций внутри «триады».

3. Общий анализ мировой экономической ситуации 2001—2005 гг. Какие факторы оказали и продолжают оказывать наиболее существенное влияние на мировую экономику?

4. Характер нового экономического цикла, начавшегося после мирового кризиса 2000—2001 гг.

5. Анализ особенностей экономического роста США.

6. Отличительные черты развития остальных стран ЕС. В чем причины вялого экономического роста в некоторых из них (например, в ФРГ)?

7. Анализ особенностей развития шведской экономики.

8. Характер развития экономики Польши, специфика ее трансформации в 1990-е гг. XX в.

9. Анализ экономического развития Японии в XXI в. С какими негативными факторами столкнулась Япония в 1990-е гг. и как она преодолевала их воздействие?

10. Сравнительный анализ стран и групп стран по показателям производства на душу населения на основе данных таблиц и привлечения дополнительного статистического материала.

### Темы рефератов

1. Факторы, способствовавшие формированию трех глобальных центров экономического могущества: США, Западной Европы, Японии.

2. Общая характеристика мировой экономической ситуации в 2001—2005 гг.

3. Сравнительный анализ макроэкономических показателей США, ЕС, Японии.

4. Нефть как глобальный фактор воздействия на мировое экономическое развитие.

## ГЛАВА 6

### Экономика развивающихся стран

#### 6.1. Общая характеристика и особенности развития в современных условиях

*Классификация стран.* Экономический рост в развивающихся странах все в большей степени дифференцируется, одни из них добиваются выдающихся успехов, другие замедляют темпы позитивных изменений, третьи как бы движутся в обратном направлении, теряя даже былые скромные достижения, четвертые находятся в условиях нескончаемых вооруженных конфликтов, в том числе на основе этнических противоречий и иных социальных потрясений.

В первом разделе учебника мы рассмотрели вопросы, связанные с классификацией стран по уровню их развития и территориальной географической идентификацией. Развивающиеся страны расположены в Азии, Африке, Латинской Америке и Европе. Они имеют значительные отличия не только по уровню экономического развития, но и по множеству других признаков, которые оказывают существенное воздействие как на экономический рост, так и на многие стороны социально-культурной жизни обществ этих стран. Самый обширный континент — *Азия* как раз и представляет собой наиболее контрастный гигантский регион, о странах которого невозможно говорить в целом даже в самом общем плане. С точки зрения общего подхода континент рассматривается как соединения разных стран, включаемых в следующие регионы:

- страны Центральной Азии, или среднеазиатские страны;
- страны Северо-Восточной Азии, или дальневосточные страны;
- страны Южной Азии (Бангладеш, Индия, Мальдивские острова, Непал, Пакистан, Шри-Ланка);
- страны Ближнего и Среднего Востока;
- страны Западной Азии.

Сточки зрения общей географии обычно используется термин «Евразия», в которую включают всю Азию, Россию к востоку от Уральских гор и Кавказ. Большая часть этих стран объединяется также в географическое понятие «Азиатско-Тихоокеанский регион» (АТР)<sup>1</sup>.

Мы будем рассматривать отдельные экономические аспекты некоторых из этих стран, позволяющие выявить динамику их развития в первые годы XXI столетия и, соответственно, участие и роль в системе международных экономических отношений. С таких позиций наиболее динамичным был рост стран *Северо-Восточной Азии*. В этом обширном регионе расположена группа *новых индустриальных стран (НИС)* первой волны, которая в конце 1970-х — начале 1980-х гг. состояла из четырех стран: *Южной Кореи, Сингапура, Гонконга и Тайваня*. Их также называли «дальневосточными тиграми» и «азиатскими драконами», имея в виду их необычайно динамичный экономический рост, позволивший им буквально (как бы в прыжке) вплотную приблизиться к уровню экономического развития средних индустриальных стран Запада.

*На Африканском континенте* страны традиционно рассматриваются в рамках классических географических понятий: Северная, Южная, Восточная и Западная Африка, а также Центральная Африка. Но и здесь имеются свои особенности, связанные уже не с географией, а с историей и сопровождающие всякую длительную историю иными факторами и обстоятельствами, в том числе этническими, религиозными, природно-климатическими и экономическими. Так, большая группа наиболее бедных африканских стран объединяется в группу *стран южнее Сахары*. Арабские страны Северной Африки издавна называются странами *Магриба*, или Союз арабского Магриба (Тунис, Марокко, Алжир). При экономическом анализе африканских государств эта группа стран, как правило, рассматривается чуть ли не в изоляции от континентальных процессов. Далее, Египет — африканская страна, но часть ее расположена на Азиатском континенте (Синайский полуостров), поэтому она является *афро-азиатской* страной. Южная Африка, которая включает в себя целую группу стран, выступает объектом изучения, кроме Южно-Африканской Республики, которая рассматривается самостоятельно в силу своей более высокой индустриальной зрелости.

Довольно сложно предстает также классификация *стран Латинской Америки и Карибского бассейна*. Они расположены на обоих континентах (Мексика — в Северной Америке). Островные страны Карибского бассейна далеко не все «латинские», большинство из них

<sup>1</sup> См.: World Economic and Social Survey. Ch. I. Geneva, 2003. P. 8.

имеют колониальную историю, связанную с «британским», а также «французским» прошлым.

В некотором смысле судьба этих стран схожая: все они разделили участь колониальных держав. Азия и Латинская Америка подверглись колонизации приблизительно в одну эпоху — Колумбовы завоевания несколько предшествовали экспансии европейских держав в Азии, разрушая существовавшие здесь цивилизации. Но если в Латинской Америке ранние цивилизации оказались полностью сокрушенными, в Азии эта задача была невыполнимой изначально, в чем мир убеждается и сегодня, наблюдая, как Восток стремится взять реванш у Запада за века колониального унижения. Особенности же заключаются в том, что национально-освободительные движения в Латинской Америке прокатились еще в XIX в. и закончились провозглашением независимости большинства из них. Это произошло более чем за 100 лет до освобождения от Запада азиатских и африканских стран. Ирония истории состоит в том, что за этот длительный исторический период латиноамериканские страны достигли очень скромных успехов в экономическом развитии, несмотря на то что у них в избытке имелись все факторы производства.

Другой аспект этой проблемы заключается в том, что именно с периода освобождения латиноамериканских стран от колониальной зависимости западноевропейских держав (во многом под воздействием войны за независимость, которую вели американские колонии против Великобритании) происходило мощное, стремительное усиление США, которые, в отличие от далеких европейских держав, находились рядом, по соседству, оказывая на латиноамериканские страны всевозрастающее влияние. Не это ли и тотальное влияние могущественного северного соседа способствовало консервации в них отсталых феодальных структур, а впоследствии формированию анклавного, колониально-зависимого типа капитализма, причем в гораздо большей степени, чем их пребывание в роли колоний европейских держав?

В 1970—1980-х гг. некоторые развивающиеся страны Азии и Латинской Америки добились высоких темпов роста и «оторвались» от основной массы стран своих континентов. Они получили название «новые индустриальные страны» (НИС); в Азии их называли «тиграми», а в Латинской Америке — «пумами». Целый ряд факторов объединяет их общий отрыв от большинства других стран на обоих континентах, которые в целом оставались на траектории медленного роста.

В конце мирового экономического цикла целый ряд этих стран оказался в тисках региональных кризисов (страны Юго-Восточной Азии были втянуты в мощный финансовый кризис в 1997 г.), некоторые

крупные страны Латинской Америки, в частности Бразилия и Аргентина, переживали сильнейший спад и расстройство финансовых механизмов в 1998 и 1999 гг. Это стало дополнительной причиной, усилившей воздействие мирового кризиса на РС.

## 6.2. Спад в экономическом развитии развивающихся стран в условиях мирового кризиса в 2001-2002 гг.

Большинство африканских стран, особенно страны южнее Сахары, имеющие особенно чувствительные секторы экономики (добыча металлических руд и их экспорт, вывоз сельскохозяйственного сырья и тропических культур), всецело ориентированные на внешние рынки, прежде всего рынки развитых стран, раньше других испытали воздействие мирового экономического спада, что отразилось прежде всего на сокращении спроса на их продукты и сырье. Страны Латинской Америки, ориентированные на рынки США, также испытали последствия спада; особенно значительно пострадали государства Карибского бассейна. Мировой спад 2001—2002 гг. отразился на этих странах раньше, чем в другой группе. Это воздействие в каждой стране было дифференцированным, связанным с уровнем вовлеченности товара (группы товаров и услуг) в систему мирового рынка, их экономического значения (доли) для общих поступлений в страну, зависимости импорта и экспорта, возможностей изменения географии внешней торговли, уровня диверсификации, отраслевой структуры хозяйства страны и т.д. Меньше пострадали страны Азии. В целом темпы роста РС, которые в 1995—2000 гг. составили 3,2%, в 2001—2002 гг. снизились до 2,5%.

В то же время не следует абсолютизировать влияние мирового рынка на слабые страны. Мировой рынок — это, естественно, историческое явление, отражающее состояние мировой экономики как совокупности национальных хозяйств. Состояние и качество национальной экономики — при самом высоком уровне «включения» ее в систему мирового рынка — выступают теми характеристиками, которые обуславливают степень негативного влияния внешних факторов.

*Инвестиционная политика в развивающихся странах.* Базовым фактором развития национальной экономики является масштаб капиталовложений, поддержание оптимального уровня в их объемах. Приводимая ниже диаграмма дает общее представление об инвестиционной политике развивающихся стран в целом (А) и по континентальным группам стран (В, С, D).



Данные рис. 6.1 позволяют сравнить инвестиции в группах РС за (юлее чем 20-летний период, в частности, по показателю нормы накоплений. Самый низкий уровень среди стран Латинской Америки составлял 16—17%; это ниже, чем средний коэффициент по всем I группам РС — 22% в 2003 г.; самый высокий уровень у Китая (37%), а но группе стран Восточной Европы — около 27%.

Следующий рисунок иллюстрирует движение инвестиций по Китаю, Азии (без Китая), «пятерке» латиноамериканских стран и стран Африки южнее Сахары (см. рис. 6.2).

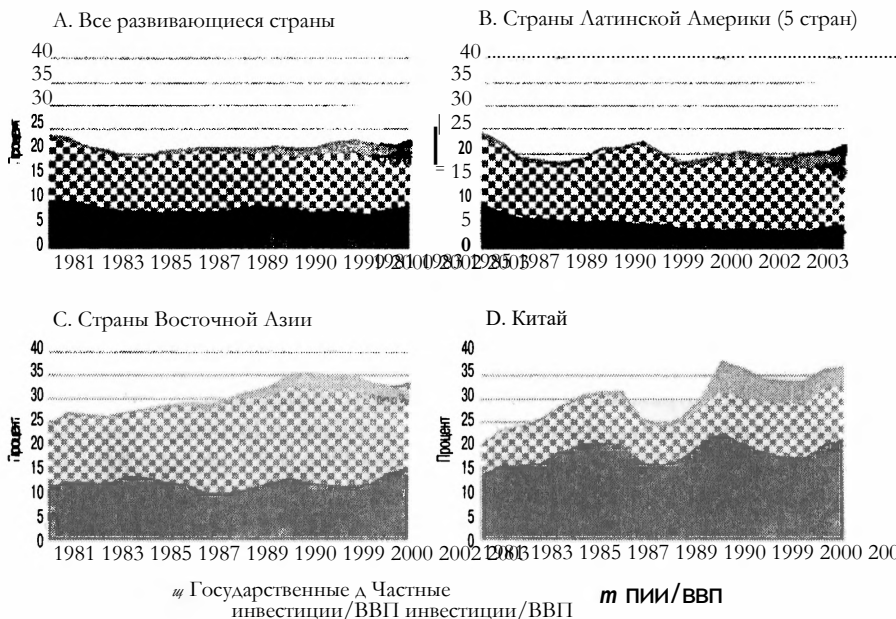
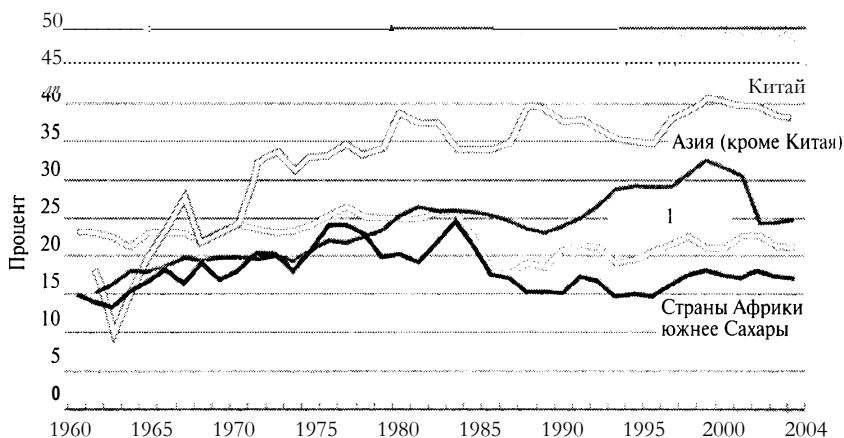


Рис. 6.1. Государственные частные и иностранные инвестиции в избранных группах развивающихся стран, 1981—2003 гг., % от ВВП

При мечан не. Латинская Америка, включая Аргентину, Бразилию, Чили, Колумбию и Мексику; Восточная Азия, включая Индонезию, Малайзию, Филиппины, Республику Корея и Таиланд. Процентная доля определяется как среднее значение цен этих стран. Частные инвестиции определены как общая сумма внутренних инвестиций (из национальных счетов) и меньшая сумма консолидированных государственных капиталовложений и притоков капиталовложений от ФРС.

Источник: UNCTAD. World Investment Report. 2002; World Bank. World Development Indicators. 2002—2004.



1 — страны Латинской Америки.

Рис. 6.2. Валовые капиталовложения в избранных развивающихся стран и Китае, 1960—2004 гг., % от ВВП

Примечание. Соотношение рассчитано на основе постоянных цен в 1995 г. и долларах США.

Источник: World Bank. World Development Indicators. 2002; Trade and Development Report. 2003. P. 66.

Рис. 6.2 отражает движение базисного фактора в экономическом росте стран Азии, Латинской Америки, Африки (страны южнее Сахары) и Китая за 14-летний период: 1960—2004 гг. Высокие темпы роста Китая обусловлены динамичным ростом с начала 1970-х гг., высокой долей капиталовложений в экономику (30—40%), в то время как у других РС эта доля составляла от 15% (страны южнее Сахары) до 20—25% (Латинская Америка), незначительно поднимаясь и опускаясь в отдельные годы.

Экономический рост стран Восточной Азии значительно опережал рост латиноамериканских стран. Соответственно, «тигры», как видно из рис. 6.3, мощно наращивали благосостояние населения, в то время как «пумы», по сути, оставались на уровне до 1973 г. по показателю ежегодного дохода на душу населения по результатам развития на протяжении последних трех десятилетий.

Быстрый подъем во многих странах Восточной и Южной Азии и 1999 г и на протяжении большей части 2000 г. застыл в результате неожиданного снижения темпов роста экономики Соединенных Штатов в 2001 г. Как и предполагалось, совокупные темпы роста ВВП этой группы (исключая Китай) снизились с 6,9% в 2000 г. до 4,1% в

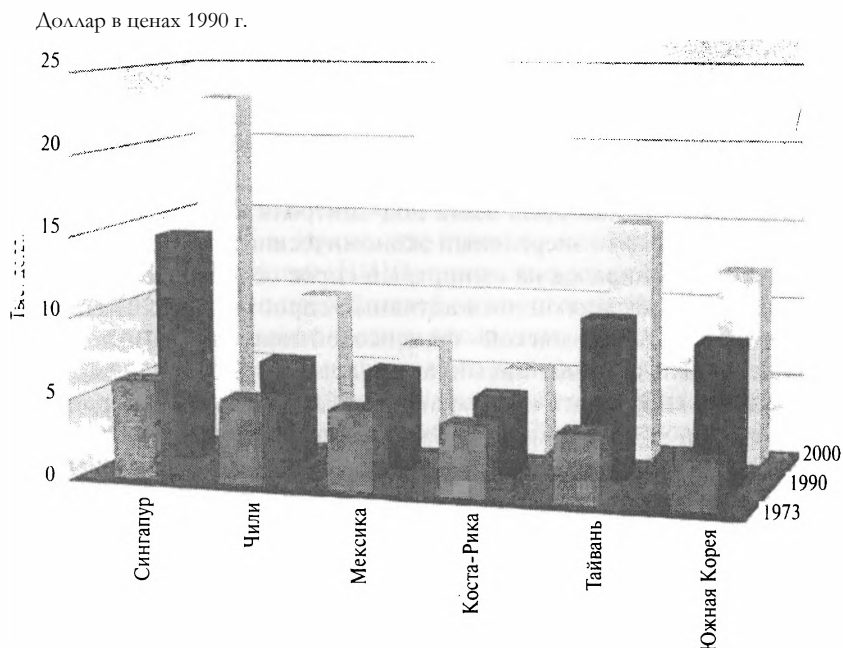


Рис. 6.3. «Тигры» и «пумы»: ежегодный доход на душу населения в Восточной Азии и Латинской Америке, 1973—2000 гг.

Источник: Maddison A. World Economy. Paris, 2001.

2001 г., после чего снова возросли в 2002 г. до 4,5%, в 2003 г. — 5,2%, и 2004-2005 гг. - 5,1%.

Поскольку многие страны этого региона сильно интегрированы в мировую экономику, они уязвимы для нынешних потрясений, обусловленных изменением внешнего спроса, что выразилось в резком снижении темпов роста экспорта некоторых стран Восточной Азии с более чем 15% в 2000 г. до 7,5% в 2001 г. и 6% в 2002—2004 гг. Этого оказалось недостаточно для поддержания экономического роста. В результате были зарегистрированы сокращение или стагнация объема промышленного производства в этих странах, в особенности производства продукции, связанной с ИКТ. Кроме того, произошедшее снижение цен на фондовых рынках, повышение уровня безработицы в обрабатывающей промышленности и уменьшение доверия потребителей привели к ограничению частного потребления во многих странах Азии, что оказало негативное влияние на инвестиции.

### 6.3. Новый рост в группе РС: противоречия динамики и перспективы

Оживление в *Восточной Азии* после резкого спада 2001 г. начало сходиться на нет во второй половине 2002 г. Вялый внешний спрос сохранялся и в первом квартале 2003 г., а вспышка атипичной пневмонии вызвала дальнейшее снижение ожидаемых темпов роста в течение всего года. Эпидемия была взята под контроль во второй половине 2003 г., когда начался энергичный экономический рост стран региона. Рост экспорта опирался на импортный спрос со стороны Соединенных Штатов и сохраняющийся активный спрос со стороны Китая, а проведение в целом «мягкой» финансовой политики и иные меры способствовали повышению индексов доверия и вызвали усиление внутреннего спроса, что и стимулировало промышленное производство, особенно в ориентированных на экспорт отраслях.

В 2000—2005 гг. экономика *Китая* развивалась необычайно динамично, темпами свыше 10% (по сравнению с 12%-ным ежегодным ростом в 90-е гг. XX в.). В начале 2003 г. отмечалось ускорение роста в Китае, которое в годовом исчислении составило около 10%, такой уровень роста сохранился и в 2004—2005 гг. Происходил быстрый подъем как внутреннего спроса, так и сектора внешних расчетов. Вложения в основной капитал во всех секторах и регионах были ведущими факторами роста внутреннего спроса, хотя важную роль играл и подъем в жилищном секторе. Оба сектора — экспортный и импортный — возросли в 2001—2005 гг. более чем на 15% в среднем за год и почти на 20% в 2005 г. Несмотря на некоторые постоянные проблемы, такие, как крупномасштабная безработица, растущий разрыв в уровне доходов и неустойчивость финансовой системы, в 2004—2005 гг. для китайской экономики были свойственны высокие темпы роста ВВП. Согласно международным статистическим данным, в 2005 г. объем ВВП Китая превысил соответствующий показатель Великобритании и ныне Китай занимает четвертое место после Германии (1,8 трлн долл.).

В *Южной Азии* в 2000—2005 гг. рост ВВП в среднегодовом исчислении находился на уровне 2,8%, и краткосрочные перспективы региона оцениваются как благоприятные. Экономический рост опирается как на внутренний спрос, так и на экспортный сектор. Объем экспорта в большинстве стран в рассматриваемые годы возрастал и, как ожидается, сохранит эту динамику по мере активизации внешнего спроса во втором полугодии. Ожидается также усиление внутреннего спроса, опирающееся на более низкие процентные ставки, расширение экспорта и благоприятные тенденции в сельском хозяйстве после пре-

одоления ряда возникших проблем (коровье бешенство, птичий грипп). Ускорение темпов роста проявилось наиболее активно в 2004—2005 гг, более равномерно распределяясь по странам региона./

После спада 2001 г. в *Западной Азии* отмечался незначительный рост экономики в 2002—2005 гг. Это объяснялось сокращением добычи нефти в большинстве стран—экспортеров нефти и состоянием неопределенности, вызванным конфликтом между Израилем и Палестиной и ситуацией в Ираке, что привело к сокращению прямых иностранных инвестиций (ПИИ), поступлений от туризма и падению уровня доверия среди потребителей и инвесторов. Вторжение в Ирак имело негативные экономические последствия для страны и региона. Хотя ущерб, нанесенный инфраструктуре нефтедобывающей промышленности, был ограниченным, тем не менее рост ВВП в 2003 г. оказался незначительным, он начался с конца 2003 г. и стал интенсивным и в 2004—2005 гг, составив в среднем 6,7%. Экономический рост Ирака блокируется начавшейся партизанской войной, основные нефтепроводы, кроме тех, которые находятся в районах проживания курдского населения, действуют лишь частично. В результате на внешние рынки иракская нефть поступает в ограниченных масштабах.

Особенно динамично происходит рост в ОАЭ, Саудовской Аравии и других странах Персидского залива. Высокими темпами развивается в 2002—2005 гг. также экономика *Ирана*.

Развивающимся странам грандиозные перемены недавнего прошлого представлялись сплошь наступлением царства изобилия и справедливости, вселяли надежду, что вместе с решением проблемы задолженности наступит эпоха устойчивого роста и сокращения масштабов нищеты. Падение Берлинской стены открыло для этого глобальные просторы. «...Эти идеи были с особым энтузиазмом подхвачены в Латинской Америке, а успех плана Брейди открыл шлюзы для притока иностранного капитала в 90-х годах. “Зеленый свет”, данный международными рынками капиталов, стимулировал ускорение реформ, привлечение иностранных инвестиций и превратил международную конкуренцию в двигатель нового форсированного роста. Но после проявления некоторых первоначальных симптомов успеха на поверхность вновь всплыли давно знакомые структурные проблемы. Большинство стран так и не смогли ускорить накопление капитала и технологический прогресс и обеспечить диверсификацию за счет развития динамичных секторов. Поскольку рост расходов опережал расширение производственных мощностей, а в импорте наступил бум, усиливавшаяся опора на внешний капитал сделала многие страны уязвимыми перед лицом фундаментальных внешних потрясений. Последние пять

лет, когда глобальные экономические перекосы все чаще и чаще порождали такие потрясения, оказались для Латинской Америки “потерянным пятилетием”, напоминая печальные события 1980-х гг.

Очевидное сходство этой ситуации с более широким историческим опытом, вероятно, удерживало от рекламирования оригинальных идей новой повестки дня в области развития или от нагнетания чрезмерных ожиданий. В 1920-х гг. сбалансированные бюджеты, независимые центральные банки, гибкие рынки труда и быстрое развитие международной конкуренции также сулили возвращение к нормальному состоянию дел. Но вместо этого по мере нарастания нерегулируемых финансовых потоков во всей глобальной экономике на периферии Европы и в отдельных регионах развивающегося мира пошла чередой циклы бумов и спадов, породившие нестабильность поступлений от экспорта сырьевых товаров и растущие уровни задолженности»<sup>1</sup>.

Как было подмечено испанским философом Дж. (Хорхе) Сантаяной, перед лицом неудач фанатизм требует удвоения усилий. Невзирая на великое множество критически настроенных и творческих умов, экономическая теория не избежала подобного влияния. И действительно, со снижением темпов инфляции и расширением царствования рыночных сил все чаще стали раздаваться призывы к развивающимся странам усилить бюджетную дисциплину, активизировать деятельность по дерегулированию и еще более ускорить либерализацию, несмотря на то что перспективы роста во многих странах ухудшились, а масштабы нищеты возросли.

В 1920-х гг., когда «колесница рыночных сил» всюду неслась по планете, Дж.М. Кейнс призвал взять на вооружение «новую мудрость для новой эпохи», предусмотрев «новую политику и новые инструменты, адаптирующие и контролирующие функционирование экономических сил, с тем чтобы они не оказывали своего несносного влияния на современные идеи по поводу того, что подходит и отвечает интересам социальной стабильности и социальной справедливости»<sup>2</sup>. Сегодня назрела насущная необходимость в непредвзятых, терпимых и прагматических подходах к реализации целей развития, сообразующихся с реалиями современного все более взаимозависимого мира, с тем чтобы можно было вновь поставить экономическую политику на службу социальной справедливости и стабильности.

В Латинской Америке в 2000—2002 гг. наблюдался резкий спад. После сокращения производства там отмечалось некоторое оживление в 2003

<sup>1</sup> См.: UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. P. III.

<sup>2</sup> Ibid.

И, хотя слабость международных условий и внутриэкономические или пиутриполитические проблемы в ряде стран оказывали сдерживающее но {действие. Экономический рост в регионе по-прежнему во многом ииисит от физического объема притока иностранного капитала. Хотя IIII остаются главным источником внешнего финансирования, их приток в целом незначителен, а потоки портфельных инвестиций подвержены колебаниям. Общий экономический рост в большинстве стран реi иона стал проявляться в 2004—2005 гг. В Бразилии, Аргентине и Чизм он составил 3,2%, Венесуэле и Боливии — 4,1%, в Колумбии, Эквадоре — 3,6%. Однако этот рост сопровождался растущей инфляцией в ряде стран региона (Бразилии, Колумбии, Венесуэле, Боливии).

Темп инфляции в среднем за год сократился в развивающихся i гранах с недавних пиков в 5,5% в середине 2001 г. до 3% в 2003— .4)05 гг. Лидером по снижению темпов инфляции стала группа стран Азиатского и Тихоокеанского регионов, где тенденции к дефляции в Китае (во многом за счет увеличения производительности) и ослабление ценового прессинга в АСЕАН привели к сокращению годовой инфляции на 3% — с 5 до 2%.

Индекс инфляции в 3% сохраняется в Южной Азии, в то же время его увеличение наблюдается в Латинской Америке и Африке (южнее Сахары) в результате преждевременной девальвации валюты в вышеупомянутых регионах, дефицита денежных средств, а затем их масштабного выпуска в нескольких крупных африканских государствах.

Падение доллара относительно валют торговых партнеров нанесло ущерб больший, чем изменение кросс-курсов<sup>1</sup> евро, иены или фунта стерлинга. С октября 2002 г. по декабрь 2005 г. наибольшее обесценивание доллара происходило по отношению к валютам ряда латиноамериканских стран, в особенности к бразильскому реалу и аргентинскому песо (обесценивание составило 25—30%). Это привело к бурному оживлению на финансовых рынках этих странах, а вместе с тем и к сокращению разницы между наиболее и наименее ликвидными активами финансового рынка. В меньшей степени по отношению к доллару произошло обесценивание валют восточноазиатского региона, в частности тайландского бата и корейского вона<sup>2</sup>.

Создается впечатление, что развивающиеся страны находятся на пороге кардинальных перемен в темпах своего роста. В настоящее время, несмотря на сохранение геополитической нестабильности и ослаб-

<sup>1</sup> Кросс-курс — соотношение между двумя валютами, определяемое на основе курса этих валют по отношению к третьей валюте.

<sup>2</sup> См.: Global Economic Prospects. WTO. Washington, 2004. P. 21.

ленных позиций в процветающих странах, экономическое развитие отдельных регионов свидетельствует о наличии потенциала для увеличения объемов производства. Если ситуация на мировой арене изменится в благоприятную сторону, как и ожидается в ближайшие годы, страны смогут повысить степень своего присутствия на мировом рынке и увеличить физический объем экспорта быстрыми темпами. Международные финансовые рынки стали более доступными для развивающихся стран, и сокращение курсовых разниц привело к снижению прибыли, извлекаемой из разницы в курсах на валютных рынках. Запасы международных резервных фондов достигли рекордных размеров, особенно в развивающихся странах Восточной Азии, обеспечивая некоторую степень защиты от всевозможных колебаний на международных финансовых рынках. На отечественном рынке регионов развивающихся стран наблюдалась стабилизация финансового положения, что явилось сильным стимулом к формированию внутреннего спроса, а в перспективе можно говорить об его увеличении. Промышленное производство, благоприятствующее росту внешнего и внутреннего спроса, приобретает комплексное развитие<sup>1</sup>, что свидетельствует о повсеместном экономическом возрождении. Инфляция сдерживается, и эта тенденция закрепится, как только цена на нефть снизится в последующие годы, а в некоторых странах рост валюты относительно цен ускорит замедление инфляционных процессов (инфляционную динамику). На этом пути, однако, много неопределенностей.

В первой половине 2001 г. перспективы многих развивающихся стран ухудшились, хотя и в разной степени (см. табл. 6.1). Влияние замедления роста в развитых странах на положение развивающихся стран происходит по ряду каналов, таких, как сокращение экспорта, снижение цен на сырьевые товары, стагнация притока капитала и ужесточение условий предоставления кредитов на международных и местных рынках капитала. Темпы роста ВВП в развивающихся странах в целом снизились с 5,7% в 2000 г. до 4,1% в 2001 г. и снова возросли в 2002 г. до 4,8%, в 2003 г. — до 5,1% и в 2004 г. — до 5,3% (см. табл. 6.2). Этот рост продолжился в 2005 г.

---

<sup>1</sup> История развития регионов характеризуется постоянным чередованием процессов централизации и децентрализации развития отдельных территорий государств. Сейчас в территориальном развитии велика роль децентрализации развития отдельных территорий государств. Причем ее понятие сегодня расширилось и включает таксономические и качественные аспекты в процессах развития районной территории, как комплексности, целостности, системности, учет циклических закономерностей их динамики. Под комплексным развитием региона понимается создание условий для повышения уровня и качества жизни населения, рациональная территориальная организация управления.



Таблица 6.1

Число стран с высокими и низкими темпами роста объема производства на душу населения, 2000—2003 гг.

	Число обследо- ванных стран	Сокращение ВВП на душу населения:			Рост ВВП на душу населения, превышающий 3%		
		2000	2001	2002— 2003	2000	2001	2002— 2003
Число стран							
Весь мир	145	25	41	39	69	45	40
Развитые страны	24	1	3	4	14	2	3
Страны с переходной эконо- микой	26	0	1	Гч	21	23	21
Развивающиеся страны	95	24	37	33	34	20	16
В том числе:							
Африка	38	14	10	7	7	12	?
Восточная и Южная Азия	18	1	7	2	13	11	П
Западная Азия	15	3	7	1	7	3	Т
Латинская Америка	24	6	13	14	Г	1	...
Для справки							
Наименее развитые страны	41	16	12	15	12	7	
Страны Африки к югу от Сахары	31	13	9	9	5	10	7
В процентах от численности населения страны							
Развитые страны	76,6	0,0	0,4	0,3	3,6	0,2	0,3
Страны с переходной экономикой	17,9	0,0	0,0	0,0	5,8	5,6	5,3
Развивающиеся страны	65,5	5,1	10,3	8,0	57,4	45,9	46,4
В том числе:							
Африка	26,2	3,6	2,4	1,9	7,0	4,1	4,1
Восточная и Южная Азия	12,4	0,0	1,3	0,5	48,4	40,4	42,2
Западная Азия	10,3	0,4	2,4	Г,3	2,9	1,2	1,2,3
Латинская Америка	16,6	1,0	4,3	4,3	5,1	0,2	6,4
Для справки 1							
Наименее развитые страны	28,3	2,6	2,1	2,1	4,4	2,2	...
Страны Африки к югу от Сахары 1	21,4	3,1	2,3	1,8	0,7	3,5	1,5

Источник: UN/DESA. World Population Prospects: The 2000 Revision. Vol. 1. United Nations publication.

Таблица 6.2

**Развивающиеся страны: темпы роста реального ВВП, 2000—2005 гг.**  
(изменения в процентах к предыдущему году)

	2000	2001	2002	2003	2004	...2005
Развивающиеся страны*	5,7	4,1	4,8	5,1 Г	5,3	5,5
В том числе:						
Латинская Америка и Карибский бассейн	3,8 I	3,1 I	4,2	4,3 i	4,4	4,5
Африка	зл	4,3	4,2	4,4 ...	4,6	4,7
Западная Азия	5,7	2,6	4,0	5,1	5,4	6,1
Восточная и Южная Азия (исключая Китай)	7,3	5,1	6,0	6,2 !	6,5	5,8
Китай	Гюл	10,3 Г	10,5	10,4	10,8	10,4
Страны Африки к югу от Сахары (исключая Нигерию и ЮАР)	2,5	2,8	2,4	зл I	3,6	3,8
Наименее развитые страны	4,4	4,4	4,1	4,3 1	4,5	4,5

\* Данные по странам, в которых проживает 98% населения всех развивающихся стран.

Источники: UN. Economic and Social Council. World Economic and Social Survey. 2003. Ch. 1. Geneva, 30 June - 25 July 2003. P. 9-10; 2004. P. 17; World Bank. World Development Indicators. 2000—2005.

По отдельным развивающимся странам, представляющим все их группы, изменение ВВП за длительный исторический период дает возможность осуществить сравнительный анализ, выявить причины резкой динамики роста (см. рис. 6.4).

Динамики роста показателя ВВП, в том числе на душу населения и двух группах стран, показывают необычайно высокий темп роста ВВП азиатских стран — новых индустриальных стран (НИС) и «первой волны» (Гонконг, Республика Корея, Сингапур и Тайвань). Хотя темпы роста были высокими и для стран «второй волны» (Индонезия, Малайзия, Филиппины и Таиланд), рост ВВП на душу населения в этих странах был незначительным, что объясняется во многом огромной численностью населения. В то же время движение, начавшееся с одинаковой исходной базы для стран НИС «первой волны» и пяти ведущих стран Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия и Мексика — «пумы») — приблизительно от уровня 16 пунктов (от 100 для «семерки») показывает падение этого показателя для латиноамериканской «пятерки» в 1970—2000 гг. Это скольжение вниз привело к падению показателя ВВП на душу населения до 14 пунктов в конце 30-летнего периода<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См.: UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. R 58; 2005. P. 74.

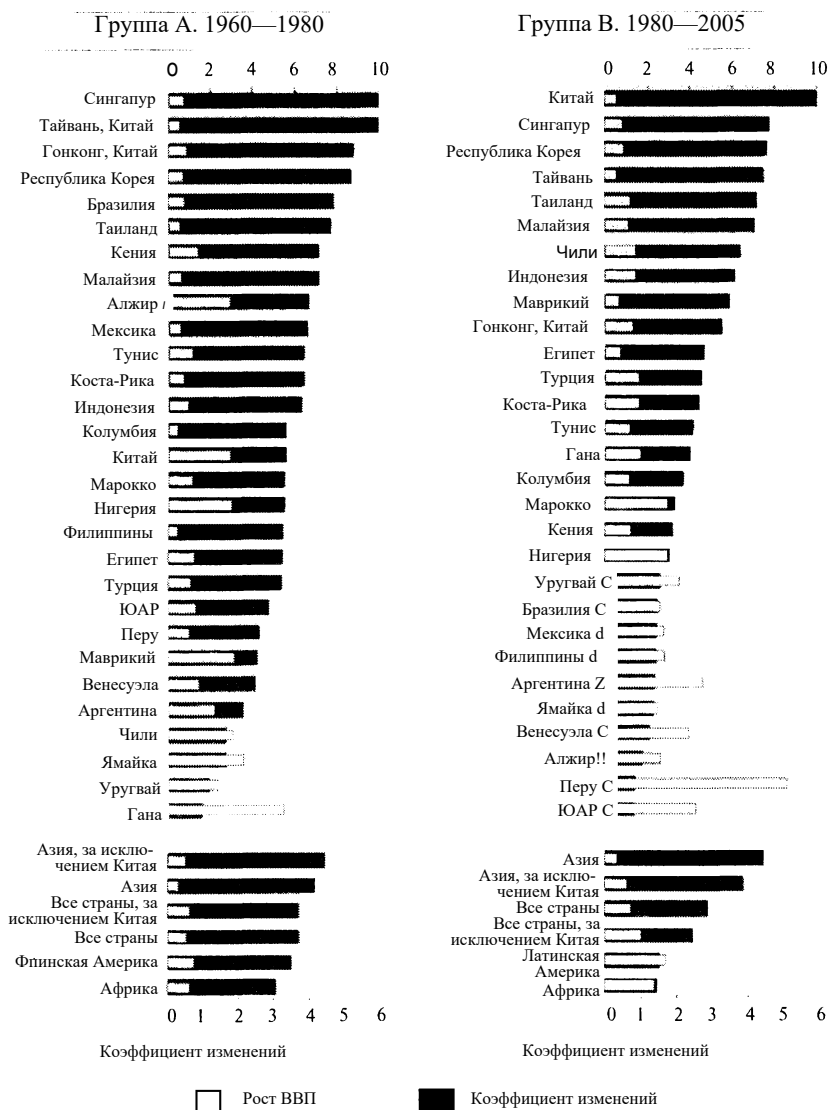


Рис. 6.4. Среднегодовой реальный рост и колебания ВВП избранных РС и регионов, 1960—2005 гг.,%; коэффициенты вариации

Источники: World Bank. World Development Indicators, 2002—2005; Trade and Development Report. 2003. P. 59; Trade and Development Report. 2005. P. 71—76; Economic Outlook, January 2006.

Ухудшение этого показателя было значительным для стран к югу от Сахары — с 4 до 2 пунктов. Более существенным был рост показателя ВВП на душу населения в материковом Китае — с 1 пункта до 3,5 пункта в конце 30-летнего периода<sup>1</sup>. Спад этого уникального роста для НИС «первой волны» связан с азиатским кризисом 1997–1998 гг. После его преодоления с конца 1998 г. начинается новый! подъем экономики этих групп РС-НИС, который, однако, был приостановлен мировым кризисом 2001–2002 гг.

При сравнительном анализе стран Латинской Америки и стран Восточной Азии наблюдается резкий контраст: в 1960–1973 гг. экономический рост и показатели роста дохода на душу населения были почти одинаковыми: 6,8% для НИС «первой волны» (Азия) и 5,9% для «большой пятерки» Латинской Америки — Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия, Мексика<sup>2</sup>. Реальный годовой доход на душу населения для азиатских «тигров» (НИС-1) составлял в 1973 г. 3735 долл., а для латиноамериканских «пум» («пятерки») — 4574 долл.<sup>3</sup> В дальнейшем ситуация резко изменилась, как следствие ежегодного роста НИС-1 между 1974 и 2000 гг., на 6,3%, в то время как рост латиноамериканских «пум» составлял за этот длительный период 2,8% ежегодно. Однако со второй половины 1990-х гг. рост стран Латинской Америки был в целом более высокий (около 4%), хотя он также сопровождался спадами и кризисами в отдельных крупных странах континента. Тем не менее существенного роста дохода на душу населения в странах Латинской Америки не произошло. Например, для Мексики, получившей некоторые благоприятные возможности в результате вхождения в НАФТА, этот показатель в 1990–2005 гг. составил всего 1,4%. Несколько выше этот показатель в его среднем значении для стран МЕРКОСУР (Южный Конус), он составил за этот период 1,8%.

Данные табл. 6.3 показывают, что доля промышленного производства изменилась за более чем 40 лет значительно, хотя сильно дифференцируется по странам. Меньшими темпами происходили эти изменения в наиболее отсталой группе — странах Африки южнее Сахары. В них доля промышленного производства даже снизилась — с 15,3% в 1960 г. до 14,7% в 2005 г., в то время как в Восточной Азии темпы изменений были высокими (в 1960 г. — 14,6% и в 2005 г. — 28,1%). Снижение доли промышленного производства в составе ВВП вполне закономерно для достаточно развитых стран, поэтому логичным

<sup>1</sup> См.: UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. P. 58; 2005. P. 74.

<sup>2</sup> См.: Maddison A. A World Economy: A Millennial Perspective. Paris. OECD. Development Centre Studios. 2001.

<sup>3</sup> Ibid.

Таблица 6.3

## Доля промышленного производства в составе ВВП, 1960—2005 гг., %

Регион	1960	1970	1980	1990	2000	2005
Страны Африки южнее Сахары	15,3	17,8	17,4	14,9	14,9	14,7
Западная Азия и Северная Африка	10,9	12,2	10,1	15,6	14,2	15,8
Латинская Америка	28,1	26,8	28,2	25,0	17,8	18,7
Страны МЕРКОСУР	32,2	29,8	31,7	27,7	17,3	19,2
Южная Азия	13,8	14,5	17,4	18,0	15,7	18,2
Восточная Азия (кроме Китая)	14,6	20,6	25,4	26,8	27,0	28,1
Страны НИС «первой волны»	16,3	24,2	29,6	28,4	26,2	26,7
Китай	23,7	30,1	40,6	33,0	34,5	36,8
Развивающиеся страны	21,5	22,3	24,7	24,4	22,7	24,4
Развитые страны	28,9	28,3	24,5	22,1	18,9	19,5

Источники: Расчеты Секретариата ЮНКТАД на базе данных, подготовленных МБ // World Bank. 1984—2005; World Economic Review. January 2006; Government Statistical System of the Republic of China, online.

Таблица 6.4

## Занятость в промышленном секторе как доля общей занятости в развивающихся странах, 1960—2005 гг., %

Регион	1960	1970	1980	1990	2000	2005
Страны Африки южнее Сахары	4,4	4,8	6,2	5,9	5,5	6,1
Западная Азия и Северная Африка	7,9	10,7	12,9	15,1	15,3	17,1
Латинская Америка	15,4	16,3	16,5	16,8	14,2	15,2
Страны МЕРКОСУР	17,4	20,8	16,2	16,6	11,8	13,3
Южная Азия	8,7	10,7	10,7	13,0	13,9	15,2
Восточная Азия (кроме Китая)	8,0	10,4	15,8	16,6	14,9	16,8
Страны НИС «первой волны»	10,5	12,9	18,5	21,0	16,1	19,5
Китай	10,9	11,5	10,3	13,5	11,5	14,2
Развивающиеся страны	10,0	10,8	11,5	13,6	12,5	13,8
Развитые страны	26,5	26,8	24,1	20,1	17,3	17,5

Источники: Расчеты Секретариата ЮНКТАД на основе данных МОТ // International Labour Organization. 2000—2005; IMF. Financial Statistics. January 2006.

представляется ее уменьшение в развитых странах и даже в крупных латиноамериканских странах — членах МЕРКОСУР, но не для большинства стран Тропической Африки.

По мере роста промышленного сектора в группах развивающихся стран соответственно происходит увеличение работников, занятых в индустриальных областях (см. табл. 6.4).

Занятость в промышленных отраслях экономики групп стран, как это отражено в данных таблицы, возросла за рассматриваемый длительный период во всех развивающихся государствах, но не в одинаковой мере — наибольший рост и по этому показателю наблюдается в странах Восточной Азии (с 8 до 16,8%); сокращение занятости произошло в странах МЕРКОСУР (с 17,4% в 1960 г. до 17,5% в 2005 г.).

#### 6.4. Экономика стран Азии

*Экономическая ситуация в конце 1990-х гг. — начале XXI в.* Со второй половины 1990-х гг. ситуация в большинстве стран Азии серьезно ухудшилась. Впервые за более чем два десятилетия быстрого экономического роста охваченными кризисом оказались страны Южной и Восточной Азии, в первую очередь страны АСЕАН. Это поставило под сомнение успешность использования ими прежних инструментов и механизмов регулирования, во всяком случае потребовались их существенные изменения. И лишь Китай и Индия избежали глубокого спада производства и внешней торговли, хотя и они испытали силынейшее воздействие кризиса в этом обширном регионе.

В целой группе рассматриваемых стран наиболее трудные проблемы преодоления кризиса остались позади к началу нового тысячелетия. В крайне короткие сроки вышла из кризиса Малайзия, отвергнув при этом предложения о помощи, поступившие от МВФ. Более растянутым оказался процесс депрессии в других странах—членах АСЕАН, но и они уже к началу нового тысячелетия в целом показали достаточно устойчивый рост, хотя макроэкономические показатели по странам были разными — от 2,4 до 8,0% роста ВВП в среднем за период между 2000—2005 гг.

Данные о международной специализации указывают на то, что некоторые развивающиеся страны Азии приближаются к основным индустриальным государствам по структуре своего экспорта, но отнюдь не по структуре своей добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности. Такая асимметрия наиболее рельефно проявляется в странах, участвующих в сетях международного производства, при этом

ома более значительна в Латинской Америке, чем в Восточной Азии. И лишь НИС «первой волны», и особенно Республике Корея и китайской провинции Тайвань, удалось одновременно модернизировать и структуру производства и экспорта, приблизив их к структурам ведущих промышленно развитых стран за счет освоения производства сравнительно широкой номенклатуры средне- и высокотехнологичной продукции.

Важным показателем, определяющим долгосрочное развитие, выступает норма накопления. Приводимые ниже данные иллюстрируют масштабы накоплений (капиталовложений) в ряде стран исследуемой I группы (см. табл. 6.5).

Приведенные данные показывают большой разброс в норме накоплений в странах Азии за длительный временной период — 1970—2004 гг.: от более чем 34% в Китае до 15,1% в Пакистане. Отсюда разные темпы и качество роста в этих странах. Во всех странах (кроме Пакистана) начиная с 1970-х гг. наблюдался непрерывный интенсивный рост, который прерывался спадами (1973—1975, 1981 — 1982, 1992—1993, 1997—1998), но в целом эти спады преодолевались доста-

Таблица 6.5

**Валовые капиталовложения в национальную экономику стран Азии, 1970-2004 гг., % от ВВП**

Страны	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2004
Китай	25,1	28,8	28,7	29,1	30,5	35,4	34,2
Индия	17,6	18,9	19,4	20,6	22,0	23,5	24,7
Индонезия	...	...	22,4	22,9	26,5	26,1	24,2
Малайзия	19,1	22,0	28,8	24,3	36,2	34,7	31,2
Пакистан	18,8	19,1	18,4	17,9	17,3	15,6	15,1
Филиппины	16,2	22,0	23,9	18,4	21,4	22,1	21,5
Южная Корея	16,3	24,0	25,6	29,0	35,7	32,0	30,5
Тайвань	19,6	22,5	21,2	19,1	23,4	24,9	22,1
Таиланд	27,9	28,1	28,7	30,3	39,6	28,8	29,1
Турция	14,0	16,5	15,1	21,5	24,2	24,0	23,2
Азия	19,3	22,7	23,5	24,7	29,0	29,5	27,5
Азия, исключая Китай	17,7	21,2	22,2	23,4	28,4	27,0	25,2

Составлено по: Trade and Development Report. 2003; IMF. Financial Statistics. March 2005.

точно быстро и без крупных издержек. В этом смысле финансовый кризис 1997—1998 гг. для некоторых из них оказался наиболее тяжелым, возможно, в силу неожиданного его развертывания, что сильнее всего отразилось на сфере производства и услуг. В меньшей степени задел эти страны мировой спад 2001—2002 гг. в силу серьезного углубления процессов региональной интеграции и мощного воздействия фактора динамично растущего Китая.

Развитие Китая и Индии в условиях мирового кризиса имело стабильный характер. Ожидалось, что темпы роста ВВП в Китае окажутся достаточно устойчивыми. Хотя они несколько снизились с 8% в 2000 г. до 7,3% в 2001 г. в Китае и с 7 до 5,5%, соответственно, в Индии, рост в 2002—2005 гг. был уже динамичным, составив более 7% в Китае и 5,7% в Индии. Повышение внутреннего спроса в сочетании с более либеральной макроэкономической политикой до известной степени компенсировало ожидаемое замедление роста экспорта в Индии. Она обеспечила темпы роста в размере около 6% в 2002—2005 гг. и восстановила объем производства в сельском хозяйстве, пострадавшем от неблагоприятных условий в ходе последнего сельскохозяйственного цикла 1999—2000 гг., а также добилась высоких темпов роста в секторах, связанных с ИКТ (8% в 2002—2005 гг.). В других странах региона, таких, как Бангладеш, Пакистан, в 2001 г. произошло снижение темпов роста на 1—2%, которое сменилось ростом в 3,5% в среднем за год в 2002—2005 гг. (см. табл. 6.6).

Быстрый экономический рост азиатских стран, начавшийся особенно активно в 2002 г. и продолжавшийся в 2005 г., как свидетельствуют международные исследовательские доклады, оказался неожиданным для многих аналитиков, в том числе для экономистов МВФ. Об этом говорится, в частности, в докладе МВФ «World Economic Outlook», в котором приводятся данные, показанные в предыдущих разделах. Рост в этой группе стран тем более важен, что на ее долю приходится около 50% прироста валового мирового продукта (ВМП). Практически вся группа азиатских стран сумела обеспечить рост ВВП в 2002 г., причем на достаточно высоком уровне, а некоторые — выше среднего (см. табл. 6.6). Почти на таком же уровне сохранялись показатели роста этих стран в 2004 г., когда мощное цунами обрушилось на прибрежные районы этих стран, вызвав гибель более 200 тыс. человек (особенно пострадали Индонезия, Шри-Ланка, Малайзия), и причинило огромные разрушения, практически уничтожив такую важную отрасль для этих стран, как международный туризм. Гигантская волна докатилась до восточных берегов Африки. Вторично эти страны подверглись атаке стихии в 2005 г., когда землетрясение в оке



Таблица 6.6

## Основные макроэкономические показатели стран Азии, 2002—2005 гг., %

Страна и группа стран	Рост цен, %				Рост потребительских операций и по от-				Сальдо платежного баланса по текущим операциям к ВВП, %			
	2002	2003	2004	2005*	2002	2003	2004	2005*	2002	2003	2004	2005*
Латинские страны и развивающейся рыночной экономикой	6,2	7,2	7,2	6,8	1,9	2,5	3,8	3,4	3,8	3,8	3,0	12,7
Китай	8,0	9,1	8,5	8,0	-0,8	1,2	3,5	3,0	12,8	-2,7	>6	1,9
Страны Южной Азии	4,6	7,0	6,5	6,0	4,2	3,9	4,1	1,2	0,7	0,1	0,1	
Бангладеш	4,9	5,4	5,8	6,3	3,8	4,9	5,1	3,5	0,6	-0,3	-1,2	-1,2
Индия	4,7	7,4	6,8	6,0	4,3	3,8	4,3	4,1	1,0	0,5	0,2	0,3
Пакистан	4,4	5,5	5,4	5,7	2,9	3,6	4,0	4,0	4,1	3,3	1,0	0,5
Страны АСЕАН	4,3	5,0	5,4	5,4	5,8	3,9	3,7	3,3	5,6	5,5	4,6	3,4
Индонезия	3,7	4,1	4,8	5,0	11,9	6,6	5,0	4,5	4,5	3,9	2,9	2,2
Малайзия	4,1	5,2	5,7	6,0	1,8	1,1	2,2	2,5	7,6	11,1	10,9	9,7
Таиланд	5,4	6,7	7,0	6,7	0,6	1,8	2,2	1,3	5,5	5,6	4,4	2,3
Филиппины	4,4	4,5	4,5	4,2	3,1	3,1	3,9	4,0	5,5	2,1	1,6	0,8
МИС Азии	5,1	3,0	5,3	5,0	0,9	1,4	2,1	2,4	5,9	7,6	6,2	5,5
Гонконг	2,3	3,3	5,5	4,5	-3,0	-2,6	-0,5	0,8	8,5	11,0	10,3	9,8
Республика Корея	7,0	3,1	5,5	5,3	2,8	3,5	3,7	3,4	1,0	2,0	1,5	0,9
Сингапур	2,2	1,1	5,0	4,0	-0,4	0,5	1,2	1,5	21,4	30,9	28,0	26,7
Тайвань	3,6	3,2	4,9	4,9	-0,2	-0,31	0,7	11,5	9,1	10,0	7,3	6,2

\* Оценка.

Источники: Trade and Development Report. 2003, 2004, 2005; World Economic Outlook. May 2005, January 2006.

анических просторах снова привело к гибели множества людей и разрушениям, хотя и в меньших масштабах, чем год назад. Все это повлияло на некоторое снижение показателей динамики роста группы стран региона в 2004—2005 гг.: как считают аналитики, снижение ВВП на 1%, при фактических показателях для приведенных в таблице стран на уровне 2,5% (рассчитанных с учетом последствий первого стихийного потрясения).

### 6.4.1. Экономика Китая в XXI в.

**Общие сведения.** Население: 1,3 млрд человек, ВВП — 1,8 трлн долл. ВВП (2005) в расчете на душу населения — 1,1 тыс. долл. Объем внешней торговли — 870 млрд долл. Объем импорта — 442,8 млрд долл. Объем экспорта — 458,4 млрд долл. Дефицит США в торговле с Китаем — 140 млрд долл. Дефицит ЕС в торговле с Китаем — 95,2 млрд долл. Валютные резервы — 803 млрд долл. Внешний долг — 201,5 млрд долл.

На протяжении почти трех десятилетий китайское государство уделяло огромное внимание *инвестиционной политике*, поддерживая высокий уровень капиталовложений в основные отрасли народного хозяйства. При этом приоритетными рассматривались машиностроение, создание производственной инфраструктуры, развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Одновременно в качестве важнейших рассматривались такие задачи, как создание рыночной инфраструктуры в отношениях собственности, в банковской и финансово-кредитной областях, формирование предпосылок для привлечения иностранных инвестиций, расширение торговой экспансии китайских компаний по всему миру. Успешное осуществление этих задач, несмотря на имеющиеся серьезные экономические (структурные) проблемы и противоречия, в том числе социального характера, свидетельствуют о выдающихся достижениях современной Китайской Народной Республики и ее исключительно трудолюбивого народа.

Вот уже четверть века рост ВВП Китая составляет от 7 до 10% ежегодно, валовой объем иностранных инвестиций только в 2005 г. превысил 150 млрд долл. Китай является вторым (после Японии) владельцем казначейских ценных бумаг США: в 2005 г. в стране было сосредоточено около 160 млрд долл. Эти реальные факты лишь подтверждают нашу мысль, обоснованную в I разделе, что неверно ставить знак равенства между понятиями «демократия» и «рыночная экономика». Капитал устремляется туда, где он гарантированно получает прибыль, — эта мысль классиков экономической теории дополнительно подтверждается на примере Китая. Частный, в том числе иностранный, капитал действует уверенно и спокойно в условиях стабильности, где законы выполняются и уважаются, где есть рынок, и ему не важно, при какой политической системе осуществляются стабильные рыночные правила игры.

Непрерывный экономический рост вызывает качественно новые проблемы в народном хозяйстве страны, связанные с «перегревом». Это, в частности, чрезмерные крупные капиталовложения и дефицит энергии, о чем заявляют руководители страны. Поэтому поставлена

ишача ужесточить контроль за выдачей банковских кредитов и сосредоточить силы на решении энергетической проблемы, поскольку чрезмерная зависимость от нефтяного фактора вызывает серьезную тревогу в руководящих кругах страны. Другие действия правительства Китая предусматривают углубление структурных реформ, укрепление финансового сектора, вовлечение иностранного капитала в китайские банки, развертывание программ гражданского строительства, создание современной инфраструктуры, транспорта, связи и т.д.

Приведенные в табл. 6.7 данные дают представление о растущей роли китайской экономики в развитии мировой экономики и динамики международных экономических отношений.

В структуре ВВП доля отраслей промышленного и строительного комплексов составляла 53%, сферы услуг и транспорта — 32,3, сельского и лесного хозяйства — 14,8%. В 2003—2005 гг. объем валовой промышленной продукции увеличился на 16%, в том числе в черной металлургии — на 21,4%, в цементной — на 16,6%, в лесной — на 14,2%, в автомобильной — на 35% (производство легковых автомобилей возросло на 80%). Выпуск металлорежущих станков увеличился на 34,6%, оборудования для химической промышленности — на 33%, для металлургии — в 2 раза. Производство мобильных телефонов возросло на

Таблица 6.7

Динамика роста позиций Китая в мировой экономике, 1990—2005 гг., %

Показатель	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ВВП	~ 1,7	2,5	3,6	3,9	4,0	4,1	4,1	5,6
Промышленность	3,9	4,8	5,2	5,3	5,4	5,6	6,1	6,7
Сельское хозяйство	10,8	11,3	11,2	11,3	11,5	11,4	11,8	12,3
Услуги*	0,8	1,3	2,5	3,3	4,6	4,8	5,6	5,8
Внешняя торговля	1,6	2,5	3,9	4,3	5,0	5,3	5,7	6,1
Доля внешней торговли с Россией	1,2	1,8	4,4	5,1	5,2	5,1	5,2	5,3
Китайские ПИИ в мире	4,5	9,5	2,7	6,4	7,7	8,2	7,5	8,5
ПИИ в РС	18,5	24,6	17,5	23,0	21,5	22,8	23,2	23,8
ПИИ в Юго-Восточной Азии	35,0	43,8	31,1	49,6	49,1	44,5	47,1	45,8

\* Включая технические услуги по продажам ИКТ, банковские, финансовые, управленческие и иные услуги.

Составлено по: UNCTAD. Handbook of Statistics. 2003, 2004. International Financial Statistics. March 2004, Monthly Bulletin of Statistics. May 2004. UN World Investment Report. 2003, 2004.

48%, бытовых кондиционеров — на 47%, полупроводников — на 38%, электронных средств связи — на 33,4%, компьютеров — в 2 раза.

Рост ВВП Китая обеспечивается в основном посредством поддержания инвестиционного спроса, за счет которого в 2003—2005 гг. было обеспечено около 70% его прироста. Инвестиции в основные фонды достигли 4,5 трлн юаней (715 млрд долл.), увеличившись на 28,6%. Доля инвестиций в промышленность составила 34,5%, в сферу услуг — 62,8%, в сельское хозяйство (в том числе в животноводство) — 2,8%. Инвестиции в недвижимость возросли на 24,6%, в техническое перевооружение и реконструкцию предприятий — на 21,5%.

Основными источниками инвестиций были средства предприятий, составлявшие 48,5%, кредиты (из внутренних источников и КНР) — 24,4%, государственные вложения — 5,7%. В 2003—2005 гг. ежегодно поступает свыше 50 млрд долл. иностранных инвестиций, причем контрактная сумма инвестиций достигла 120 млрд (рост на 40%). Было учреждено 4,2 тыс. совместных предприятий (рост на 20,3%). Всего с начала реформ в Китае создано 470 тыс. предприятий с участием иностранного капитала с контрактной суммой инвестиций более 1 трлн долл., из них использовано свыше 600 млрд долл.

Дефицит центрального и местных бюджетов в 2003—2005 гг. составил ежегодно около 320 млрд юаней. Совокупные доходы увеличились на 20,5% — до 290 млрд долл., расходы возросли на 17,5% — до 325 млрд долл.

В 2005 г. из госбюджета было выделено на капитальное строительство 250 млрд юаней, на техническое перевооружение и реконструкцию предприятий — 55 млрд; на фундаментальные научные исследования — 27,5 млрд, на образование и здравоохранение — 405 млрд; на социальное обеспечение и социальную помощь — 142,5 млрд; на административные органы управления — 190 млрд, дотации к ценам — 51,5 млрд, погашение внешнего долга — 340,5 млрд юаней.

*Налоги.* Налоговые поступления в 2005 г. составили 2,5 трлн юаней, или 17,6% ВВП. Из них более 68,1% пришлось на доходы центрального бюджета и 31,9% поступило в местные бюджеты.

Из налоговых поступлений 35% пришлось на НДС, на подоходный налог с китайских предприятий — 11,5%, на подоходный налог с предприятий иностранного капитала — 3,3%, на налог с предпринимательской деятельности предприятий всех форм собственности — 14%, на подоходный налог с физических лиц — 7%, на акцизы — 5,8%; таможенные сборы составили 13,2%, налоговые сборы от продаж автомобилей — 2,5% (прирост поступлений от их продаж — 31,2%).

На конец 2005 г. валютные резервы КНР достигли 800 млрд долл, (второе место в мире), увеличившись по сравнению с началом 2001 г. втрое.

Несмотря на давление США и Японии, в 2003—2005 гг. Китай сохранил жесткую привязку курса юаня к доллару, хотя руководство страны и допускает возможность повышения этого курса.

*Международные экономические связи.* В 2005 г. внешний долг Киши превысил 200 млрд долл, (без учета внешнего долга Гонконга, Макао и Тайваня) и увеличился по сравнению с 2002 г. на 15%. В его структуре 60% приходится на средне- и долгосрочную задолженность и 40% — на краткосрочную. Годовой объем обязательств КНР по кредитам международных финансовых организаций повысился на 14% — до 6,5 млрд долл.

Внешнеторговый оборот Китая в 2005 г. составил около 950 млрд долл., в том числе экспорт — 540 млрд и импорт — 460 млрд долл. Структура внешней торговли характеризуется положительными сдвигами. Так, в последние годы доля машинно-технической продукции в экспорте Китая превышает 52—53%. Значительно возросли поставки традиционных товаров китайского экспорта, в том числе одежды примерно на 30%; растет поток международных туристов в Китай.

Этот краткий анализ структуры ВВП иллюстрирует быстро возвышающуюся роль Китая в системе мировой экономики и МЭО. В этой связи заметим, что высокие цены на нефть во многом поддерживаются необычайно высоким спросом на жидкое топливо со стороны китайской промышленности. Международные эксперты отмечали, что китайцы покупают нефти столько, сколько ее продается на мировых нефтяных рынках и по тем ценам, которые запрашивают продавцы нефти.

Китайские предприниматели все увереннее прорываются в большой мировой бизнес. Быстро возрастает экспорт китайских автомобилей за границу (не говоря уже о бытовой электронике). В конце 2004 г. завершилось формирование первой китайской ТНК на базе скупленной китайцами крупнейшей корпорации в области бытовой электроники, в том числе по производству телевизоров, TCL-Thomson. Эта корпорация планирует производить ежегодно 18 млн телевизоров и станет первой в мире компанией по количеству произведенных изделий. Продукция TCL занимает 14% рынка бытовой электроники Вьетнама, 8% — Филиппин, а в самом Китае каждый пятый телевизор продается под маркой TCL. Приведенный факт — это всего лишь один пример динамичного наступления китайского государственно-частного капитала на мировой рынок.

*Политика либерализации: выполнение обязательств перед ВТО.* Китай был принят в ВТО в 2001 г., подав заявку на вступление в эту влия-

тельную организацию в 1988 г. Многие требования ВТО Китай, безусловно, выполнил в длительный подготовительный период, набираясь опыта у быстро развивающихся стран-соседей: у своих исторических провинций Тайваня и Гонконга, Южной Кореи, Малайзии. В этой связи необходимо отметить, что, видимо, не совсем правильно переоценивать опыт советской России эпохи нэпа для современных китайских реформ. Скорее всего ответ следует искать в самом Китае — в основах китайского общества с его многовековыми традициями, изумительно успешном взлете от нищеты большей части населения к обеспечению его основных потребностей, в опыте «азиатских» или «дальневосточных тигров», народы которых довольно близки по истории и традициям современным китайцам.

В ходе переговоров Китай согласился с тем, что в ближайшие 15 лет он по-прежнему будет считаться страной «с нерыночной экономикой», согласно национальному законодательству наиболее развитых стран. Это позволяет вводить антидемпинговые пошлины в отношении товаров, импортируемых из Китая. КНР согласилась снизить уровень импортного тарифа на большую группу промышленных товаров с 24,6% в 1997 г. до 9,4% в 2005 г. При этом 5,6 тыс. наименований должны были быть снижены до 6,6%. Китай присоединился к ряду так называемых нулевых тарифных инициатив, т.е. взял обязательство о поэтапном снижении некоторых импортных тарифов до 0%. Несмотря на то что значительная доля китайского населения занята в сельском хозяйстве, Китай согласился отменить также экспортные дотации, отказаться от монополии на внешнюю торговлю зерном и начать импортировать, главным образом из США, значительные объемы зерновых, которые ранее производились внутри страны и обеспечивались субсидиями. Важным является то, что Китай согласился применять единый торговый режим на территории всей страны, поскольку с точки зрения внутренней торговли Китай формально обладал признаками свободной федерации суверенных стран; в каждой провинции торговля регулируется местным законодательством.

Правительством была разработана целая программа по либерализации экономики и торговли, которая, с одной стороны, связана с созданием рыночной среды, что диктуется самой логикой преобразовательных процессов, происходящих в экономике страны, независимо от условий ВТО, с другой стороны, она направлена на выполнение принятых перед этой организацией, условий. Так, правительство Китая приступило к демонтажу таможенно-тарифных барьеров. В 2004-2005 гг. средний уровень ввозных пошлин был снижен до 10,6 с 11,5% в декабре 2002 г. и 15,3% в момент вступления страны в ВТО в 2001 г.

Таможенные пошлины до конца 2005 г. были уменьшены на ввоз примерно 31 тыс. наименований товаров.

Либерализация внешнеторгового режима и далее будет осуществляться дифференцированно применительно к отраслям и сферам народного хозяйства. Так, если реформы в розничной торговле планируется провести достаточно энергично и в сжатые сроки, то в строительстве намечено их осуществление медленными темпами и они займут длительное время. Иностранные инвесторы проявляют недовольство таким подходом правительства, поскольку они желали бы участвовать в прибыльном бизнесе, каковым им представляется строительная сфера. Но у Китая уже имеется один опыт быстрого реформирования (эпоха «быстрого скачка»), и его лидеры не желают повторения «ускоренных реформ», они избрали путь поэтапного, взвешенного осуществления коренных преобразований.

В соответствии с обязательствами перед ВТО в декабре 2004 г. строительным фирмам из других стран должно быть предоставлено право создавать СП в качестве ведущих партнеров, а в 2005 и 2006 гг. либерализация данного сектора должна осуществляться при полном отсутствии каких-либо форм дискредитации. Однако в действительности параллельно с его открытием для иностранных предпринимателей властями Китая вводятся новые ограничения. Некоторые западноевропейские фирмы заявляют о несоответствии такой политики принципам свободной торговли, а следовательно, базовому курсу ГАТТ/ВТО. В 2003 г. в Китае были введены правила, согласно которым иностранные компании должны иметь опыт работы на местном рынке. Подобные требования могут помешать деятельности даже крупных частных фирм, начинающих работать на китайском рынке. Определенным ограничителем являются требования относительно размеров капитала иностранной фирмы (установлено более 250 подобных критериев; минимальная величина капитала колеблется от 8 млн юаней до 70 млн). Кроме того, должно выполняться предписание, по которому четверть всего иностранного персонала в обязательном порядке проходит переподготовку для соответствия китайским нормативам, предъявляемым к инженерно-техническим кадрам. Новые правила вряд ли приведут к отказу от работы в КНР крупных строительных фирм (в частности, «Bechtel Group» или «Fluor Corp.»), однако средние по размерам компании пойти на такой шаг не решатся, что негативно скажется на объеме иностранных инвестиций в строительном секторе КНР. Известные фирмы, наподобие «Bayer», «Shell» или «Сопосо», привыкшие сотрудничать и пользоваться услугами традиционных подрядчиков, испытывают явное недовольство такого рода ограничениями.

Если в строительстве наблюдаются патерналистские тенденции, усиливающие протекционизм, то в других секторах ситуация выглядит более привлекательной. Иностранные производители полупроводников или телекоммуникационного оборудования планируют наращивать производство, используя снижение ввозных пошлин фактически до нулевой отметки. Впервые операторы кабельных сетей получают возможность осуществлять капиталовложения на территории Китая. Фирмы в сфере розничной торговли рассчитывают на более серьезные преимущества, чем те, которые были включены в программу правительства КНР на 2004—2005 гг., так как провинциальные органы власти, добиваясь увеличения занятости населения, активно привлекают инофирмы в указанный сектор экономики посредством дополнительных льгот. Ситуация в розничной торговле несколько ухудшилась после разработки новых правил, согласно которым бизнес иностранных компаний возможен только при соблюдении местных норм регулирования. В результате появляются барьеры для экспансии таких крупных фирм, как «Carrefour» или «Metro AG».

На протяжении долгого времени рынок страховых услуг КНР оставался под сильной протекционистской защитой, однако в 2003 г. произошел коренной перелом в сторону либерализации, причем наметившаяся тенденция, скорее всего, сохранится и в ближайшие годы. В 2005 г. иностранные страховые компании смогли обеспечить себе 51 %-ное долевое участие в СП данного профиля, созданных в континентальной части КНР, и предоставлять страховые услуги (кроме страхования жизни и некоторых других видов страхования) иностранным и китайским гражданам. Важной мерой является распространение на компании, полностью находящиеся в иностранной собственности, права свободно производить товары и торговать ими в КНР. В результате, например, фирма «Mattel», специализирующаяся на производстве игрушек, получит возможность осуществлять сбыт со своей фабрики в КНР, причем без соответствующего требования об увеличении капитала.

В то же время в ряде секторов (банковский бизнес, операции с ценными бумагами и др.) китайское правительство намерено и далее следовать уже опробованной тактике, а именно «проводить преобразования только там, где это действительно необходимо».

Иностранные банки получили возможность осуществлять операции с национальной валютой (юань) еще в четырех городах (Пекин, Чжухай, Сямынь, Куньмин). В декабре 2004 г. обязательства перед ВТО считаются выполненными. Полное открытие финансового сектора должно произойти в Китае в 2006 г. В 2004—2005 гг. иностранным банкам разрешено инвестировать капитал в те сферы, которые дейст-



ительно нуждаются в притоке финансовых средств, в частности в покупке обязательств по проблемным займам.

Еще в 2004 г. правительство КНР на 15% увеличило импортную квоту на автомобили с кузовом типа «седан». Иностранным телекоммуникационным компаниям предоставлено право создавать СП с долевым участием, не превышающим 25%, в Гуанчжоу и Пекине. Ранее и этих городах было запрещено создавать иностранные или смешанные предприятия.

*Реформирование банковской системы.* В феврале 2004 г. Государственный совет Китая принял решение по проведению кардинальных реформ в финансовом секторе, включая банковскую систему, разрешил торговлю принадлежащими государству акциями китайских предприятий и снял ограничения на инвестиционную деятельность пенсионных фондов, возобновил обсуждение вопроса о частичной ревальвации юаня. В том же месяце английский банк HSBC стал первым иностранным банком, получившим разрешение на размещение китайских облигаций путем их покупки для последующей продажи инвесторам. Китайский строительный банк осуществил распродажу активов на общую сумму 506 млн долл., которые использовались в качестве кредитного обеспечения заемщиками, оказавшимися неплатежеспособными. В конце февраля 2004 г. гонконгские банки получили разрешение на принятие депозитов в юанях, что стало еще одним шагом в направлении превращения денежной единицы Китая в конвертируемую валюту.

Все это свидетельствует о том, что реформы в финансовой сфере КНР проводятся с размахом, а центральные власти заинтересованы в ее модернизации на рыночных принципах, которая позволила бы эффективно мобилизовывать свободные финансовые ресурсы и распределять их среди успешно работающих компаний. Кроме того, китайское правительство стремится обезопасить работающие компании от безнадежных долгов и чрезмерного объема выданных кредитов и поэтому считает необходимым передать права в полном объеме тем частным финансовым учреждениям, которые намерены действовать в соответствии с провозглашенными целями и правилами.

На протяжении длительного времени китайские банки служили резервуаром, из которого извлекались средства на проекты, задуманные центральными или местными властями. В 2003 г. объемы кредитования достигли 350 млрд долл. Денежная масса, находящаяся в обращении, в 2003 г. увеличилась на 20% по сравнению с 2002 г., тогда как планировался рост лишь на 16%. Результатом стала повышенная экономическая активность, причем часто недостаточно обоснованная, а кредитную поддержку нередко получали проекты сомнительной ценности.

В настоящее время стало очевидным, что значительная часть новых кредитов окажется безнадёжной. За годы централизованного управления неэффективное кредитование обернулось для государства огромными экономическими потерями. По оценкам «Standard & Poor's», сомнительные кредиты в 2004 г. составляли 860 млрд долл.<sup>1</sup> Это, однако, не считается фактором, способным дестабилизировать финансовую систему Китая.

Из-за превышения экспорта над импортом в страну поступили крупные наличные средства. В странах со «зрелой» экономикой центральные банки обычно «нейтрализуют» избыточные ликвидные средства, продавая облигации банкам. Денежные ресурсы, израсходованные на государственные облигации, не могут идти на кредитование предприятий. Однако облигационный рынок Китая развит явно недостаточно. Уровень процентных ставок не определяется рыночным путем, и поэтому в распоряжении Центрального банка страны имеется менее надёжный инструмент для воздействия на величину процента.

Премьер Вэнь Цзябао и его правительство считают, что пришло время для ускорения реформ в стране — длительная подготовительная стадия, длившаяся четверть века, прошла успешно. В конце 2003 г. официальные финансовые органы с целью предотвращения чрезмерных капиталовложений ужесточили условия выдачи кредитов таким быстрорастущим отраслям, как сталелитейная и автомобилестроительная, а также сектору недвижимости. Однако, как указывает «Business Week», определение наилучшего заемщика должно осуществляться не волевыми решениями, а на рыночной основе, тем более что в 2006 г., согласно договоренностям с ВТО, на иностранные банки в Китае должен быть распространен «национальный режим». Эксперты указывают при этом, что действующая система отличается чрезмерной ориентацией на банковское финансирование. Этого явно недостаточно. Китайские компании должны иметь выбор: в частности, они должны получать средства на фондовом или облигационном рынке, а такие рынки следует еще создавать.

*Народный банк* Китая осуществляет подготовку к глобальному листингу. В условиях широкой продажи акций инвесторы будут требовать от банков санации их кредитных портфелей и совершенствования практики выдачи новых кредитов. В то же время расширение допуска иностранных инвесторов на фондовые рынки Китая заставит китайские компании, продающие свои акции через биржи, ужесточить стандарты. Государство «выбросит» из резервов на рынок акции

<sup>1</sup> См.: Бюллетень иностранной коммерческой информации. 15 апр. 2004 г. С. 1.

сотен компаний, что станет важным направлением вытеснения государственного сектора из бизнеса.

Наконец, постепенное укрепление юаня увеличит цены на экспортируемую продукцию и ограничит денежный поток в Китай, тем самым будет ограничен один из наиболее крупных источников спекулятивного капитала. Переход к конвертируемому юаню позволит китайцам инвестировать средства в ценные бумаги за пределами Китая и снизит вероятность использования этих средств на сомнительные инвестиции в самой КНР.

Основные направления этого плана уже очевидны, однако его практическая реализация не определена. При наличии в стране многочисленных бюрократических структур ход выполнения намеченных целей, скорее всего, будет замедленным. Очевидно при этом, что замыслы правящих кругов будут реализованы, о чем свидетельствует предыдущий опыт.

*Китайско-американские торговые противоречия.* Торгово-экономические отношения между двумя странами приобрели огромные масштабы, одновременно проявились и противоречия. Одно из них — это колоссальный торговый дефицит США, составивший в 2004 г. более 160 млрд долл., в 2005 г. — 150 млрд долл. Другая важная проблема — широкомасштабная деятельность китайских фирм по «пиратскому производству» американских дисков и другой аналогичной продукции (нарушение права на интеллектуальную собственность). Недовольство американских компаний вызвал и новый подход китайских властей к иностранным фирмам, требующий от них создавать СП с китайскими компаниями, причем с обязательствами передавать китайской стороне документацию по НИОКР. И наконец, США проявили недовольство в связи с тем, что китайские компании наводнили американские рынки дешевыми текстильными изделиями, пользующимися повышенным спросом у американцев.

В 2004—2005 гг. правительственные делегации двух стран вели переговоры по этим и другим важным вопросам двусторонних отношений и по некоторым из них подписали соглашения. В частности, в соответствии с одним из них, облегчаются отгрузки американских компаний на китайский рынок, отложено на неопределенное время планировавшееся правило относительно требования к иностранным компаниям создавать СП, организована совместная рабочая группа по «отслеживанию» возникающих проблем в двусторонних торговых отношениях. Китай взял на себя обязательства существенно уменьшить масштабы нарушений прав на интеллектуальную собственность. Согласно подписанному соглашению, Китай должен предпри-

нять меры, соответствующие его обязательствам перед ВТО, и разрешить иностранным фирмам импортировать товары в Китай без посредничества местных государственных компаний.

Несмотря на подписанное соглашение, США приняли решение об обложении телевизионной техники, импортируемой из Китая, повышенными ввозными пошлинами, обосновывая это тем, что эти поставки представляют собой угрозу для американских производителей, а их работники могут лишиться работы (более 3 тыс. рабочих мест). В то же время Американская комиссия по международной торговле вынесла решение, согласно которому китайские компании, такие, как «Копка Group» и «TCL Holding», должны уплачивать при экспорте телевизоров в США пошлину на общую сумму 319 млн долл. Подобные санкции оспариваются фирмами, занимающимися розничной торговлей, в частности «Wal-Mart Stores». Тем не менее крупные производители в КНР стоят перед необходимостью уплачивать пошлину в размере 24,5% (вначале максимальный тариф планировался на уровне 46%). Решение является окончательным и знаменует собой завершение годового разбирательства, инициированного сборочной фирмой «Five Rivers Electronic Innovations» (Гринвич, штат Теннесси) и двумя профсоюзами.

Представители «Five Rivers» (компания выпускает телевизоры из комплектов «Samsung» и других компаний) сообщили о сокращении численности персонала своей компании наполовину — до 700 человек — как следствие наплыва китайских TV в Америку. В целом производство телевизоров в США в 2002—2005 гг. уменьшилось на 28%, а импорт телевизоров в Соединенные Штаты из Китая вырос до 1,9 млн штук (56 тыс. в 2001 г.). Это всего лишь один пример. Жалобы в министерство торговли США на китайских производителей поступают от американских компаний — производителей самой разной продукции — от игрушек, чеснока до мебельных гарнитуров. Как правило, от федеральных властей США требуют ограничить ввоз соответствующих товаров из Китая.

Ввозные пошлины, если они будут установлены США, фактически приведут к прекращению поставок такими фирмами, как «ТСБ», «Копка», и некоторыми другими. Китайская сторона считает цены на свою продукцию обоснованными и намерена добиваться урегулирования проблемы путем переговоров.

#### **6.4.2. Экономическое развитие Индии**

*Общие сведения.* Население — 1,2 млрд человек. Валовой внутренний продукт (ВВП) — 900 млрд долл. Внешняя задолженность — 55 млрд долл. Объем внешней торговли — 95 млрд долл.

Индия — быстро развивающаяся экономическая держава, занимающая четвертое место в мире по объему ВВП, с динамично растущей международной торговлей. Она производит самый широкий спектр современной промышленной продукции, сложные машины, включая космическую технику и компьютеры. Научно-технические достижения Индии хорошо известны в мире. Она является одним из главных поставщиков компьютерной техники в мире, обладает третьим по широте потенциалом специалистов в области информационных технологий (ИТ) и успешно конкурирует в этой сфере с развитыми странами мира. В Индии производится всё — от компьютерной графики для фильмов до браузеров для мобильных телефонов.

Индия начала самостоятельно развивать сферу ИТ и производство компьютеров на базе мощностей, созданных в 1980-е гг. В рамках развития ядерной программы и подготовки к ядерным испытаниям в 1985 г. в г. Бангалоре был открыт Компьютерный центр (подразделение Института науки). Ведущим центром развития ИКТ в Индии, ее «Силиконовой долиной», стал штат Карнатака (г. Бангалор), доля которого в производстве программного обеспечения (ПО) в стране составляет 30%. Ведущими компаниями, оперирующими здесь, являются «Infosys Technologies», «Wipro», «Microland». В этом штате также успешно функционируют представительства многих зарубежных компаний («General Electric», «UM», «Compaq» и др.), что влияет на развитие всего региона (южные штаты Индии наиболее развиты в сфере телекоммуникаций). Другим ускоренно развивающимся центром Индии является г. Пуна (штат Махараштра). Наряду с действующими здесь планируют открыть свои представительства компании «Infosys Technologies», «Amdocs» и др.

К концу финансового года (2004—2005) прибыли сектора ИТ составили 14,5 млрд долл. В 1990-е гг. он развивался в 2 раза быстрее, чем в США. В 2001—2005 гг. ежегодный экспорт его продукции превысил 6,5 млрд долл., а доля в индийском экспорте составила 14,1%. Позиции Индии в сфере разработок ПО также быстро увеличиваются. Так, 16% служащих корпорации «Microsoft» имеют индийское происхождение; более 1/3 разработок, предназначенных для электронного бизнеса Силиконовой долины США, созданы индийскими специалистами. Акции ведущих индийских корпораций по производству ПО обращаются на фондовых биржах США. Известные компании, как, например, «General Motors», «General Electric», «Ford», «Nokia», «Sony» и другие, заказывают в Индии разработку ПО. Согласно данным Национальной ассоциации компаний программного обеспечения и обслуживания (NASSCOM), по продажам высококачественного ПО и по числу ква-

лифицированных программистов Индия опережает КНР, Мексику, страны СНГ.

В 2005 г. доля сектора ПО составила около 6% ВВП страны и его экспорт превысил 37 млрд долл.; в 2008 г. продажи продукции отраслей высоких технологий Индии, как прогнозируется, составят 87 млрд долл., причем более половины объема придется на зарубежные фирмы.

Успех Индии объясняется высоким качеством продукции. Так, ич более 300 компаний, разрабатывающих ПО, около 170 имеют стандарт качества ISO 9000. Индийские компании, работающие в сфере ИТ, занимаются подготовкой и переподготовкой кадров. Ведущие позиции в развитии данного сектора занимают парки информационных технологий и технологические парки программного обеспечения, которым значительную помощь оказывает государство. Компании, расположенные в них, до 2010 г. освобождены от уплаты корпоративного налога. Правительство снижает налоги на импорт соответствующего оборудования и комплектующих.

Сектор компьютерных технологий и медиапрограмм является ведущим получателем иностранных инвестиций. В 2003 г. одной из основных целей официального визита в США министра штата Махараштра С. Шинде было привлечение инвестиций США в экономику штата (особенно в сектор ИТ).

Сингапурские инвесторы участвуют в строительстве в г. Бангалоре Международного технологического парка «Inventor» (сумма инвестиций превышает 15 млн долл.). Результаты достижений в области ИКТ распространяются в отраслях народного хозяйства Индии, что способствует развитию ее экономики (рост в 2002—2005 гг. превышает 5%) и повышению уровня жизни ее граждан. В последние 5 лет количество абонентов проводных линий связи в стране увеличивалось и среднем на 22%, численность владельцев сотовых телефонов — на 62%. Число пользователей Интернета в настоящее время составляет 11 млн человек, и в 2007 г. оно значительно возрастет благодаря развитию системы кабельного телевидения. Вследствие возрастающей конкуренции государственные и частные компании снижают тарифы на пользование Интернетом.

Достижения в области ИКТ используются в системе государственного управления, так как необходимость повышения ее эффективности и качества управления остро стоит на повестке дня правительства Индии. Страна развивает концепцию «электронного правительства». По мнению экспертов, из систем этой концепции, применяемых и развитых странах, в Индии следует внедрять следующие модели: *широковещательную модель* (с использованием официального сайта пра-

жительства Индии), *критическую* (использование сайта Центрального комитета по бдительности и коррупции), *сравнительную* (сайт, содержащий постоянный сравнительный анализ эффективности государственного управления на определенном временном отрезке), *мобилизационную* (сайт, предоставляющий возможность всем желающим поучаствовать в дебатах относительно проводимых правительственных программ), *интерактивную* (сайт, работающий по принципу: «Правительство — гражданин — правительство»). Развитие этой концепции в Индии, однако, затруднено вследствие строгой цензуры информации о деятельности правительства и недостаточно надежной телекоммуникационной инфраструктуры<sup>1</sup>.

Самая сложная проблема Индии — избыток рабочей силы — решается в своей основе через создание огромного числа мелких семейных и иных хозяйственных организаций. Научоемкие секторы сферы услуг Индии с 2000 г. привлекли примерно 300 тыс. новых сотрудников, причем в ближайшие три года этот показатель, скорее всего, возрастет еще на 400 тыс. В связи с ростом индийской экономики в последнее десятилетие малые предприятия (небольшие продуктовые магазины и лавки, столярные и ювелирные мастерские и другие мини-объекты) сумели дополнительно создать рабочие места для 25 млн граждан.

*Индийский аутсорсинг.* *Аутсорсинг* — понятие, обозначающее перенос рабочих мест из одной страны в другую. «Индия переносит рабочие места из Америки» — такими заголовками пестрели еще недавно американские газеты и журналы, выражая тревогу по поводу этого «аутсорсинга». И действительно, Индия стала классической развивающейся страной, в которой имеются превосходные работники самой высокой квалификации, при этом англоговорящие. Отдельные примеры аутсорсинга здесь стали заметными еще в 80-х гг. XX в. в отраслях обрабатывающей промышленности, несколько позже — в текстильной отрасли. В конце XX — начале XXI в. аутсорсинг проник в сектор высоких технологий Индии, в частности в разработки ПО, центры технической поддержки и консалтинга. Пионерами освоения этой области — соединения экспорта производства с экспортом местной рабочей силы — стали американские корпорации в сфере ИТ. Почти одновременно американские корпорации использовали эти формы экспансии в Новой Зеландии и Восточной Европе, но несомненным лидером-импортером остается Индия. Ее доля на этом рынке составляет, по данным вице-президента «Meta Group» Д. Дэвидсона, более 85% от общего объема мирового аутсорсинга в области высоких технологий. Бо-

<sup>1</sup> См.: Бюллетень иностранной коммерческой информации. Февраль 2004. С. 2.

лее 500 компаний, входящих в список «Fortune» в 2005 г., сотрудничают с Индией в этих областях. При этом Индия лидирует и по привлекательности *финансового аутсорсинга*.

Однако в последний период у Индии появился мощный конкурент — Китай, который, предлагая еще более дешевую рабочую силу по сравнению с Индией, быстро развивает это направление международного сотрудничества с западными корпорациями. Китайские специалисты в области ИТ стоят на 30—50% дешевле индийских (первые получают 3—8 тыс. долл. в год, вторые — 5—12 тыс. долл.), но суммарно они в 5—10 раз дешевле американских рабочих. Альтернативой Индии рассматриваются также Филиппины, Россия и страны Восточной Европы. Американские специалисты считают такое направление развития несомненно положительным фактором — за счет вывода за границу производства комплектующих цены на компьютеры и телекоммуникационное оборудование в США в 1990-е гг. снизились на 10—30%. Это высвободило крупные финансовые ресурсы для их последующего инвестирования в ИТ-индустрию, дало материальную базу для роста в начале XXI в.

Считается, что с каждого доллара, израсходованного на аутсорсинг в Индии, американская экономика получает прибыль как минимум 1,12 долл., половина которой поступает компании-работодателю. Это явление стало настолько значимым в США, что получило широкое общественное звучание. В десятках американских штатах, по разным оценкам, на стадии рассмотрения находятся законопроекты, направленные на запрет офшорного аутсорсинга. По мере роста безработицы в условиях спада деловой активности эта проблема становится достаточно острой и подвергается массовому обсуждению, в то время как в условиях подъема экономики ее острота спадает.

Американские фирмы, занимающиеся информационными технологиями, имеют в Индии персонал в 250 тыс. человек (непосредственно работающих на этих работодателей или выполняющих субподрядные работы). Доход этой страны от экспорта программного обеспечения и услуг продолжает расти: в завершившемся 31 марта финансовом году (1995) он увеличился на 27% — до 13 млрд долл.

*Отставание традиционной экономики.* Старые промышленные отрасли Индии, несмотря на возрастающий спрос на автомобили, мотоциклы, телевизоры и т.д., нуждаются в кардинальной модернизации. На промышленных предприятиях страны с числом занятых не менее 100 человек с 1993 г. удавалось создавать лишь 25 тыс. новых рабочих мест (с занятостью в течение полной рабочей недели) в год. Такие, более чем скромные результаты можно считать явно неудовлетворитель-



ными для страны, где численность граждан в трудоспособном возрасте ежегодно увеличивается на 10 млн человек.

Суть проблемы, как считают индийские экономисты, во многом определяется законодательством, оставшимся со времен значительного участия государства в управлении национальной экономикой. Известно, что в те времена предпочтение отдавалось всемерной защите рабочих мест. Согласно Закону о разрешении споров в промышленности, действующему с 1947 г., все компании, персонал которых насчитывает не менее 100 человек, не имеют права увольнять работника без санкции властей штата. Как отмечается в подготовленном МБРР исследовании, подобные разрешения выдаются относительно редко. В результате среднестатистическая индийская фирма имеет сотрудников на 17% больше действительно необходимой численности. Поэтому ТНК часто обходят Индию стороной, а главным центром притяжения для них продолжает оставаться Китай, хотя по уровню оплаты труда и наличию квалифицированных кадров обе страны находятся примерно в равном положении. Это, разумеется, не снижает интереса ТНК к Индии. Окрепшему индийскому капиталу и ТНК хотелось бы повысить степень эксплуатации наемной рабочей силы и лишить работников законной защиты. Однако совершенно ясно, что промышленность Индии нуждается в крупной модернизации, а трудовое законодательство требует улучшения.

Реальный рост числа рабочих мест в Индии происходит в сфере услуг, где предприниматели могут сократить штат без санкции местных властей. Аналогичные возможности имеют и небольшие промышленные фирмы.

В настоящее время крупные промышленные компании, добиваясь расширения производства, делают ставку на автоматизацию производства, сокращение персонала, работающего по контракту. Фактически компании-производители во все больших масштабах уменьшают штат посредством применения дорогостоящих схем добровольного выхода рабочих и служащих на пенсию. Так, «Tata Steel» по этому каналу сократила персонал (работающий полную трудовую неделю) в последнее пятилетие на 38 тыс. человек (наполовину), при наращивании объема производства на 50%.

*Новые реформы.* Экономические реформы в Индии осуществлялись неоднократно в 1970—1980-х гг. С начала 1990-х гг. в стране проведена серия кардинальных хозяйственных реформ, например существенно снижены ввозные пошлины, значительно ослаблен контроль над инвестиционной деятельностью, в ряде отраслей продолжается приватизация, в частности в металлургии. Отмечается заметное ожив-

ление на Бомбейской фондовой бирже. В 2003 г. иностранные инвесторы вложили 3 млрд долл, в покупку акций целой группы индийских компаний в разных отраслях экономики.

Рост наукоемких отраслей не может компенсировать необходимость расширения крупного промышленного производства, развитие которого обеспечит решение назревших проблем в сфере занятости. Видимо, в этом заключается одна из причин скромного поступления иностранного капитала в Индию. Годовой приток капитала в Индию из других стран составляет 4 млрд долл.

*Индийско-американские торговые противоречия.* В 2005 г. объем торговли между США и Индией достиг 21 млрд долл. Положительное сальдо Индии выросло за 5 лет на 51 % и составило 9 млрд долл. Однако в последнее время в вопросах дальнейшего развития двустороннего сотрудничества стали возникать определенные сложности. Правительство США требует от Индии уступок по ряду торговых проблем и оказывает на нее давление, угрожая ограничить передачу выполнения заказов индийским фирмам. Представитель США на торговых переговорах настаивал на снижении торговых барьеров Индии. Если Индия заинтересована в доступе на американский рынок, то сама должна открыть свою экономику для фирм и товаров из США, считают и министерстве торговли Америки.

В частности, США требуют от Индии, во-первых, снижения ввозных пошлин на сельскохозяйственные и промышленные товары, а также постепенного отказа от квотирования; во-вторых, либерализации правил правительственных закупок; в-третьих, ужесточения мер по защите интеллектуальной собственности.

Подобные меры не распространяются на страны, подписавшие международное соглашение о либерализации правил правительственных закупок. Индия и Китай не являются его участниками. Индия получает из США большой объем заказов на разработку программного обеспечения, оказание бухгалтерских и медицинских услуг. Поэтому угроза сокращения этих заказов — достаточно серьезный аргумент для Индии. США одновременно требуют от Индии снижения ввозных пошлин на американскую агропродукцию, что, очевидно, имело бы негативные последствия для Индии, особенно если США не предпримут ответных действий и не откажутся от субсидирования своих фермеров. Все это «искажает нормальный ход международной торговли» — приблизительно таковы возражения представителей Индии на переговорах с США.

Дело в том, что со времени обретения независимости Индия проводила торговую политику, направленную на защиту миллионов своих производителей продукции сельского хозяйства, ведущих нетовар

нос хозяйство. Ввозные пошлины на аграрную продукцию в Индии достигают 112%, т.е. в 10 раз превышают соответствующие тарифные барьеры в США. Они нацелены на непосредственное ограждение внутреннего рынка, в противном случае миллионы мелких сельскохозяйственных производителей попросту лишатся источника поддержания жизни. Поэтому Индия не может в этом вопросе следовать модели универсальной либерализации, которая, если она будет принята, создаст прямую угрозу стабильности страны.

Представитель Индии на переговорах А. Джетли подчеркнул, что страна открывает свою экономику, длительное время находившуюся в «закрытом» состоянии. В 2004 г. Индия понизила пошлины на потребительские и промышленные товары и повысила верхний предел участия иностранного капитала в банковских и нефтяных компаниях. Тем не менее даже после радикального снижения тарифных барьеров по таким позициям, как мобильные телефоны и ЭВМ, импортные пошлины в Индии остаются значительно выше (в среднем составляют 20%), чем в США (3%). Очевидно, трудно упрекать эту страну в сохранении защитных барьеров в современных условиях для осуществления крупных реформаторских преобразований.

#### 6.5. Экономика стран Ближнего и Среднего Востока и Северной Африки

*Классификация стран региона и их особенности.* Регион Ближнего и Среднего Востока и Северной Африки включает разные — по уровню развития, размерам территории и численности населения — страны, в том числе находящиеся с конца 40-х гг. XX в. в конфликте между собой (Палестина и Израиль). Это следующие страны: Алжир, Арабская Республика Египет (АРЕ), Джибути, Исламская Республика Иран, Ливийская Народная Джамахирия (Ливия), Иорданское Хашимитское Королевство, Ливан, Королевство Марокко, Королевство Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Кувейт, Оман, Турция, Тунис, Республика Йемен, Израиль, Палестина (последняя обладает международно признанным автономным статусом). Иногда в эту группу включают Мавританию, как страну, входящую в группу Большого Магриба. В других случаях список стран региона расширяется за счет Судана и Сомали, которые также в арабской статистике классифицируются как арабские страны. Но в строго географическом смысле приведенный выше перечень стран является исчерпывающим для региона.

За исключением Турции, Ирана и Израиля, этот обширный регион представлен арабскими странами, которые территориально расположены на трех континентах — в Азии, Африке и Европе (принадлежность к Европе может быть объяснена тем, что Турция примыкает к Южной Европе).

*Экономическая ситуация в конце 1990-х гг. — начале XXI в.* Социально-экономическая дифференциация стран региона весьма значительная: почти четверть населения проживает на сумму в 2 долл. в день, т.е. бедность имеет широкое распространение<sup>1</sup>. При этом целый ряд государств региона являются нефтедобывающими и получают огромные доходы от повышения цен в последние годы. Это относится к таким странам, как Йемен, Марокко и даже Алжир (не говоря уже о Мавритании, Судане и Сомали). Значительна также доля бедных в разбитом войной Ираке, едва налаживается экономическая жизнь в Ливии, которая почти два десятилетия находилась в изоляции от внешнего мира, в условиях международных санкций.

Большинство стран региона включены в группу со средним уровнем дохода. К богатым относятся Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Катар и Оман; к бедным — Йемен, Судан, Иордания, Мавритания, а и последние годы — Сирия. Однако в целом по группе стран доход на душу населения почти в 2 раза ниже среднемирового, хотя примерно и в 2 раза выше среднего по развивающимся странам уровня; доход на душу даже у богатых арабских стран ныне едва составляет треть аналогичного показателя по группе развитых стран (см. табл. 6.8). В 2001 г. он колебался между 7 и 8 тыс. долл. для стран Персидского залива; выше этот показатель был в Омане и Саудовской Аравии (23 тыс. долл.), а в Кувейте, ОАЭ и Катаре составлял более 27 тыс. В то же время средний уровень жизни в Мавритании приближается к среднему уровню стран к югу от Сахары — около 400 долл. в год<sup>2</sup>.

Ситуация в регионе изменилась к лучшему после длительного этапа повышения цен на нефть, который начался с конца 2000 г. и продолжается ныне, однако существенных перемен этот рост цен пока что не принес с точки зрения изменения доходов населения. Среднегодовые темпы экономического развития арабских стран снизились почти втрое за 1981—2001 гг.: с около 3% в 1980-х гг. до 0,9% в 1990-х. Незначительные темпы роста, в пределах 1,2—1,6%, сохранялись у Саудовской Аравии и Кувейта в 1999—2000 гг. Высокие нефтяные цены обусловили быстрый рост группы нефтедобывающих стран региона. Их

<sup>1</sup> См.: World Bank Annual Report. Washington, 2003. P. 115.

<sup>2</sup> См.: UNCTAD. Handbook of Statistics. 2003. P. 67.

Таблица 6.8

## Макроэкономические показатели развития арабских стран, 2001 г.

Страна	Население, тыс. человек	Территория, кв. км.	ВВП, млн долл. США	Доля в миро- вом ВВП, %	ВВП на душу населения, долл. США
ОАЭ	2 879	83 600	; 67 950	0,21	23 606
Бахрейн	693	694	7 935	0,02	11446
Тунис	9 624	163 610	1 19 990	0,06	2 077
Алжир	30 746	2 381 741	54 680	0,17	1 778
Саудовская Аравия	22 829	2 149 690	, 186 489	0,6	8 169
Судан	32 151	2 505 813	12 525.....	0,04	390
Сирия	16 968	185 180	19 495	0,06	1 149
Сомали	9 088	637 657			
Ирак	23 861	438 317			
Оман	1 2 688	309 500	19 947	..... 0,06.....	^ 7 422
Катар	591	11000	16 152	0,05	27 31 1
Кувейт	2 353	17818	32 806	0,1	13 941
Ливан	3 537	.....TO 400	16 709	0,05	4 724
Ливия	5 340	1 759 540	" , 28 607	..... 0,09	5 357
Египет	69 124	1 001449 ~	98 476	0,3	.....1 425
Марокко	29 585	446 550	34 219	0,01	1 157
Мавритания	2 724	1 025 520	1 007	0,003	370
Йемен	18 651	527 968 *	..... 9 276.....	0,02	1 497
Всего	288 615	13 745 38	653 644	2,1	2 264
Всего, развива- ющиеся страны	4 944 824	; 85 027 29	6 526 752	20,99	1 324
Всего, мир	6 148 061	13 602 623" "	31 079 820	100	5 058

Источник: UNCTAD. Handbook of Statistics. 2003.

рост в среднем превысил 7,7% в период 2001—2005 гг., а в целом средний рост арабских стран составил 4,3%. Как это отражается на бедных странах региона, например на Мавритании, где душевой доход на уровне стран Африки к югу от Сахары, о чем говорилось выше, точных данных не имеется. Тем не менее очевидно, что эффект длительности воздействия нефтяного фактора расширяет географию стран даже за счет не обладающих ресурсами минерального топлива стран, вовлека-

емых в хозяйственный рост в силу существующих *региональных связей, уровень, глубина и масштабность которых проявляются по-разному.*

Значительные финансовые поступления в страны региона, несомненно, привели к изменению общего состояния народного хозяйства этих стран, но существенных перемен в структуре экономики не произошло (впрочем, также как и в России, которая получала доходы от нефтяного сектора, сравнимые с арабской долей в мировом нефтяном доходе). Но повышенный рост обрабатывающих отраслей в группе этих стран происходил достаточно стабильно — около 5% в год в период 2001—2005 гг.

*Воздействие войны в Ираке на регион.* Накануне вторжения в Ирак американских и союзных сил арабские правители опасались прямых негативных последствий такого развития событий, в том числе для своей экономики, вследствие неизбежной дестабилизации обстановки в этом беспокойном регионе мира. Египетское правительство прогнозировало сокращение годовых доходов на 2—3 млрд долл, из-за переориентации значительной части иностранных туристов на посещение других стран (вместо Египта) и нарушения выгодных контрактов, заключенных с Ираком. Иордания и Сирия с тревогой ожидали прекращения снабжения дешевой иракской нефтью. Бахрейн и Дубай были обеспокоены возможностью ухода с их рынков иностранных инвесторов. Грузоотправители в ближневосточных странах предвидели значительный рост расходов на страхование.

Экономика государств рассматриваемого региона (за исключением Ирака) в 2003—2005 гг. развивалась достаточно успешно. Ряд нефтедобывающих стран увеличили свои доходы от продажи углеводородного сырья на 40% в связи с довольно высоким уровнем цен на нефть, приближающимся к верхнему пределу целевого интервала, на который ориентировалась ОПЕК, — 22—28 долл, за баррель. Саудовская Аравия получила от нефтеэкспорта огромную сумму — 330 млрд долл, и 2003—2005 гг., что позволило не только сводить бюджетный баланс с положительным сальдо, но и начать крупные строительные проекты. Во всем регионе, примыкающем к Персидскому заливу, приток финансовых средств позволил правительствам направить на развитие инфраструктуры такие крупные объемы ресурсов, которые превышали даже выделяемые в период самого мощного нефтяного бума 1974—1979 гг. в регионе. Напомним, что нефтяные поступления только за 2004 г. превысили 150 млрд долл., а в 2005 г. они составили свыше 180 млрд долл. Соответственно, определенная доля этих доходов поступает для поддержки нуждающихся слоев общества, а также идет на помощь бедным арабским странам.

В то же время значительная часть этих доходов поступает в финансовый сектор развитых стран, направляется различным международным подрядчикам, которые в таких условиях, как правило, начинают осуществлять крупномасштабные строительные проекты на фоне бума. Совпадение двух факторов — роста цен на нефть и создание инфраструктуры в арабских странах для развертывания военной машины в Ираке — способствовало интенсивному оживлению спроса, местные фирмы получили сильные импульсы для развития. Всеарабский индекс (который отражает изменение котировок акций ведущих местных компаний в 12 арабских странах) за 2004—2005 гг. вырос почти на 110%; стоимость кувейтских ценных бумаг удвоилась под воздействием интенсивного роста фирм, обслуживающих американские войска. Соответствующий рост на фондовом рынке Саудовской Аравии составил более 115%. Даже на Каирской фондовой бирже, на которой в предыдущие годы отражалась ситуация с низкими показателями роста и ослаблением египетского фунта (2001—2003), с 2004 г. началась повышательная динамика — соответствующий индекс в 2005 г. возрос более чем на 60%. Возрастают и банковские прибыли как следствие притока наличных средств. Так, рост прибыли банков Саудовской Аравии в 2003—2005 гг. в среднем превысил 180%, ОАЭ — более 200%, Кувейта — 185%. Фирмы, базирующиеся в арабских государствах, начали получать неплохие дивиденды от участия в работах по восстановлению Ирака. Египетские и кувейтские компании приступили к созданию в этой стране сетей мобильной сотовой связи. Кроме того, ими получены контракты на восстановление мощностей в электроэнергетике, систем водоснабжения и на реализацию других крупных проектов в Ираке. Однако ситуация в Ираке продолжает оставаться далекой от стабилизации.

Арабские страны классифицируются как «нефтедобывающие» и «нефтеимпортирующие». Страны, не имеющие нефтяных месторождений или добывающие нефть в незначительном объеме, — Египет (Синайское месторождение обеспечивает менее 10% потребности экономики страны), Сирия (также имеет очень скромные запасы нефти), Иордания, Тунис, Йемен. Страны, обладающие значительными запасами нефти и экспортирующими ее, — Саудовская Аравия, Ирак, Ливия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) и Катар. Ливия находилась почти в 20-летней изоляции от мирового сообщества в условиях экономических санкций, а Ирак все еще переживает военную драму, начавшуюся в 2003 г., и поэтому осуществлять серьезный анализ экономического положения этих двух стран достаточно проблематично.

*Ливия.* Следует отметить, что Ливия активно использует новые возможности, связанные с отменой международных санкций, и приступила к осуществлению целого ряда мероприятий структурного характера. В частности, проводится в жизнь программа разгосударствления почти 400 крупных предприятий. Планировалось продать частному капиталу два (из пяти) крупных государственных банка — «Sahara Bank» и «Wanda Bank». В столице Ливии — Триполи начала действовать фондовая биржа, принято важное решение об участии иностранных фирм, в том числе американских, в тендерах на получение выгодных нефтяных контрактов. Руководство Ливии создает условия для привлечения в страну иностранных нефтяных компаний, а переоценка нефтяных запасов в сторону увеличения, до 100 млрд баррелей (против 36 ранее), буда способствовать выполнению этой задачи. Согласно данным ливийского правительства, в ближайшие 6—7 лет потребуется вложить 30 млрд долл. только в модернизацию нефтяной промышленности, поскольку в период действия многолетних санкций страна не имела доступа к современным промышленным технологиям. Правительство планирует увеличить!, объем среднесуточной добычи нефти до 3 млрд баррелей (в рамках ОПЕК ей установлена квота 1,26 млн баррелей). Нефтяные доходы в 2004 г. планировались в размере от 12 до 15 млрд долл. — реальные поступления хотя и не обнародованы, но превысили их. Для страны с численностью населения 3 млн. человек это огромные средства.

*Египет.* В Египте динамичный экономический рост происходит после преодоления серьезного экономического спада. Самая крупная арабская страна, быстро развивающаяся в последние два десятилетия, Египет также не избежал кризисных потрясений в начале нового тысячелетия. Новый экономический рост в ней начался в 2002 г. Хотя в стране высока доля сельского хозяйства, однако в структуре экономики Египта уже преобладают промышленность и сельское хозяйство, быстро развиваются новые информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), текстильная промышленность и швейное производство на базе хлопководства. Еще в постреволюционное десятилетие в стране была заложена тяжелая промышленность, построены (при содействии СССР) крупнейшая по тем временам гидроэлектростанция (Асуанская), металлургический комбинат, химические и машиностроительные заводы. В 1990-х гг. создавалась рыночная инфраструктура, хотя и в ограниченных масштабах, поскольку государство оставалось собственником подавляющей части промышленных и торговых предприятий, банковской системы, осуществляло кредитную деятельность.

Очевидно, что для дальнейшего динамичного развития стране необходимы коренные экономические реформы, в том числе в области



приватизации финансово-кредитной и банковской сферы и в не меньшей мере реформы структурного порядка. Этап качественной модернизации экономики невозможен без такого рода преобразований.

В 2003—2005 гг. в Египте наблюдалось увеличение экономического роста, в частности благодаря позитивному влиянию снижения курса национальной валюты (относительно денежных единиц ведущих западных стран) на экспорт продукции обрабатывающей промышленности и подъему иностранного туризма. Состояние фондового рынка отражает положительные тенденции в египетской экономике на современном этапе, которые тем не менее нуждаются в закреплении. Так, необходимо ускорить темпы прироста ВВП в среднесрочной перспективе для обеспечения возможности трудоустройства молодежи и повышения уровня жизни населения. Ужесточение денежно-кредитной политики должно ослабить инфляционные процессы. В особом внимании нуждается пока еще недостаточно развитая банковская система АРЕ.

В ряде нефтедобывающих стран региона — ОАЭ, Кувейте, Сирии, Алжире, Омане — высокие цены на нефть и расширение добычи и экспорта этого продукта привели в 2004—2005 гг. к ускорению экономического роста более чем на 7% в среднем за период. Произошло увеличение положительного сальдо платежного баланса по текущим операциям, оздоровилось состояние в бюджетной сфере стран и в финансовом секторе в целом.

*Сирия.* Промышленный подъем происходил в силу следующих факторов: во-первых, в результате роста добычи нефти и ее экспорта, хотя запасы минерального топлива в стране весьма ограниченные и на экспорт поступает ее незначительная часть; во-вторых, благодаря росту экспортных поставок в Ирак. Внутренними стимулами роста послужила реакция частного сектора на появление частных банков в стране, а также снижение учетной ставки Центрального банка на кредит.

*Иордания.* В 2003—2005 гг. в стране также происходил экономический подъем, обусловленный как общими причинами регионального характера, так и ростом экспорта и повышением внутреннего спроса, связанного с налоговыми изменениями в начале 2003 г. (правительство уменьшило базовую ставку налога на физических и юридических лиц). Несомненно, косвенное влияние на подъем оказали два фактора: во-первых, повышение нефтяных цен, в результате чего общее оживление деловой конъюнктуры в регионе не могло не затронуть эту страну; во-вторых, в условиях американской оккупации Ирака Иордания стала своеобразным тылом американских войск, со всеми выгодами такого сотрудничества. Большие средства государство направ-

ляет на субсидирование закупок нефтепродуктов, что препятствует выполнению задачи по доведению бюджетного дефицита до 3,9% от ВВП, но смягчает социальную обстановку.

Наибольшие выгоды от роста цен на нефть приходились на Саудовскую Аравию, Кувейт и ОАЭ, которые в целом позитивно использовали доходы для осуществления крупных экономических проектов в своих странах и создания новых современных отраслей народного хозяйства. Однако очевидно и то обстоятельство, что все их благополучие полностью ориентировано на доходы от нефти и существенной диверсификации в народном хозяйстве не осуществлено, а сами народнохозяйственные комплексы, функционирующие как единое целое, с высоким уровнем внутренней интеграции, в этих странах еще не созданы.

#### **6.5.1. Экономическое развитие Саудовской Аравии**

*Общие сведения.* Население — 24 млн человек, в том числе 6 млн иностранных граждан. Валовой внутренний продукт (ВВП) — 220 млрд долл. (2004). ВВП на душу населения — 9180 долл. Объем внешней торговли — 70 млрд долл.

Основой экономики Саудовской Аравии является добыча нефти, ее экспорт и переработка на местных нефтеперерабатывающих заводах. На страну приходится самая большая квота ОПЕК (9 млн баррелей и сутки). Тем не менее добыча и экспорт нефти в больших объемах и огромные нефтяные доходы не уберегли страну от кризисов и спадов производства в периоды падения цен на этот продукт. Глубокие спады и подъемы цен на нефть — это, по существу, непрогнозируемое явление даже в условиях более или менее точного определения движения мирового экономического цикла, поэтому экономика Саудовской Аравии нестабильна, она абсолютно зависит от этого единственного фактора. В 1980—1990-х гг. в отдельные периоды цены на нефть на мировом рынке то поднимались до уровня 40 долл. за баррель, то опускались до уровня 8 долл. за баррель. Саудовская Аравия, достаточно замкнутое и архаичное государство, не могла энергично переходить на адекватный «режим деятельности» (когда требовались экономия, расчетливость, умение находить решения в направлении иных путей развития и т.д.), и, соответственно, производственно-экономическая и социальная обстановка быстро ухудшалась. Сотни миллиардов долларов, накопленные в предыдущие периоды, почему-то не спасали страну от кризисного спада. Например, в 1980-х гг. королевство имело внушительную внешнюю задолженность — более 70 млрд долл.

Обстановка для Эр-Рияда изменилась в начале 1990-х гг., в связи с операцией «Буря в пустыне». В тот период цены на нефть на мировом рынке взлетели с 12 долл. до 40 долл. за баррель, и, хотя этот период продолжался относительно недолго, Саудовская Аравия сумела не только расплатиться с внешними займами, но, в свою очередь, стала ссужать крупные деньги западным банкам. Вторая половина 1990-х гг. характеризовалась в целом умеренными ценами на нефть, которые иногда опускались до 10—12 долл. за баррель. Но и такие цены приносили немалый доход казне королевства, учитывая крайне низкую себестоимость высококачественной легкой аравийской нефти (4—5 долл. за баррель вместе с транспортировкой).

Новый взлет нефтяных цен пришелся на начало нового, XXI, столетия — в течение 2001—2005 гг. цены на баррель находятся на уровне не ниже 50 долл., поднимаясь в отдельные периоды до 70 долл. за баррель. При этом, как отмечалось выше, себестоимость аравийской нефти низка. Например, на месторождении «Shaybah» себестоимость нефти до отправки составляет менее 1 долл. за баррель. Исходя из того, что доставка нефти в США из Саудовской Аравии обходится около 4 долл. за баррель, а на названном месторождении ежедневно выкачивается 600 тыс. баррелей, можно подсчитать годовой доход только этого одного месторождения — он составляет 4 млрд долл. Квалифицированный рабочий получает примерно 15 тыс. долл. в месяц (включая коэффициент 1,6 за работу в пустыне).

Бюджет Саудовской Аравии на 80% формируется доходами нефтяного сектора, который находится в полной государственной собственности. В стране вообще нет налоговой системы, соответственно, нет налога на прибыль, НДС и налога с продаж. В монархии — плановая система, начиная с 1970 г. ведется пятилетнее планирование развития народного хозяйства страны. По сути, там осуществляется распределение нефтяных доходов между социальными группами населения, а бесплатное образование, здравоохранение и социальная помощь основаны на государственном бюджете. Каждый житель Саудовской Аравии, например, имеет право получить эквивалент 80 тыс. долл. на строительство собственного дома. В начале 2001 г. в стране было 140 тыс. миллионеров, которые в общей сложности владели 420 млрд долл. Государство направляет огромные инвестиции в американскую и западноевропейскую экономики, связи с этой группой стран у Саудовской Аравии очень тесные.

Динамичному росту и развитию страны, улучшению условий процветания мешает постоянно действующий фактор региональной напряженности — израильско-палестинский конфликт. Как известно,

этот конфликт наложился на войну между Ираком и Ираном, которая продолжалась почти 8 лет (1989—1987), затем последовали захват Ираком Кувейта (1990) и операция «Буря в пустыне» (1990—1991), война в Афганистане по изгнанию талибов (2000), еще одна война с Ираком по разгрому режима иракского правителя (2003) — все это оказывает огромное воздействие на состояние экономики Саудовской Аравии, поскольку часто причины этих вооруженных конфликтов находятся и сфере нефти как стратегического сырья, жизненно важного для функционирования мировой экономики. Дополнительно осложняющим эту острейшую проблему фактором для монархии являются постоянные обвинения по поводу якобы поддержки этой страной неких мусульманских экстремистских организаций. Скорее всего, это безосновательные обвинения, поскольку ее экономические интересы тесно переплетены с соответствующими интересами западных стран, и, следовательно, правящим кругам Саудии бессмысленно поддерживать, любые радикальные экстремистские силы. Другой вопрос — возможное участие определенных влиятельных сил королевства в радикальных движениях с целью свержения нынешней династии, но это уже возможная борьба за власть, и ничего более.

Страна выделяет значительные суммы на закупку современного оружия и содержание армии. Кроме того, она оказывает большую финансовую помощь различным мусульманским общинам за рубежом.

Основными торговыми партнерами Саудовской Аравии выступают страны Западной Европы и США, а также Египет, Турция. С помощью США в конце 1990-х гг. сооружен первый завод по сборке компьютеров. В последние годы активизировалась торговля с Египтом, Японией и странами АТР, налаживается определенное сотрудничество с Россией, в том числе в области нефтегазовых проектов. Отметим, что в стране сконцентрированы огромные запасы газа, которые мало разработаны и в перспективе могут приносить доходы не меньшие, чем те, которые ныне приносит нефть.

Несмотря на имеющиеся противоречия, страна успешно осуществляет индустриализацию: создана мощная производственная инфраструктура, транспортная связь, развиваются современные нефтехимические предприятия, машиностроительные комплексы, электроника. Крупные средства вкладываются в сельское хозяйство. Развивается финансовый сектор, а исламские банки Саудовской Аравии стали играть заметную роль в системе международных банков. Страна оказывает большую помощь другим арабским странам и странам Африки, беженцам, покинувшим родные места вследствие вооруженных конфликтов (в том числе беженцам из Чечни).

В то же время, как отмечалось выше, существенная диверсификация в народном хозяйстве в стране так и не была проведена, не созданы народнохозяйственные комплексы как единое целое, с высоким уровнем внутренней интеграции. Хотя в Саудовской Аравии для этого имелись все возможности: система пятилетних планов с 1970 г., почти монопольная государственная собственность на основные богатства, жесткая авторитарно-монархическая власть. Что мешало? Вполне вероятно, причина банальная: отсутствие специалистов со стратегическим мышлением, лишенных идеологических пристрастий. Если бы такой мощный комплекс был создан в предыдущие десятилетия, монархия могла бы быть относительно спокойной в ожидании будущих перемен, подхлестываемых глобализацией и конфликтами.

Саудовская Аравия располагает почти  $V_4$  мировых запасов нефти, далеко опережая по их объему другие нефтедобывающие страны. Освоение месторождений углеводородов требует значительных финансовых затрат, и королевству, очевидно, необходимы крупные иностранные инвестиции. Однако не ясно, решится ли оно сделать доступным для них свой нефтяной сектор.

На открытом в 1998 г. супергигантском нефтяном месторождении «Shaybah» (расположено в Восточной провинции, в пустыне Руб-эль-Хали близ границы с ОАЭ) добыча началась в июле 1998 г. Его успешное освоение стало возможным благодаря применению специальной технологии горизонтальных разветвленных скважин. Их дебит, по данным «Агатсо», в 10 и более раз превышает его объем на традиционных вертикальных скважинах, при этом резко сокращается число бурений и существенно снижаются издержки. Для сооружения в пустыне города-оазиса потребовалось вывезти большое количество песка (только для строительства взлетной полосы — свыше 100 млн куб. м), построить жилые дома для более чем 700 работников, а также плавательный бассейн, мечеть, библиотеку и пр. Все объекты рассчитаны на резкие колебания температуры.

Оценки запасов на месторождении «Shaybah» заметно разнятся, в частности, по данным «Oil & Gas Journal», они составляют 14 млрд баррелей. Как полагают, с учетом успешно проведенных недавно «Агатсо» буровых и сейсмических работ их объем может быть в ближайшей перспективе увеличен до 18 млрд баррелей. В конце марта 2004 г. компания сообщила об открытии в границах месторождения новых залежей газа и конденсата. Буровые работы по исследованию запасов газа будут продолжены.

Добыча нефти на месторождении в настоящее время составляет примерно 550 тыс. баррелей в сутки, что на 30 тыс. баррелей меньше, чем

добывалось большую часть времени с момента начала добычи; причиной является проводимое в соответствии с принятым в начале текущего года ОПЕК решением о сокращении лимита и квот добычи. Согласно графику текущего ремонта, среднесуточная добыча нефти в апреле - июне должна быть снижена до 450 тыс. баррелей. Учитывая крупный потенциал месторождения, добыча на нем, по оценке специалистом, может быть в дальнейшем увеличена до 1 млн баррелей в сутки.

Достаточно неопределенными являются более отдаленные перспективы нефтегазовой отрасли в стране, причем удивляет упорное нежелание «Агатсо» привлечь необходимые инвестиции извне, тем более что обстановка в стране осложняется из-за внутренних противоречий на религиозной почве, а также меняющихся отношений с США.

Ситуация на мировом нефтяном рынке остается нестабильной. Некоторые нефтяные компании, особенно «Royal Dutch/Shell Group», пересматривают оценки своих запасов в сторону снижения.

Сможет ли Саудовская Аравия существенно увеличить добычу, если спрос повысится и поставки из традиционных нефтяных источников начнут сокращаться? Некоторые специалисты скептически настроены относительно сведений о крупных новых месторождениях в стране. Как отмечал глава инвестиционного банка «Simmons and Co International», ссылаясь на данные американского Общества инженеров-нефтяников, *эра саудовского «чуда» — почти не требующего усилий, дешевого производства нефти — подходит к концу*. Высказываются предположения, что месторождение «Ghawar» (открыто в 1948 г.), одно из крупнейших в мире, может вскоре истощиться. Добыча на других аналогичных (по времени открытия) месторождениях, таких, как «Forties» в Северном море или «Prudhoe Bay» на Аляске, давно достигла своего пика и быстро сокращается. Хотя весь мир считает, что Саудовская Аравия может обеспечить любые потребности в жидком топливе с низкими издержками, это, видимо, не так, полагают специалисты инвестиционного банка.

По мнению экспертов, добыча на других крупных саудовских месторождениях, включая «Abqaiq» и «Веггу», уже прошла свой пик. Ее уровень поддерживается благодаря использованию методов повышения отдачи пласта, главным образом закачки воды, что чревато возможными внезапными осложнениями в работе нефтепромыслов, как это произошло, например, на месторождении «Yidal» (оператор «Shell») в Омане.

Возможно, эти мысли и суждения имеют основание, но также очевидно, что они связаны и с конкретной политической и экономичес-

» кой ситуацией в США и в мире в условиях нового усиления геополитической неопределенности.

## *d 5.2. Рост торгово-экономических связей США и Евросоюза с арабскими странами*

Развитые страны — страны Западной Европы и особенно США — \* начала XXI столетия обозначили новый интерес в экономическом сотрудничестве с арабским миром. В марте 2004 г. США и Марокко шкючили соглашение о свободной торговле (ССТ), направленное на устранение тарифных барьеров и открытие рынков для промышленных компаний, фермерских хозяйств и потребителей обеих стран. Данное соглашение стало вторым, после соответствующего соглашения с Иорданией (2201). Эти соглашения — часть общего плана правительства США в области расширения торговли и проведения экономических реформ в Северной Африке и на Ближнем Востоке. Итогом подобных инициатив должно стать создание к 2013 г. *Ближневосточной зоны сотрудничества и свободной торговли*. Представитель США на торговых переговорах Р. Зеллик сообщил агентству МЕНА, что соглашение с Марокко охватывает все виды сельскохозяйственной продукции и открывает марокканский рынок для товаров американского АПК. Мясо птицы, говядина и пшеница получают больший доступ в рамках тарифных квот. Американские фермеры будут располагать дополнительными возможностями в сфере конкуренции с агропроизводителями из Канады и ЕС на марокканском рынке.

Ввозные пошлины на сельскохозяйственную продукцию оказались самой сложной проблемой на двусторонних переговорах по поводу заключения ССТ, так как значение аграрного сектора в экономике королевства велико. По мнению Р. Зеллика, новые договоренности несут определенные блага и сельскому хозяйству Марокко, в частности, более доступными становятся относительно дешевые корма для марокканского животноводства. Представитель США выделил и другие секторы, которые смогут извлечь определенные преимущества из ССТ, например сферу телекоммуникационных, компьютерных и финансовых услуг, туризм, энергетику, транспорт, страхование, индустрию развлечений.

Американские поставки в Марокко составляют примерно 475 млн долл, в год и включают в основном авиатехнику, машины и оборудование, кукурузу. Незначительная доля королевства в экспорте из США может увеличиться в результате отмены ввозных пошлин, средний уровень которых в настоящее время составляет 20%. Аналогия-

ный барьер на американском рынке для марокканской продукции значительно ниже — 4%.

США подписали также внешнеторговый документ с ОАЭ. В соответствии с рамочным соглашением о торговле и инвестициях создан совместный совет, которому поручено определить направления для расширения двустороннего товарообмена и взаимных инвестиций. Р. Зеллик отметил увеличение возможностей для роста американских поставок в ОАЭ и оказания содействия в либерализации и диверсификации экономики Эмиратов.

Товарооборот между США и ОАЭ в 2005 г. составил 5,7 млрд долл. В качестве рынка сбыта для американских товаров ОАЭ находятся примерно на 30-м месте в мире. Поставки из США в 2005 г. составили 4,2 млрд долл, и включали в основном машины и оборудование, самолеты, автомобили, оптические приборы, медицинскую технику; живых животных и орехи. ОАЭ продавали преимущественно нефть, плетеные и вязанные изделия.

В Вашингтоне успешно завершился второй раунд переговоров между США и Бахрейном, посвященный подготовке двусторонней ССТ; такое соглашение было вскоре подписано в ходе третьего раунда переговоров между представителями обеих стран.

Представитель США на торговых переговорах Р. Зеллик подписал от имени своей страны рамочные соглашения о торговле и инвестициях с Йеменом и Кувейтом. Он отметил, что эти договоренности являются составной частью инициативы президента США по содействию экономическим реформам на Ближнем Востоке и созданию к 2013 г. Ближневосточной зоны свободной торговли. Соглашениями предусматривается формирование Американо-Йеменского и Американо-Кувейтского советов по торговле и инвестициям, в рамках которых будут проводиться двусторонние встречи с участием высокопоставленных представителей стран-партнеров и решаться торговые и экономические вопросы. Соглашения направлены прежде всего на интенсификацию торговых отношений, поскольку торговые обороты США с этой группой стран незначительны. Так, поставки американских товаров (в том числе самолетов, нефтяного и бурильного оборудования, электроприборов, пшеницы и молочных продуктов) в Йемен в 2002 г. составили всего лишь 366 млн долл. Американские закупки йеменских товаров, в свою очередь (в основном нефти и кофе), не превышали 246 млн долл.<sup>1</sup> Это крайне низкий торговый оборот, а в условиях огромного дефицита американской внешней торговли США заинтересованы в наращивании

<sup>1</sup> См.: Бюллетень иностранной коммерческой информации. 15 марта 2004 г.



ш.июза своих товаров и услуг в самые разные страны, тем более в такие перспективные, как страны арабского мира.

Американский товарный экспорт в Кувейт в 2002—2005 гг. увеличился с 700 млн долл, до 2 млрд долл. Поставлялись прокат черных металлов, химикаты, бурильное и нефтяное оборудование, авиатехника, продовольствие и другая продукция. Импорт в США из Кувейта был равен примерно 2 млрд долл. В товарной структуре преобладали нефть, нефтепродукты, химические удобрения.

Бахрейн, Иордания и Марокко заключили с США соглашения о торговле и инвестициях до начала переговоров по соглашениям о создании зоны свободной торговли — ЗСТ. По сообщению официальных иорданских источников, свободная торговля с Соединенными Штатами позволила королевству в 2005 г. существенно увеличить поставки в США до запланированного уровня — 700 млн долл, и создать рабочие места для более чем 30 тыс. человек.

Весьма важной представляется объявленная в 1992 г. Новая интеграционная программа ЕС в отношении ближневосточных арабских стран, представляющая собой комплекс мер, охватывающих экономические, политические и гуманитарные области. США в конце 1990-х гг. также выступили со своей программой экономического партнерства со странами региона, предложив примерно близкий к евросоюзовскому объем экономической помощи наименее развитым странам.

Комиссар по иностранным делам ЕС К. Паттен присутствовал на церемонии подписания Соглашения о свободной торговле между Иорданией, Египтом, Тунисом и Марокко, состоявшейся 25 февраля 2004 г. Соглашение, известное также как *Агадирское соглашение*, является важным этапом на пути создания к 2010 г. *Средиземноморской зоны свободной торговли*, призванной вывести на качественно новый уровень отношения ЕС со странами региона. Евросоюз был активным сторонником инициативы четырех стран и финансирует ее в рамках специальной программы.

Паттен заявил, что Агадирское соглашение, способствуя реализации общей цели — формированию Средиземноморской ЗСТ, создает необходимые стимулы для региональной интеграции и содействия частным инвестициям. Он призвал другие развивающиеся страны Средиземноморья присоединиться к Агадирской инициативе. ЕС завершил работу над соглашением с Сирией. Им уже заключены перспективные соглашения об ассоциации с другими средиземноморскими партнерами, направленные на установление в регионе более тесных связей в политической, экономической и социальной сферах. ЗСТ между четырьмя арабскими странами позволит сформировать интегрированный рынок

с числом потребителей, превышающим 100 млн человек. Появятся новые возможности для осуществления европейских инвестиций.

Агадирский процесс, являющийся важной субрегиональной инициативой, был начат Марокко, Тунисом, Египтом и Иорданией в мае 2001 г., когда эти страны в Агадирской декларации выразили намерение сформировать ЗСТ. Значение данной инициативы усиливается тем обстоятельством, что интеграционные процессы охватывают страны Магриба и Машрика (Большой Магриб). Создаются предпосылки для дальнейшего взаимодействия этих государств с ЕС.

#### 6.6. Задачи модернизации арабских стран: особенности их решения

Особенности и характерные черты Арабского Востока связаны с прошлой, в том числе колониальной, историей, но главным образом с особым, замедленным типом развития, точнее говоря, модернизации стран исламской цивилизации. Частным подтверждением этому являются важнейшие макроэкономические показатели, характерные для многих, если не для большинства, арабских государств: они более низкие, чем в наиболее развитых регионах мира (и близкие к наименее развитым из них, включая Африку). Из числа этих показателей стоит упомянуть следующие:

- замедленные темпы и отсутствие стабильности экономического роста в 1970—1980-е гг. (т.е. в основном в дореформенный период) и крупнейших странах региона. В Египте, Марокко, Алжире и ряде других государств они в среднегодовом выражении составляли менее 2–3% и едва находились на уровне прироста населения; новый рост происходил в 2003—2005 гг.;

- сравнительно малая величина доли накопления в ВВП. Еще в начале 1990-х гг. доля накоплений в арабских странах составляла 13–17%, что заметно уступало соответствующему показателю в целом по развивающимся странам (22—23%) и наиболее экономически продвинутым странам Юго-Восточной Азии (25—30%);

- незначительный объем межарабского торгово-экономического сотрудничества, на который к 2005 г. приходилось 4—7% внешнеторгового оборота арабских государств;

- медленное и не вполне устойчивое формирование региональных и межрегиональных торгово-экономических союзов, которые в других регионах мира в эпоху глобализации играют своеобразную роль локомотивов развития и модернизации, как, например, ЕС, АТЭС, НАФТА и др.;

•относительно малая величина и низкие темпы развития экспорта готовых промышленных изделий. Эти крайне важные показатели, характеризующие качественные параметры национальных экономик, и степень их адаптации к мировому хозяйству, существенно отставали «и среднемировых показателей;

•огромный внешний долг (порядка 100% ВВП в Алжире и Египте, 60% — в Марокко), свидетельствующий о развитии многих, если не большинства, стран региона на рубеже 1980—1990-х гг. прошлого века главным образом или в значительной степени за счет внешних ресурсов. Эта тенденция в целом сохраняется и в последние годы (2001—2005), за исключением Алжира.

Преодоление арабскими странами тенденции к отставанию от других регионов мира в процессе модернизации, прежде всего хозяйственной, наметилось лишь в конце XX в. (подобно тому, что происходило в различных регионах мира в период сразу после Второй мировой войны), в условиях окончания «холодной войны» и ускорившихся либеральных реформ. Этому способствовали активизация деятельности местного предпринимательского слоя, привлечение капитала из промышленно развитых стран, другие факторы развития, в том числе привлечение из-за рубежа передовых технологий, современного управленческого опыта, а также необходимых финансовых ресурсов, без чего немыслим ни экономический рост, ни социальный прогресс.

Следует отметить, что серьезным препятствием позитивным подвижкам стали накопившиеся за вторую половину XX в., в годы «холодной войны», во многом взаимосвязанные между собой острее проблемы социального и экономического характера. Главные среди них — разросшиеся и без того огромные масштабы «социального дна» из-за длительного топтания на месте (почти три-четыре десятилетия прошедшего столетия); резко углубившаяся социальная поляризация в отдельных странах региона и в глобальном масштабе (по линии Север — Юг); укоренившаяся «бюрократическая», этатистская модель экономики и общества в целом; инертность модернизации малоэффективной огосударственной экономики. Это во многом спровоцировало, наряду с другими факторами, в том числе политическими и цивилизационными, противостояние, вызванное событиями 11 сентября 2001 г. Нет особых сомнений, что это противостояние, подобно «холодной войне», будет отрицательно сказываться на порожденных реформами крупных позитивных сдвигах, наметившихся на исходе XX в.

Тем не менее процессы интеграции и модернизации продолжают-ся. Несмотря на значительные различия в показателях, ВВП на душу

населения в Египте и Марокко возрос за 1990—1997 гг. с 850—1000 долл, до примерно 1200, в Алжире — упал с 2500 до 1100 долл, в 2005 г. (в Алжире он начал возрастать с 2003 г., составив в 2005 г. 1300 долл.) Для сравнения: в промышленно развитых государствах Европы (Великобритания, Франция, Италия, Швеция) этот показатель увеличился с 17—20 тыс. до 26—31 тыс. долл.<sup>1</sup>

Для промышленно развитых стран Европы и арабских государств в целом характерно, в особенности в последние полтора-два десятилетия прошедшего века, сближение и даже совпадение некоторых фундаментальных тенденций в развитии. К ним относятся процессы, связанные с возникновением и развитием отдельных элементов гражданского общества (наиболее характерный пример — Египет, где при всей сложности, противоречивости и непоследовательности курса намечалась некоторая демократизация общественной жизни) и выбор в пользу рыночной экономики (Египет с его «инфитахом»; Тунис, отказавшийся от реформ Бен Салаха; ограниченная экономическая либерализация в Ливии).

В последние два-три десятилетия в арабских странах, за редким исключением, предприняты попытки провести либеральные экономические реформы, а в отдельных из них сделаны первые, хотя и ограниченные, шаги к демократизации политической жизни. Так, даже в Алжире с его сложившейся в постколониальный период жесткой авторитарной системой правления просматриваются элементы демократизации<sup>2</sup>. Наиболее широкий и глубокий характер экономические реформы носили в Египте (начиная с 1970-х гг.). Египет провел одну из наиболее успешных в развивающихся странах, хотя и ограниченную, приватизацию (положительные итоги которой, впрочем, не следует преувеличивать), избежав социальных потрясений, увеличил золотовалютные резервы со 100—200 млн долл, до почти 20 млрд долл., добился в 1990-е гг. почти двукратного увеличения темпов экономического роста, хотя и столкнулся с трудностями в начале текущего столетия. Серьезный прогресс наблюдается в сельском хозяйстве и ряде других ключевых отраслей экономики в последние годы (2002—2005).

В Марокко экономическая либерализация, начавшаяся значительно позже, также оценивается экспертами как относительно успешная. Приватизация принесла казне крупные поступления, повысились ежегодные темпы роста ВВП, хотя из-за позднего старта и относи-

<sup>1</sup> См.: World Statistics. Pocket-book. UN, N.Y., 2000, 2005.

<sup>2</sup> См.: *Ткаченко А.* Проблемы модернизации Арабского Востока // *Азия и Африка*. 2004. № 2. С. 34.

к\льно непродолжительного времени решающего перелома в хозяйственной ситуации еще не произошло — экономический рост пока не имолне устойчив, высока безработица, объем иностранных инвестиций существенно ниже ожидавшегося.

В Тунисе в постколониальный период существовала достаточно либеральная экономика (за исключением краткого периода реформ Бен ('ллаха). Поэтому проблема экономических реформ здесь (как и во мно- Их арабских странах) стоит в иной плоскости, а именно поиска оптимальных путей приспособления почти  $2/3$  национальных фирм и компаний к полному открытию экономики страны в условиях происходящего сближения с ЕС. Экономическая либерализация здесь в основном связана не столько с реализацией ограниченной программы приватизации, которая постепенно набирает темпы, сколько с реструктуризацией и адаптацией тунисских компаний и фирм к условиям открытой экономики после создания единого торгово-экономического пространства с Европой, намечаемого на конец первого десятилетия XXI в.

В Алжире (как и в ряде других стран арабского Магриба и Машрика) отдельные либеральные меры 1980-х гг. сменились осторожными попытками неспешной приватизации части обширного госсектора и наделения крестьян земель. Страна находится лишь в начале этого процесса, протекающего в условиях глубокого системного кризиса. Свершение реформ здесь во многом зависит от результатов политики структурной адаптации. Просматривается вероятность того, что либерализация примет «верхушечный» характер и вообще может быть свернута теми силами, которые в 1990-е гг. усматривали в политике либерализации угрозу своему привилегированному положению в обществе, их контролю над нефтяной рентой

В отдельных арабских странах частный сектор постепенно оживает, но окончательный выбор в пользу либеральных реформ еще не сделан. Общество платит дорогую цену за застой в общественном развитии в 1970—1990-х гг. — в условиях отсутствия современного предпринимательского слоя, возникновение и развитие которого было жестко ограничено, остро стоит проблема разгосударствления неэффективного госсектора в обрабатывающей промышленности и других отраслях. Почти три первые десятилетия независимости лишь в ограниченной степени приблизили арабские государства к промышленно развитым странам; здесь отсутствует современная отраслевая структура, позволяющая устойчиво развиваться национальной экономике, в том числе и экспортным отраслям обрабатывающей промышленности.

Поддержка, оказываемая европейскими странами, наряду с другими, фундаментального значения факторами, способствует сближе-

нию ЕС и арабских государств. Сказываются наличие общих цивилизационных корней народов Средиземноморья, память об их связях, сложившихся еще в доколониальный и колониальный периоды, географическая близость и другие факторы. С 1990-х гг. стали возникать, связывающие их новые интеграционные структуры, охватывающие не только экономическую, но и политическую, гуманитарную сферы.

Процесс сближения протекает в разнообразных формах, имеет свою специфику, свое страновое, региональное и глобальное измерение, встречает труднопреодолимые препятствия, мешающие сближению и вхождению стран региона в демократическое сообщество с рыночной экономикой. Помимо вышеназванных (укоренившаяся традиция авторитарной власти и особый характер политической культуры), туры широких слоев населения, относительно низкий уровень экономического развития, активизация радикальных, экстремистских сил, выступающих под знаменем религии, оппозиция политической и экономической модернизации со стороны части бюрократических сил) особо следует выделить трудности с формированием наднациональных институтов представительной и исполнительной власти, им чем в новой интеграционной политике ЕС в отношении ближневосточных государств делается особый акцент.

И тем не менее, как уже отмечалось, на рубеже XX—XXI вв. в регионе сложился пока еще слабый и не вполне устойчивый общий вектор развития благодаря примеру не только успешно прошедших сложную историческую полосу реформ стран Юго-Восточной Азии, Юго-Восточного Средиземноморья, других регионов, но и отдельных арабских государств. Особо надо подчеркнуть, что в последних, не смотря на трудности, реализуется пакет экономических либеральных реформ, дающих простор развитию малого и среднего бизнеса — опоры гражданского общества и рыночной экономики, более или менее надежного залога дальнейшего прогресса как в хозяйственной, так и в политической жизни.

Ранее отмечалось, что экономический рост в целом ряде регионов мира был определенной неожиданностью для многих авторитетных международных организаций, включая аналитические доклады Экономического и Социального Совета ООН, Всемирного банка и МВФ. Это относится и к региону Среднего и Ближнего Востока, который находится в тисках политических кризисов, следующих один за другим. Большинство экспертов полагали, что существенного экономического подъема в этом регионе в целом ждать не следует, если иметь в виду непосредственно те страны, которые добывают нефть и поставляют ее на мировой рынок.

Однако итоги 2003—2005 гг. оказались в динамизируемом регионе более позитивными, в том числе для тех стран, которые не обладают нефтяными запасами. Важно и то обстоятельство, что экономическая активность в регионе усилилась. Со второй половины 2003 г., когда создалось впечатление, что военная фаза операции в Ираке завершилась, и, хотя впоследствии вооруженный конфликт возобновился с новой остротой, пришло, очевидно, определенное «экономическое привыкание» к этой ситуации, и она не остановила общую фазу подъема в движении цикла в регионе.

Основным итогом развития рассматриваемой группы стран в 2001—2005 гг. стало увеличение прироста реального ВВП вследствие повышения спроса на нефть мировой экономикой и роста ее добычи в регионе. В докладе МВФ «World Economic Outlook» отмечаются некоторое улучшение платежного баланса по текущим операциям и позитивные изменения в бюджетной сфере этих стран. По-видимому, ускоренный экономический рост в мире в 2003—2005 гг. сказывается позитивно на состоянии экономики этих стран, несмотря на глобальную геополитическую неопределенность, присущую этому региону.

## 6.7. Экономика стран Африки

*Экономическая ситуация в конце 1990-х гг. — начале XXI в.* Африку принято рассматривать как единый континентальный регион. При этом имеют в виду прежде всего географическое положение стран на континенте и прилегающих к нему островах, а также проявляющиеся в масштабах всего региона этнические, культурно-исторические, политические и экономические связи. В этом контексте важную роль играют схожесть исторических судеб народов Африки, общие для всех африканских стран проблемы построения национальной экономики и ускорения социально-экономического развития.

В понятие «Африканский регион» обычно вкладывают определенное экономическое содержание, а именно общие черты, характерные для социально-экономической структуры большинства стран Африки и их положения в международном разделении труда. Прежде всего это низкий (по сравнению с другими регионами мира) уровень развития производительных сил (за исключением ЮАР), значительный удельный вес отсталых, традиционных хозяйственных укладов, сырьевая ориентация экспорта.

При анализе проблем Африканского региона (как и других регионов мира) необходимо принимать во внимание не только объединяю-

щие их черты и внутренние связи, но также особенности отдельных субрегионов и присущие всему региону противоречия.

**Региональные структуры континента.** Официально, в соответствии с классификацией Экономической комиссии ООН по Африке (ЭКА), Африка подразделяется на пять субрегионов: *Северную, Западную, Центральную, Восточную и Южную Африку*. В состав каждого из этих субрегионов входит, в зависимости от географического положения, определенная группа стран. Однако гораздо большее значение, чем это разделение, имеет наличие в Африке двух исторически сложившихся крупных субрегионов: Северной Африки и Африки к югу от Сахары (или Тропической Африки, в состав которой часто включают страны Юга Африки).

Несмотря на некоторые общие черты в исторических судьбах Северной Африки и Африки южнее Сахары, они все же развивались по-разному. Это нашло отражение в этническом составе населения: Северная Африка населена в настоящее время почти исключительно арабами и народами, близкими к арабам, а Африка к югу от Сахары — преимущественно народами негроидной расы. Страны Северной Африки входят совместно со странами Западной Азии и многочисленные организации политического, религиозного и экономического характера, объединяющие все арабские страны. Поэтому в политической и экономической литературе Египет и расположенные к западу от него страны арабского Магриба (Ливия, Тунис, Алжир и Марокко) часто рассматривают в рамках единого понятия — Средиземноморье.

В то же время Африки как единого целого не существует: отдельные страны столь резко различаются по цивилизационным характеристикам, уровню и темпам экономического развития, что кажется, будто они лежат на разных континентах. Речь идет о регионе, где находятся большинство беднейших государств планеты, зачастую с деградирующей экономикой. Африка сегодня является наиболее обширной зоной бедности. Более 300 млн африканцев (из 800) живут с доходом 0,65 долл. в день. Из наименее развитых стран планеты 34 находятся на Африканском континенте. Уровень ВВП на душу населения в Африке южнее Сахары (без ЮАР) в начале XX в. по паритету покупательной способности в постоянных ценах был намного, зачастую на 50%, ниже, чем в 1960-х гг. Углубление обнищания африканского населения и дальнейшая маргинализация континента чреваты реальными угрозами для глобальной стабильности. Именно борьба с нищетой поставлена во главу угла всех национальных и международных программ на ближайшие годы в XXI в.



В 1990-х гг. более медленный рост ВВП Африки относительно других регионов развивающихся стран обусловливался неблагоприятными условиями в сферах торговли, притока иностранных прямых инвестиций, оказания международной помощи. Воздействие этих факторов спровоцировало стагнационные явления как в секторе производства, и в сфере услуг, что продемонстрировало слабость государственно-экономического управления и проявление социально-политической нестабильности.

Для того чтобы полнее использовать потенциальные возможности развития, некоторые правительства стран Африки стремятся совершенствовать технологии в реальном секторе хозяйства, использовать возможности регионального сотрудничества. Эти направления модернизации хозяйства и общественных структур нашли свое отражение в целом ряде программных документов, подготовленных странами Африки и международными организациями. Например, принятые в последние годы документы Всемирного банка («Может ли Африка войти в XXI век?»), ООН (Декларация тысячелетия), ежегодного африканского форума в рамках ЭКА («Развитие Африки-III», март 2002 г.), международных конференций в Монтеррее («Финансирование развития», апрель 2002 г.) и Йоханнесбурге («Устойчивое развитие и наименее развитые страны», сентябрь 2002 г.), а также резолюции по Африке, подготовленные в формате «восьмерки» (на Окинаве, в Генуе, Кананакисе). Наибольший вес в международных кругах и в Африке имеет программа «Новое партнерство для развития Африки» (НЕПАД), подготовленная в 2000—2001 гг. африканскими лидерами и в целом поддержанная международными организациями и «восьмеркой».

В течение 2001—2004 гг. основные макроэкономические показатели развития континента несколько улучшились, однако в 2001 г. в большинстве из них произошел спад экономики, и только в 2003 г. страны показали достаточно высокий уровень экономического роста. Стали относительно благоприятными условия торговли, главным образом из-за повышения цен на нефть и частичного восстановления уровня цен на золото и металлы, что помогло многим странам уменьшить дефицит бюджета. Кроме того, долговое бремя для ряда стран снизилось вследствие высокого экспортного дохода и проведения развитыми странами программ по списанию задолженности.

Пять самых больших экономик континента — ЮАР, Алжир, Египет, Нигерия и Марокко, которые создают около 60% африканского ВВП и объединяют 36% населения континента, — развивались при средних темпах роста 3,5% в 2001—2004 г. (против 2,8% в 1995—2000 гг.). Высокие показатели были достигнуты благодаря более быстрому эко-

номическому росту в Алжире, Египте и Марокко. Несмотря на то что ЮАР имела более устойчивые цены на свою продукцию на международных товарно-сырьевых рынках, для нее отмечен самый медленный темп роста в этой группе стран — около 2,4% в 2001—2004 гг.

Одиннадцать экспортирующих нефть стран Африки производя! половину ВВП континента, хотя на них приходится до 30% его населения. В 2001—2004 гг. рост их ВВП составлял в среднем около 4,2%. Среди 42 африканских стран — неэкспортеров нефти рост за этот период составил менее 3% (при росте населения в 2,3%). Такой рост, соответственно, не обеспечивает полноценное развитие и ликвидацию бедности.

Сельское хозяйство значительно влияет на темпы развития экономики африканских стран. На долю его в странах Африки приходится: ВВП — 24%, их валютных доходов — 40% и общей занятости — 70%. В начале XXI в. приблизительно 56% африканцев зависели от сельского хозяйства, обеспечивающего их средствами к существованию. Среди регионов континента в Восточной Африке доля сельского хозяйства в ВВП составляет 39%, в Западной Африке — 37%, в Центральной Африке — 21%, в Северной Африке — 17% и Южной Африке — 11%.

Промышленное развитие стран Африки испытывало тормозящее воздействие усиливающейся конкуренции на внешних рынках готовой продукции. В 2001—2004 гг. индустриальный сектор составлял 33% ВВП стран Африки, в том числе на горнодобывающую и обрабатывающую отрасли приходилось около 75% всего объема промышленного производства. В 2001—2004 гг. многие страны сохраняли достаточно высокие темпы роста промышленности (в %): Уганда — 12,2; Лесото — 10,8; Ангола — 6,8; Мозамбик — 6,8; Эфиопия — 6,5; Буркина-Фасо — 4,0; Бенин — 5,8; Алжир — 5,8; Тунис, Танзания, Ботсвана — 4,7 (каждая); Сенегал — 4,6. Наиболее быстро развивающиеся промышленные секторы — энергетика, газо- и водоснабжение (темпы роста — 4,9%), а также строительство и горнодобывающая отрасль (3,5%). Средние темпы роста обрабатывающей промышленности составляют 2,5% (наибольшие в странах Восточной Африки — 4,4% и Южной — 3,5%).

Горнодобыча является для многих стран основной составляющей их экономического роста и тем потенциалом, который еще не полностью ими используется. Наиболее высокие темпы прироста продукции горнодобывающей промышленности были характерны для Эфиопии (13,0%), Мозамбика (10,3%), Бурунди (9,5%), Анголы (8,6%), Алжира (7,5%), Ботсваны (6,2%), Ганы (5,8%), Уганды (5,6%), Сенегала (5,0%).

В 1980—2000 гг. резервы нефти стран Африки увеличивались в < реднем около 2% в год, объем производства возрастал при темпах о, 18% в год; в этот период нефтяной экспорт, напротив, сократился с 'ч I млн баррелей в день в 1980 г. до 4,7% в 1999 г. Ситуация стала резко меняться в начале XXI столетия: в конце 2002 г. цены на нефть стреми-ц'льно возросли. Одним странам это дало дополнительные доходы, а польшинству африканских стран — огромные нагрузки на финансо-вый сектор, в результате стадия подъема делового цикла надломилась. Дли развития стран континента остаются характерными низкие нормы сбережения и инвестирования. В 2000 г. на потребление приходилось т> 88% ВВП и лишь малая часть (12%) — на сбережения и инвестиции. И 32 странах государственное потребление составило в среднем 15% от ВВП, наивысшие значения наблюдались в Ботсване (28%), Намибии (29%), Анголе (32%) и Эритрее (65%). В 2001—2004 гг. эти соотноше-ния не претерпели существенного сдвига, за исключением Ботсваны, I дс норма накоплений поднялась до 31%, и Намибии (30%).

Помимо низких доходов, характерных для населения африканских i гран, существенным фактором, ограничивающим процесс сбереже-ния, являются несовершенство управления финансовыми ресурсами и неустойчивость экономических процессов. В целях достижения вы-соких темпов развития странам Африки требуется объем инвестиций не менее 25% от ВВП. На практике в 2000—2005 гг. валовые сбереже-ния составили всего 12—13% от ВВП, далеко не достигая того уровня, который мог бы обеспечить необходимые инвестиции. В то же время ряд стран добились относительно высокого уровня сбережений (в %): Экваториальная Гвинея — 58, Ангола — 53, Республика Конго — 48, Алжир — 35, Габон — 35, Кот-д'Ивуар — 23, Маврикий — 23, Свази-ленд — 21.

Валовые капиталовложения (расходы на машины, оборудование, материалы, строительство) в 2000—2005 гг. составили около 20% сово-купного ВВП Африки, что в целом ниже уровня в 25%, необходимого для ускорения промышленного роста.

Экономическое развитие в 2000—2005 гг. проходило в условиях ухудшения валютно-финансовой ситуации на континенте, обуслов-ленного высокими расходами на импорт (в том числе на нефть), недо-статочным внешним финансированием. Более 40 африканских стран испытали падения курсов национальных валют (относительно долла-ра США). В 23 странах это падение составило до 10%, а в 5 странах — более 50% (ДРК, Ангола, Гана, Малави, Замбия). В числе причин де-вальвации валют помимо указанных выше также падение экспортных доходов и обострение внутривалютной ситуации (ДРК, Ангола).

На фоне улучшения общей торгово-экономической ситуации и странах Африки наблюдается относительно устойчивый рост экономической активности и на формирующихся (возникающих) рынках континента. В отличие от находящихся на стадии формирования рынков (Алжир, Египет, Марокко, ЮАР, Тунис, Нигерия, Гана, Намибия) в других областях в Африке события 11 сентября 2001 г. существенно не повлияли на динамику их развития. Фактически в 2000–2004 гг. чистый поток частного капитала в эти страны почти утроился — с 4,9 млрд долл. до 14,2 млрд долл. Кроме того, чистые портфельные инвестиции выросли с 5,2 млрд долл. до 11,2 млрд долл., главным образом отражая крупномасштабные инвестиции в Марокко, Алжире, Египте, ЮАР, а также Ботсване, оживление деловой активности в Нигерии (объем торгов повысился на 20—25%). Все другие фондовые рынки Африки понесли убытки.

В 2000—2001 гг. сократилось финансирование африканских стран по международным каналам. Среди 21 страны Парижского клуба 16 стран оказали помощь странам Африки в этот период в размере менее 1 долл. в расчете на одного человека, 5 стран — менее 0,5 долл.

Сложность и неоднозначность экономической ситуации в странах и регионах Африки в целом оказывают тормозящее влияние на формирование рынков капитала, прежде всего проявляющееся в небольших объемах торгов и численно ограниченном участии национальных и иностранных компаний на фондовых биржах, слабом притоке инвестиций. Вместе с тем процессы капитализации на африканских рынках постепенно становятся важным импульсом в их формировании.

Понятие «формирующиеся (или возникающие) рынки (экономики)» — *emerging markets (emerging economies)* — стало широко использоваться при анализе развивающихся стран, в том числе африканских, с середины 1990-х гг. в материалах международных экономических организаций, прежде всего в работах МВФ и Всемирного банка. По общности признаков формирующиеся (возникающие) рынки представляют собой:

- страны (реже регионы), отвечающие параметрам развивающейся страны, экономика которых находится в процессе формирования развитых рыночных отношений и соответствующей институциональной структуры;

- страны, экономика которых по совокупности признаков отвечает интересам международного капитала и является привлекательной для долгосрочного инвестирования, особенно в отрасли новой экономики;

- страны, последовательно осуществляющие реформы и создающие льготные условия (законодательные и организационные) для

привлечения и функционирования капитала в различных отраслях хозяйства, включая и финансовую сферу.

*Социально-экономическое развитие стран субрегиона в условиях шипсимого положения в мировом хозяйстве.* Темпы роста среднего дохода на душу населения в 2000—2005 гг. оцениваются в странах Тропической Африки в 1,9%, что не отвечает уровню программы «Международная цель развития», предусматривающей сокращение бедности на М)% к 2015 г. В 2001—2005 гг 32 африканские страны достигли уровня дохода на душу населения 1,5%. Вместе с тем медленный рост дохода на душу населения отражает отсутствие роста в производительности труда, что, в свою очередь, связано с неэффективным управлением ресурсами и недостатком технологического прогресса.

Относительно слабая реакция Африки на глобальную рецессию экономики определялась рядом факторов:

- сравнительно низкие цены на нефть в конце 1990-х гг позволили более 40 нефтеимпортирующим африканским странам стабилизировать инфляцию и расходы на общественные нужды;
- продолжающееся улучшение условий сельскохозяйственного производства в ряде регионов континента стимулировало рост ВВП;
- достаточно энергичное проведение экономических реформ в целом ряде стран привело к улучшению экономических показателей (низкая инфляция, сокращение долга, положительный торговый баланс).

Кроме того, важную роль играли следующие факторы:

- увеличение африканского экспорта в рамках программы «Африканский рост и возможности» (AGOA);
- урегулирование межстрановых и внутренних конфликтов в Бурунди, Демократической Республике Конго, Эритрее, Эфиопии, Гвинее и Сьерра-Леоне;
- улучшение экономических показателей развития ЮАР, оказывающей большое влияние на соседние африканские страны.

Значение этих факторов не следует преувеличивать. Многие африканские страны сильнейшим образом зависят от международных рынков, и колебания их конъюнктуры в глобальных условиях в конечном счете серьезно влияют на экономику стран Африки.

Цены на сырьевые товары — основной канал влияния внешних рынков на состояние экономики большинства африканских стран. Глобальные цены на нефтяные сырьевые товары возросли на 2% в 2000 г. после понижения в 1998—1999 гг. В 2001 г. цены на сырьевые товары упали в условиях спада в глобальной экономической деятельности. Слабые ожидания экономического роста мировой экономики в условиях кризиса отражали низкий спрос на инвестиции, в то время

как предложение на рынках оставалось высоким и позиции доллара практически не изменились. В 2001—2005 гг. средние цены на сырьевые товары были на 17% ниже их циклического пика в 1995—2000 гг. **11**

Вместе с тем движение цен на мировых рынках на традиционные товары африканского экспорта в целом осталось благоприятным для Африки, для большинства стран которой нефтяные затраты составили до 30% импорта товаров. Увеличение цен на нефть в 2000—2004 гг. стало для целого ряда стран, импортирующих энергоносители, главной причиной инфляции и экономического замедления их развития в 2000—2002 гг. Новый рост в 2003—2005 гг. носил умеренный характер (3%).

В то же время многие африканские страны зависят от экспорта товаров, для которой на рынке складывается не совсем благоприятная конъюнктура. Улучшение динамики цен на товары требует более кардинальных мер, нежели скромное восстановление и глобальном спросе, для оживления которого необходим рост мировой экономики на 4—5%.

В июне 2000 г. Конгресс США принял законодательный акт «Перспективы африканского роста», в рамках которого развернута программа содействия африканскому экспорту, притоку инвестиций и увеличению занятости. Акт отменяет импортные пошлины и ограничения на импорт швейных изделий и текстиля из стран к югу от Сахары, что стало импульсом развития не только для этих стран, но также и для международной промышленности текстиля в целом, которая всегда находится в поиске новых низкооплачиваемых стран с хорошим доступом к индустриальным рынкам. Под действие Акта попадают лишь те африканские страны, которые, во-первых, имеют ВВП на душу населения менее 1500 долл, (ограничение действует до сентября 2004 г.) и, во-вторых, имеют таможенные системы, препятствующие проникновению на рынки США нелегальной и поддельной продукции.

Несмотря на сохранение комплекса внешних и внутренних факторов, сдерживающих экономическое развитие стран Африки, в 2001—2004 гг. Африка, по оценкам международных организаций, развивалась достаточно быстрыми темпами. В 2001—2004 гг. только 14 стран показали рост ВВП меньше 3% (в 1995—2000 гг. — 28 стран). Число стран с темпами роста, превышающими 3%, увеличилось с 26 в 2000 г. до 34 в 2004 г. Таким образом, африканские страны достигают темпов роста выше традиционных 3%, превышающих темпы прироста населения.

На общем фоне стабилизации экономики Африки имеются региональные различия в динамике ее развития по регионам. Наивысшие темпы экономического роста отмечены в Северной Африке, где рос

ИНН достиг почти 6%, в то время как в группе стран Южной Африки ИНГ! в 2001—2005 гг. возрос только на 2,5% по сравнению с 3,0% в 1995—2000 гг. Рост ВВП снизился в странах Западной Африки в 2001 г., и 2002—2005 гг. он повысился до 3,3%; рост произошел и в Восточной Африке — до 5%. Одна из причин — некоторый рост цен на продукцию сельского хозяйства. По оценкам, в 2002—2004 гг. сохранился рост ИПП в Восточной и Южной Африке и несколько замедлился в Северной и Центральной Африке.

*Стратегии развития Африки.* Особый политический и экономический вес для Африки имеет Декларация тысячелетия, принятая в 2000 г. Генеральной Ассамблеей ООН. В ней определены конкретные задачи в области развития и искоренения нищеты, имеющие прямое отношение к Африке. В частности, к 2015 г. намечено:

- сократить вдвое в количественном соотношении число людей в мире, живущих менее чем на 1 долл. в день;
- сократить вдвое в количественном отношении число людей в мире, страдающих от голода;
- сократить вдвое в количественном отношении число людей в мире, не имеющих доступа к чистой питьевой воде;
- добиться всеобщего начального образования;
- добиться тендерного равенства в доступе к образованию;
- снизить уровень материнской смертности на три четверти;
- снизить уровень смертности среди детей в возрасте до 5 лет на  $\frac{2}{3}$ ;
- снизить и обратить вспять распространение ВИЧ/СПИДа, малярии и других наиболее опасных болезней.

Для достижения декларируемых целей требуются значительные инвестиции, в дополнение к текущему уровню помощи в целях развития, составляющему в 2000—2005 гг. приблизительно 50 млрд долл. ежегодно. Это самый низкий за последние 30 лет показатель соотношения с общими мировыми доходами, и специалисты международных организаций полагают, что необходимы еще 50 млрд долл. в год. Более детальные исследования Всемирного банка, опубликованные в 2003—2005 гг., содержат аналогичные выводы, согласно которым дополнительная помощь в размере 40—60 млрд долл. ежегодно позволила бы осуществить задачи тысячелетия в области развития Африканского континента.

Согласно ежегодному отчету, опубликованному в 2005 г. Всемирным банком, экономическое развитие африканских стран характеризуется большой неопределенностью в преодолении нищеты и бедности, к тому же здесь развиваются и традиционные, и новые болезни (типа ВИЧ/СПИД), что требует дополнительной помощи со стороны

развитых государств. Обязательства, принятые на международно!! Конференции ВТО в Монтеррее (март 2002 г.), были связаны с неон ходимостью усиления международных действий для достижения иг лей Программы тысячелетия, прежде всего в направлении сократи ния бедности наполовину к 2015 г. Мировой банк и друпп международные организации, осуществляющие помощь странам Аф рики, исходят из необходимости, во-первых, создать нормальную пи литическую среду (условия), во-вторых, международное сообществ» должно быть готово обеспечить дополнительную помощь наиболее бедным странам, каковыми являются страны южнее Сахары<sup>1</sup>.

К африканским документам, ставящим задачи улучшить ситуа цию на континенте, относятся «Монровийская стратегия по эконо мическому развитию Африки» (1970), «Лагосский план действий- (1980), «Приоритетная программа экономического восстановления Африки на 1986—1990 гг.» (1985), «Африканская альтернатива про граммам структурной перестройки» (1989) и целый ряд программ, провозглашенных в 2001—2005 гг. Развитые страны и их объедини ния тоже стали проявлять инициативы в отношении африканских стран. Были приняты «Каирский план действий Африка—Европа», «Японская декларация о помощи Африке», закон США «Перспектн вы африканского роста», декларация по Африке «восьмерки» п;і Окинаве, продолженная и расширенная в Генуе (2001) и Кананаски се (2002), и др.

Особое политическое звучание и практическое значение в настоя щее время имеет документ, получивший название «Новая африкан ская инициатива», одобренный на саммите ОАЕ в Лусаке (июль 2001 г.) и доработанный после встречи «восьмерки» в Генуе. 23 октяб ря 2001 г. в Абудже (Нигерия) была принята окончательная редакция документа, получившего название «Новое партнерство для развития Африки» (New Partnership for Africa's Development — NEPAD).

В документе особо подчеркивается, что НЕПАД — программа раз вития Африки, «разработанная и осуществляемая самими африкан цами». Роль африканцев в разработке НЕПАД несомненна. Вместе с тем для непредвзятого наблюдателя ясно, что концептуально, мето дологически, а порой и в практических рекомендациях она в основ ном базируется на опубликованном в апреле 2000 г. Всемирным бан ком докладе «Может ли Африка войти в XXI век?» (Can Africa Claim the 21st Century?). НЕПАД по своему содержанию является продол жением ранее принимавшихся на международном и общеафрикан

<sup>1</sup> См.: The World Bank Annual Report. 2003. Washington. R 2—4.



•ком уровнях деклараций, планов и программ преодоления африканской отсталости. В документе на первый план выдвинуты борьба с бедностью и социальным неравенством, укрепление демократии и надлежащего управления (good governance), борьба с коррупцией, приобщение стран континента к информационной революции, новейшим технологиям.

НЕПАД в целом базируется как на либеральных идеях, связанных с глобализацией в ее западной интерпретации, признании ведущей роли частного предпринимательства, так и на принципах смешанной экономики при ведущей роли государства в создании условий для экономического развития.

Важная отличительная черта этой инициативы — попытка разработать комплекс действенных финансово-экономических и организационных мер при опоре на реальные общественные силы в Африке, которые могли бы обеспечивать достижение намеченных целей. И этом плане важное значение имели бы меры, направленные на:

- объединение усилий на базе регионального сотрудничества и экономической интеграции (африканские страны, как правило, слишком малы по размерам, чтобы самостоятельно решать экономические проблемы);
- использование всех имеющихся форм и организаций международного сотрудничества с учетом нового глобального масштаба сотрудничества, в том числе установление принципа взаимозаинтересованности при определении его целей и стандартов как для доноров, так и для получателей помощи (при этом подразумевается, что доноры и реципиенты на основе партнерства обсуждают общие цели и методы);
- создание механизмов страхования и финансовых инструментов для снижения рисков деятельности частного капитала в Африке (авторы НЕПАД исходят из верной в целом идеи, что частный капитал инвестируется только в прибыльные сферы, например в высокодоходные добывающие отрасли в ряде стран континента, фактически игнорируя все остальные);
- приспособление реформ многосторонних институтов (в том числе финансовых) к лучшему удовлетворению потребностей стран Африки;
- создание эффективных механизмов борьбы с коррупцией, включая обеспечение возврата денег, затраченных на подкуп чиновников.

В конкретном плане в Программе поставлены задачи, не раз озвученные на многих международных форумах. Главная из них — обеспечить в течение ближайших 15 лет темпы развития ВВП на уровне 7% в год и на этой основе добиться целей, обозначенных в Декларации тысячелетия и во многих других международных документах.

Программа «нового партнерства» может вызывать возражения с юрестической и практической точек зрения, в частности она страдает онределенной пропагандистской декларативностью. Порой она налом и нает перечень целей, задач, благих намерений, не всегда опирающим нна трезвый экономический анализ и зачастую не подкреплённых эффефективным механизмом осуществления.

Вместе с тем НЕПАД, будучи выражением коллективной воли пфриканских лидеров и пользуясь широкой поддержкой развитых гопдарств, несомненно, является позитивным документом и может стпинекоей основой для реальных программ развития, достаточно эффефективным политическим, дипломатическим и юридическим инстр\ментом пересмотра сформировавшейся в эпоху биполярного мм\мконцепции международной помощи, определенной оптимизации стг\учетом реальных интересов и императивов развития Африканском\*континента и мировой экономики в целом.

Несмотря на амбициозность целей и чрезмерный оптимизм ашо ров НЕПАД, их программа получила достаточно широкое междунлродное признание. Она фактически одобрена «восьмеркой», Европойским союзом, основными международными финансово-кредитными институтами и экономическими организациями. Их привлекает т. что НЕПАД идет в основном в русле стратегических установок глоОмализации и либерализации мировой экономики, а также заявляемичафриканскими лидерами решимость взять ответственность за будущееконтинента на себя, расширить внутренние источники развития. Крометого, лидерам и развитых стран, и ООН, и бреттон-вудским ясно что, во-первых, Африке надо предоставить более серьезную помоип. необходимо сотрудничество самих африканских государств по вопросам развития своих стран. Ни первого, ни второго фактора ныне недостаточно, чтобы добиться прироста ВВП Африки в 7% на протяженииследующих 10—15 лет, как это вытекает из целей НЕПАД. Для достижения намеченной цели потребуется каждый год дополнительно получать (в основном извне) 64 млрд долл., или сумму, равную 12% ее сош>купного ВВП.

В 2003—2005 гг. (по разным международным источникам) внешний приток средств, покрывающий дефицит капиталовложений, составлял в среднем всего 16,8 млрд долл., или 2,6% ВВП Африки, а вптренние сбережения покрывали лишь 15% всех капиталовложений, они существенно снизились по сравнению с 1990 г. Кроме того, в последнее десятилетие продолжалось падение эффективности капигмловложений в большинстве африканских стран. При этом если эконоический рост в ряде стран в середине 1990-х гг. превышал 5% в гол.

in период 2001—2005 гг. он снизился до 3,3%. Увеличились социальное неравенство и внешняя задолженность даже в странах с неплохими показателями экономического роста (Уганда, Гана). Если рассмотреть динамику прямых иностранных инвестиций по различным регионам, то мы увидим, что в Восточной Азии примерно за три десятилетия XX в. инвестиции выросли в 150 раз, в Южной Азии — в 34 раза, а в Африке — в 1,5 раза. За исключением ЮАР и частично Египта, Марокко и Туниса вложения, как и в колониальные времена, шли почти исключительно в добывающую промышленность. Эта тенденция наблюдалась и в 2001—2005 гг.

Самая слабая составляющая программы — надежда на резкое увеличение иностранных инвестиций в Африку в расчете, что объемы официальной помощи развитию (ОПР) достигнут уровня 0,7% от ВВП развитых стран. В то же время этот порог вплоть до начала 1990-х гг. держался на уровне 0,3—0,35%, затем стал падать. В 2000—2005 гг. средний показатель ОПР 22 государств — членов ОЭСР составил 0,22% их ВВП. Даже если исключить из этого списка США, которые никогда не стремились к достижению порогового вклада в размере 0,7%, средний показатель составил лишь 0,32% (2005).

С окончанием «холодной войны» объемы помощи странам Африки существенно сократились. В душевом исчислении ОПР уменьшилась с 12 долл. в 1990 г. до 16 долл. в 2001—2005 гг. США сократили свои ассигнования на эти цели за тот же период более чем на 21%. В абсолютном долларовом выражении без корректировки с учетом инфляции объемы помощи повышались вплоть до 1992 г. Но даже в абсолютных величинах пиковый показатель был достигнут в 1992 г. — 60 млрд долл., а в 2000—2005 гг. он составлял приблизительно 51—53 млрд долл. ежегодно. Причины: потеря политической мотивации после окончания «холодной войны», «усталость» доноров, сомнения относительно эффективности программ и проектов в рамках ОПР.

Тем не менее Африка является наиболее крупным получателем помощи. Фактический приток средств ОПР за последние 35 лет составил более 500 млрд долл. (в текущих ценах), что во много раз превышает финансовую составляющую плана Маршалла (даже с учетом обесценения доллара). Объем внешних средств составлял 10% ВВП большинства африканских стран. Однако к существенным сдвигам в экономическом развитии континента, к сокращению бедности это не привело. Уже в 1980-е гг. остро встал вопрос об эффективности иностранного финансового вклада в экономическое развитие африканских стран. В африканские страны в 1990-х гг. также внедрялись элементы проекта «Вашингтонского консенсуса», которые безоговорочно провалились

(с большей очевидностью, чем в Латинской Америке, для которой они были первоначально разработаны).

Большая, если не большая, часть помощи в том или ином виде ж и вращалась в страны-доноры или шла на поддержку послушных режимов, правительств, президентов (например, Мобуту). Неэффективной была и остается система распределения средств. Так, например 25% средств от общей суммы, полученной странами Тропической Африки, использовались на содержание западных специалистов (более 4 млрд долл.) ежегодно.

Помощь распределялась крайне неравномерно и по регионам. В 1980-х гг. наиболее значительная часть помощи (исключая Северную Африку) приходилась на 5 стран: Заир, Кению, Сомали, Судан, Танзанию; в 1990-х гг. — Мадагаскар, Мозамбик, Уганду, Танзанию, Эфиопию. Эти страны — вместе с Нигерией, Суданом, Чадом, Мозамбиком — остаются приоритетными получателями помощи и с начала XXI в.

Авторы НЕПАД настаивают на увязке объема помощи с решением долговой проблемы. Они заявляют, что, если не будет снижена задолженность до уровня, согласуемого с возможностями африканских стран, международная помощь ожидаемого результата не принесет. В настоящее время задолженность африканских стран южнее Сахары составляет более 250 млрд долл., на погашение всех видов задолженности этих стран расходуется свыше 15 млрд долл. Эта сумма превышает приток ОПР, ежегодный объем которой составляет 12—13 млрд долл., и, соответственно, рассчитывать на такую жесткую увязку этих двух показателей нереалистично.

*Неиспользуемый потенциал.* Африка недоиспользует свой огромный ресурсный потенциал (включая людской) на цели ускорения социально-экономического развития. Африка — континент, отличающийся разнообразием и богатством запасов минерального, в том числе топливно-энергетического, сырья, обилием лесных, земельных и водных ресурсов. На ее долю приходится более 10% населения земного шара, хотя по занимаемой площади (30,3 млн кв. км) континент уступает лишь Евразии. В 2000—2005 гг. доля стран Африки в мировом промышленном производстве составляла всего 1,5%, в производстве основных видов сельскохозяйственной продукции — около 11%.

Африка — один из крупных сельскохозяйственных континентов мира: около 60—70% его населения живет и трудится в деревне. Сельское хозяйство — ведущая отрасль экономики в подавляющем большинстве стран: его продукция составляет 30—50% ВВП. На Африку приходится около 14% обрабатываемых сельскохозяйственных угодий.

ший мира, 26% пастбищ, 15% поголовья крупного рогатого скота. Однмко в мировом производстве основных видов сельскохозяйственной продукции (зерновые, мясо, молоко, масло, рыба) доля независимых • фан континента не превышает 3—5%. Лишь по отдельным видам продукции тропического земледелия их доля более значительна (кофе, какао-бобы, клубнеплоды). Сельское хозяйство в Африке, несмо- Ир на то что здесь занята большая часть населения, слишком отста- юс по сравнению с другими развивающимися регионами. Главное — но катастрофическая нехватка капиталов, низкий уровень агрикуль- |уры, плохая и дорогая транспортная сеть и неконкурентоспособ- ность на мировых рынках. О «зеленой революции» только мечтают. За последние 30 лет доля Африки в экспорте даже ее традиционных про- дуктов — какао, земляных орехов, каучука, бананов, уменьшилась (кофе почти вдвое), немного выросла по чаю и табаку.

Африка богата различными полезными ископаемыми. На ее долю приходится подавляющая часть мировых запасов алмазов, платины, |рома, марганца, ванадия, золота, фосфоритов. Значительны запасы кобальта, бокситов, меди, урана, нефти и газа. Подавляющая часть рудных запасов сосредоточена на Юге Африки. Горнодобывающая промышленность ныне наиболее развитая отрасль хозяйства. На ее долю приходится в среднем около 12—15% суммарного валового вну- фенного продукта африканских стран.

Обрабатывающая промышленность в подавляющем большинстве стран развита слабо. Ее доля в ВВП стран Африки составляет лишь несколько более 10%, причем свыше 60% всей стоимости продукции чаает пищевая и легкая промышленность. Такие отрасли, как метал- нургия, нефтехимия, машиностроение (включая высокие техноло- гии), получили развитие только в некоторых арабских странах (на- пример, в Египте, Марокко, Алжире, а также ЮАР).

Многие африканские страны по своей хозяйственной структуре аграрные, лишь некоторые из них (например, Египет, Алжир, Ниге- рия, Марокко, Замбия) имеют относительно развитую промышлен- ность (добывающую или обрабатывающую). Единственной развитой промышленно-аграрной страной является ЮАР, на долю которой приходится более 20% ВВП, 50% продукции добывающей промыш- ленности континента.

В целом к моменту коренного изменения модели экономического развития в передовых странах и начала движения мирового хозяйства к глобализированной экономике нового типа африканские страны оказались не готовы к переменам, их ресурсный потенциал утратил свою былую значимость и привлекательность на мировых рынках, и

основные параметры их экономического, социального и политического устройства не соответствуют требованиям «новой экономики».

*Противоречия в африканской политике Запада.* Большое значение для ускорения экономического развития Африки имело бы снятие таможенных барьеров на пути многих товаров в Европу или США. Пока чем глубже обработка товаров из развивающихся стран, тем более высокие тарифы стоят на их пути в развитые страны. Если бы были сняты торговые барьеры, то развивающиеся страны увеличили бы доходы на 130 млрд долл, в год, уменьшая тем самым значимость дополнительных 50 млрд долл, официальной помощи развитию, необходимых ежегодно для достижения целей Декларации тысячелетия в области развития в 2015 г. При условии сохранения своей доли в мировой торговле на уровне 1960-х гг. Африка получила бы на 70 млрд долл, больше, чем в 2005 г. Но ее экспорт составляет в основном сырье, цены на которое ежегодно снижаются (без нефти). Диверсификация остается желанной, но на ближайшие годы недостижимой целью для большинства стран континента.

Современный тотальный сдвиг в мировой экономике в сторону товаров высоких технологий не облегчил, а усугубил положение африканских стран. Информационная экономика, развитие ресурсосберегающих технологий, более высокая интеллектуализация труда, превращение науки в главный фактор повышения производительности труда, появление новых материалов обесценили такие сравнительные преимущества Африки, как дешевый труд и богатство природных ресурсов. Некоторые исследователи пророчат африканским странам возможный прыжок, если они приобщатся к Интернету и информационной революции, но пока что это недостижимая задача.

*Основные проблемы Черного континента.* Среди политических и социально-экономических проблем развития сегодня следует выделить следующие.

Африка — наиболее пораженный пандемией континент. В странах к югу от Сахары проживает 25,3 млн человек, больных ВИЧ/СПИДом, В 16 странах уровень распространения ВИЧ среди людей в возрасте от 15 до 49 лет уже достиг или превысил 10%. Предприятия, фермы и домашние хозяйства сталкиваются с более низким производством, большими расходами на здоровье и ритуальные услуги. Семьи теряют кормильцев, гибнут многие профессиональные работники, которых нечем заменить. СПИД также уменьшает стимулы к сбережениям, по тому что увеличивается риск смерти. Наконец, расходы на одного пациента, больного СПИДом, равны расходам на обучение 10 человек в начальной школе. Если не остановить и не повернуть вспять пандемию, многие страны Африки просто обречены.

*Коррупция — раковая опухоль Африки.* Коррупция часто процветает там, где слабы государственные институты, где господство закона и формальных правил не соблюдается, где политический патронаж является правилом, где независимость и профессионализм государственного сектора подверглись разложению, где гражданское общество пилено возможности оказывать давление на власть.

Самые крупные коррупционеры — верхушка государственного аппарата. Взятки они получают именно от представителей ТНК, а капиталы вкладывают в иностранные банки. Частный бизнес в Африке накрепко сросся с госаппаратом и характеризуется высоким криминальным уровнем. В 1997 г. ОЭСР приняла Конвенцию о борьбе со лжесвидетельством иностранных должностных лиц в международных сделках, однако в отношении сделок на африканском рынке эта конвенция явных успехов не имела. Положение, нацеленное на противодействия «отмыванию» денег, можно также обнаружить и в Конвенции ООН о борьбе с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ 1988 г. (известной как Венская конвенция). Поставлены преграды (пока малоэффективные) торговле контрабандными алмазами, через которую финансируются и вооруженные конфликты в Африке. На международной Конференции ВТО в Монтеррее (Мексика) было заявлено: «Мы обязуемся как можно скорее согласовать и подготовить окончательный вариант Конвенции ООН о борьбе с коррупцией во всех ее аспектах, включая вопросы возвращения приобретенных незаконным путем финансовых средств в страны происхождения, а также содействовать укреплению сотрудничества в целях искоренения практики “отмывания” денег. Мы призываем государства, которые еще не сделали этого, рассмотреть возможность ратификации Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности».

*Вооруженные конфликты,* Африка охвачена вооруженными конфликтами и войнами. В зонах конфликтов проживает 20% населения стран южнее Сахары. Хотя утихли вооруженные столкновения в Сьерра-Леоне и Анголе, зона военных действий тем не менее охватывает территорию, равную Западной Европе. Погибли сотни тысяч комбатантов и несколько миллионов мирных жителей. Иногда уничтожение людей по этническому признаку принимает форму геноцида. Беженцами и вынужденными переселенцами стали миллионы африканцев.

Вот как оценивается ситуация в Африке западными обозревателями: «Пятая часть всех африканцев живет в странах, измученных войнами, в основном гражданскими. Ужасный конфликт в Сьерра-Леоне

и Анголе прекратился, остановились бессмысленные пограничные столкновения между Эфиопией и Эритреей. А бывший президент Либереи Чарльз Тейлор, который является инициатором войны, был имгнан. Время от времени вспыхивают новые войны, например в Кот-д'Ивуаре, некогда стабильной стране, которая теперь слепо движется к катастрофе. И некоторые конфликты, предполагающие завершение, могут так и не закончиться, так как их основная причина еще далека от разрешения. Каждый конфликт имеет свой уникальный набор причин, однако обобщить их все-таки можно. Исследование мировых гражданских войн с 1960 г. показало, что наиболее важным фактором является бедность, низкий экономический рост и высокая зависимость от натуральных ресурсов, таких, как нефть и алмазы. Африканские войны, по-видимому, подтверждают эту теорию»<sup>1</sup>.

Конфликтам сопутствуют голод, эпидемии, разрушение хозяйства, элементарной инфраструктуры. Войны принимают формы межэтнических и межконфессиональных столкновений, но причины конфликтов всё те же: борьба за ресурсы и территории, безработица, нищета, невежество, исключенность из социальной жизни больших групп населения, эгоизм правящих этнических или конфессиональных элит. Конфликты такого рода трудно предотвратить, но еще труднее остановить. В Северной Африке ползучая гражданская война идет в Алжире, на десятилетие затянулся конфликт в Судане.

*Окружающая среда.* Актуальной и обостряющейся проблемой для Африки остается деградация окружающей среды. Один из путей при остановке кризиса — сосредоточение значительной части усилий развивающихся (по другой терминологии — отсталых) стран Африки на поддержании биосферы, а в более узком смысле слова — на защите и восстановлении окружающей среды. Развитые страны могут процветать только потому, что четыре пятых человечества живет в нищете или на грани нищеты. В свете разумных мер по предотвращению кризиса «новой экономики» и всего глобального человечества трудное сохранение биосферы, по поддержанию ее в «рабочем состоянии», по сохранению ее самовоспроизводящих функций не менее полезен, чем любой другой, создающий искусственную среду. Но такая деятельность африканцев, направленная на благо всего человечества, на восстановление равновесия системы, должна финансироваться развитыми странами, и это вовсе не благотворительность, такая деятельность не может быть направлена на получение прибыли (за некоторыми исключениями).

<sup>1</sup> A Survey of Sub-Sahara Africa //The Economist. 2004. January 17. R 13—14.



Африканский континент, располагающий гигантскими природными ресурсами и дешевой рабочей силой, всегда привлекал внимание западных держав. Вначале сюда устремились колониальные державы Европы, а с 60-х гг. XX столетия — и США. Последние уже на протяжении многих лет импортируют из Африки такие важные виды стратегического сырья, как марганец (Габон, Марокко, Гана, ДРК), цинк (ЮАР, Марокко), свинец (Сьерра-Леоне), уран (ЮАР, Намибия, ДРК). Еще в начале 1970-х гг. американские компании контролировали в Африке производство нефти — около 23%, марганцевой руды — более 40%, ванадия — 46,8%, свинца — 34,5%, кадмия — 62%, бокситов — около 60%.

Выступая в Совете по международным отношениям в Вашингтоне еще в 1981 г., проф. Ч. Крокер, директор Центра африканских исследований при Джорджтаунском университете (в правительстве президента Р. Рейгана он занимал пост помощника государственного секретаря США по африканским делам), совершенно правдиво заявил об этих интересах следующее: «Страны, расположенные к югу от Сахары, служат источником многих минералов, имеющих жизненно важное значение для нашего развития и нашей обороны. В некоторых случаях они практически полностью удовлетворяют наши потребности, в особенности в хроме, для нашей автомобильной и военной промышленности, в марганце — для металлургической отрасли, в кобальте — для производства реактивных двигателей и горношахтного оборудования, а также в меди, технических алмазах, слюде и т.д.»<sup>1</sup>

Спустя почти 20 лет ту же мысль высказал президент Корпорации зарубежных частных инвестиций США (ОПИК) Д. Букос: «Растущее значение стратегического сотрудничества между США и странами Африки демонстрирует не только сам факт созыва этой конференции, но и экономические показатели. Африка уже стала одним из перспективных регионов для американского предпринимательства»<sup>2</sup>. По его словам, ОПИК и осуществляла 50 различных проектов в 20 странах Африки южнее Сахары. Особый интерес для США представляет сфера нефтяных богатств африканских стран. В частности, этот продукт составляет до 87% всего объема американского импорта из Нигерии, Анголы и Габона. По данным Нью-Йоркского института политических исследований, в настоящее время одна только Нигерия обеспечивает

---

<sup>1</sup> Вишневский М.А. Интересы США в странах Африки // Азия и Африка. 2004. № 4. С. 49.

<sup>2</sup> Там же.

14% всех американских потребностей в нефти и нефтепродуктах<sup>1</sup>. В комитете Палаты представителей по международным отношениям была создана инициативная группа по вопросам политики в отношении африканской нефти. Эта группа 12 июля представила свой доклад «Африканская нефть и ее приоритетность для национальной безопасности США и для африканского развития». Основной вывод авторов доклада состоял в том, что Соединенным Штатам следует срочно использовать, наряду с нефтяными запасами Нигерии и Анголы, источники, расположенные в Сахаре<sup>2</sup>. Конкретно речь шла об увеличении поставок топлива, помимо Алжира и Ливии, из таких государств, как Марокко, Нигер, Мали, Чад, Мавритания. По оценкам экспертов, возможности региона позволяют добывать до 4 млн баррелей в сутки, т.е. больше ежедневной добычи таких крупных членов ОПЕК, как Иран или Венесуэла<sup>3</sup>. Предполагается, что к 2007 г. Нигерия увеличит добычу нефти до 3 млн баррелей в день по сравнению с 2,2 млн баррелей в 2002 г., Ангола — с 1 млн до 2 млн баррелей. Чад доведет добычу до 225 тыс., Экваториальная Гвинея — до 350 тыс. баррелей в день<sup>4</sup>. В том же докладе речь шла о строительстве нефтепровода Чад—Камерун, оценочная стоимость которого составляет 3,7 млрд долл.

Разработка природных ресурсов Африки только начинается, и, судя по всему, в недалеком будущем континент станет ареной столкновения экономических интересов крупных держав и их корпораций. Собственных сил и средств для освоения крупных богатств в интересах своих народов у этих стран недостаточно.

На очередном саммите «восьмерки» в канадском Кananаскисе в июне 2002 г. был принят «План действий “восьмерки” для Африки», который открыл новый этап в оказании помощи странам континента. Одобренный всеми членами «восьмерки» документ, целью которого является «новое партнерство» между ведущими мировыми державами и африканскими государствами, был также поддержан лидерами африканских государств, приглашенными на саммит, — президентами Алжира, Нигерии, Сенегала и ЮАР.

С учетом неудачи многих предыдущих инициатив, принятых в прошлые годы, в «Плане действий “восьмерки”» был выработан новый подход к проблемам Африки. Реализация данного проекта будет напрямую зависеть от усилий самих африканских стран в деле укреп-

<sup>1</sup> См.: African Oil Policy Initiative Group. U.S. Department of State. Washington. 12.06.2002.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> См.: Oil Dependency and U.S. Diplomacy. Washington. 19.06.2002.

<sup>4</sup> См.: The New York Times. 19.09.2002.

пения демократии и выработки надлежащего экономического курса. Ораны «восьмерки» не будут «просто давать Африке деньги» — по новому плану финансовое содействие увязывается с процессами демократизации, экономическим развитием африканских государств и борьбой с коррупцией.

«План действий “восьмерки”» предусматривает поддержание усилий по установлению и укреплению мира в ряде африканских стран, в частности в Конго, Судане, Анголе и Сьерра-Леоне. В документе также идет речь об укреплении институтов власти, развитии свободной торговли и инвестиций, обеспечении доступа к питьевой воде. Тем самым, по мнению членов саммита, закладывается прочный фундамент для сотрудничества с программой «Новое партнерство для развития Африки» (НЕПАД). В числе прочих пунктов соглашения следует отметить и обязательство членов «восьмерки» к 2005 г. расширить доступ африканского экспорта на мировой рынок путем снятия торговых барьеров и субсидирования фермерской деятельности. Однако эта цель не была достигнута. «Восьмерка» выразила поддержку созданию региональных вооруженных сил с целью предотвращения вооруженных конфликтов, тормозящих развитие континента.

В расширение своих прежних обязательств страны «восьмерки» (2005) договорились предпринять новые усилия по облегчению долгового бремени беднейших стран Африки, подтвердив готовность списать дополнительно до 50 млрд долл. долга. В совокупности с уже реализуемыми программами новый план позволит направить более существенные средства на нужды образования, здравоохранения и решение других острых социально-экономических проблем.

Намеченные программы по развитию Африки могут дать результат при соблюдении следующих условий:

- увеличение помощи развитых стран Африке на конкретные цели, согласованные на принципах партнерства;
- урегулирование и предотвращение вооруженных конфликтов;
- улучшение качества управления государством (сделать его более транспарентным, подотчетным и предсказуемым), ограничение коррупции;
- увеличение вложений в человеческий капитал, прежде всего в образование, и здравоохранение, особенно в борьбу с пандемией ВИЧ/СПИДа, малярией и туберкулезом;
- обеспечение большей включенности в экономическую, социальную и культурную жизнь женщин;
- ограничение «бегства» капиталов и утечки квалифицированных специалистов из Африки;

- более активное подключение Африки к информационным технологиям, динамичное развитие процессов диверсификации национальной промышленности;

- укрепление региональных интеграционных групп, что позволило бы резко увеличить региональную торговлю на континенте.

В период активизации борьбы за мировое лидерство после 11 сентября 2001 г. США стали уделять более пристальное внимание обеспечению своей экономики углеводородным и другими видами минерального сырья из стран Африки. Причина — в возрастании нестабильности на Ближнем и Среднем Востоке в связи с агрессивной политикой США в отношении Ирака и Ирана, а также в росте внутрисполитических и экономических проблем такого крупного поставщика указанного сырья в США, как Венесуэла. Это делает африканские страны, особенно расположенные по периметру Гвинейского залива и прилегающих к нему акваторий Атлантического океана, в наивысшей степени привлекательными для Вашингтона как возможных крупных экспортеров углеводородного сырья в США, потенциально способных заменить традиционных американских поставщиков из зоны Персидского залива.

В политическом плане положение дел в Африке непосредственно отражается на внутрисполитической ситуации в самих Соединенных Штатах, что связано с наличием многомиллионного афроамериканского населения. Поэтому Вашингтон всегда стремился заручиться поддержкой африканских правительств по отношению к своей внешнеполитической стратегии.

С военно-политической точки зрения возрастание интереса к африканским странам на современном этапе объясняется стремлением не только создать необходимые военную инфраструктуру и систему отношений для обеспечения беспрепятственного доступа к источникам минерального сырья в Африке, но и превратить целый ряд стран континента, особенно в его восточной части, в тыловую базу Центрального командования США (СЕНТКОМ), в задачу которого входит осуществление глобальной политики на огромных просторах АТР.

## 6.8. Экономика стран Латинской Америки и Карибского бассейна

*Экономическая ситуация в конце 1990-х гг. — начале XXI в.* Прошлые десятилетия, 1980—1990-е гг., для большинства стран Латинской Америки были годами крупных испытаний. Вместе с несомненными эко-

номическими достижениями, которые позволили этим странам улучшить социально-экономическое положение народа, добиться реализации многих задач в экономическом строительстве и реформировании отсталых хозяйственных структур, укрепить позиции в международной торговле, в эти годы на страны континента один из другим обрушивались тяжелые финансовые кризисы, обусловленные прежде всего быстрым ростом внешней задолженности. И международные финансовые учреждения вынуждены были предпринимать достаточно серьезные усилия, чтобы не допустить полного расстройств финансово-экономических механизмов (план Брэйди)<sup>1</sup>. Ниже представлены данные, иллюстрирующие позиции стран Латинской Америки в начале XXI столетия (см. табл. 6.9).

В начале нового тысячелетия, в 2001—2002 гг., многие из этих стран снова оказались в сложном положении из-за начавшегося спада деловой активности США, экономика которых оказывает на южного соседа огромное воздействие. В целом за 2001 г. рост ВВП стран Латинской Америки и Карибского бассейна составил 0,4%, в связи с тем что сильно замедлился рост в Аргентине (рецессия), а также в Венесуэле, Боливии и Уругвае. Рост остальных стран региона составил 1,1%. В 2002 г. в Аргентине спад углубился и перешел в глубокий экономический кризис, произошло быстрое сокращение производства (на 10,9%). Непосредственной причиной кризиса, как считают аналитики, явился отказ правительства осуществить планировавшиеся меры по конвертированию национальной валюты и выполнить обязательства по внешнему долгу (в частности, были заморожены депозиты). Финансы «не любят» громких международных скандалов, а аргентинские власти вступили в спор с МВФ, результаты не замедлили сказаться: страна оказалась в очередном глубоком кризисе. Экономический шок в Аргентине спровоцировал кризис в Уругвае (спад на 11% в 2002 г.), нанес серьезный ущерб экспорту и туризму в соседних Боливии, Парагвае и Уругвае. Положение осложнялось и сохранением низких цен на мировых рынках на сырьевые товары из этих стран, слабым спросом со стороны рынка не только США, но и Западной Европы, страны которой также переживали сложные времена. Так что возможностей осуществить определенный маневр за счет международной торговли у стран, оказавшихся в кризисе, не было. Следует отметить, что целая группа стран региона — Чили, Мексика, Колумбия, Перу, Эквадор и многие из Центральной Америки — пока-

<sup>1</sup> См.: *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. Теория, принципы, политика. Т. 2. С. 399-441.

Таблица 6. У

**Основные макроэкономические показатели экономики  
стран Латинской Америки, 2001 г.**

Страна	ВВП, млрд долл.*	Населе- ние, млн человек	ВВП на душу насе- ления, долл.*	Экспорт, млрд долл.	Импорт, млрд долл.	Доля гото- вых изде- лий в экс- порте, %
Бразилия	1268,6	172,4	7 360	58,2	55,6	54
Мексика	838,2	99,4	8 430	158,4	160,8	85
Аргентина	424,4	37,5	11 320	26,6	20,3	...33
Колумбия	302,8	43,0	7 040	12,3	.... 12,8	39
Чили	141,6	15,4	9 190	18,0	16,3	18
Венесуэла	139,5	24,6	5 670	27,1	17,3	16
Перу	120,4	26,3	4 570	7,1	7,2	22
Эквадор	42,3	12,9	3 280	4,7	5,4	12
Гватемала	51,4	11,7	4 400	2,9	5,6	38
Доминиканская Республика	59,7	8,5	7 020	2,5	5,9	68
Уругвай	28,2	3,4	8 400	2,1	2,9	42 "
Коста-Рика	36,7	3,9	9 460	4,9	6,6	62
Боливия	19,6	8,5	1 2 300	1 1,3	1,7	22
Панама	16,7	2,9	5 750	1,6	..... 3,0	13
Остальные страны**	150,2	1...38,2	3 932	13,8	25,0	40,5

\* В долларах США по паритету покупательной способности.

\*\* Антигуа и Барбуда, Багамы, Барбадос, Белиз, Гаити, Гайана, Гондурас, Гренада, Доминика, Никарагуа, Парагвай, Сальвадор, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка.

Источники: The World Bank/World Development Indicators, 2003. Washington. April 2003; UNCTAD. Handbook of Statistics: Data Base: [htnn7/stat4nnctad.org/restricted/ene/TableViewer/wdsview/disDviewD.asp](http://htnn7/stat4nnctad.org/restricted/ene/TableViewer/wdsview/disDviewD.asp).

зали поразительную устойчивость, несмотря на низкие товарные цены и высокий процент заемных средств<sup>1</sup>.

Если сравнить основные макроэкономические показатели стран Латинской Америки с аналогичными показателями других развивающихся стран Азии и Африки, несомненно, позиции первых намного

<sup>1</sup> См.: The World Bank Annual Report. 2001. R 109.

предпочтительнее. Средний уровень ВВП на душу населения в них примерно втрое превосходит соответствующий показатель в странах Азии и Африки. Высока доля готовых изделий в экспорте (при разбросе от 85% у Мексики до 12—13% у Панамы и Эквадора). Это естественно, если иметь в виду историю зарождения капиталистических отношений на этом континенте, которая началась на два столетия раньше, чем в Азии и Африке. Скорее можно говорить о замедленной эволюции капиталистических отношений в этой группе стран, которые обеспечивали их бурный рост в самой колыбели капитализма — Западной Европе.

Одна из главных причин замедления темпов роста стран Латинской Америки в прошлые десятилетия — низкая норма капиталовложений (см. табл. 6.10).

Таблица 6.10

**Валовые капиталовложения в национальную экономику стран Латинской Америки, 1970—2005 гг., % от ВВП**

Страна	1970— 1975	1975— 1980	1980— 1985	1985— 1990	1990— 1995	1995— 2000	2001— 2005
Аргентина	22,3	24,0	19,4	15,9	16,9	18,8	17,5
Боливия	15,3	16,4	12,2	12,4	15,1	19,6	18,6
Бразилия	28,9	30,3	24,0	21,8	19,5	20,5	19,4
Чили	17,1	14,8	15,0	16,1	20,4	23,4	21,5
Эквадор	26,3	29,4	23,5	18,7	17,8	17,3	19,9
Уругвай	11,1	18,6	15,4	9,6	12,7	14,2	14,5
Венесуэла	21,1	29,4	22,4	18,2	17,8	16,4	16,8
Мексика	21,9	22,9	22,0	17,6	19,8	20,1	19,5
Колумбия	18,4	17,9	19,4	17,6	18,5	18,3	17,6
Перу	16,7	16,7	17,0	15,1	19,1	22,9	21,5
Латинская Америка	24,0	26,0	21,7	19,1	19,0	20,0	18,7

Составлено по: Trade and Development Report. 2003, 2005. P. 67. UNCTAD. Handbook of Statistics. 2004, 2005; World Economic Outlook. January—February 2006.

Данные таблицы подтверждают изложенный выше тезис о низкой норме капиталовложений в странах Латинской Америки. В 1970-х гг. некоторое исключение составляли Бразилия, Эквадор и Мексика, в которых норма капиталовложений была в целом достаточно высока. Отметим, что и рост ВВП в 1980—1990-х гг. в этих странах был весьма

умеренным и ниже, чем в 1970-х гг. XX в. Судя по оценкам международных экспертов, в период 2001—2005 гг. общая норма накоплений снизилась на 1% по сравнению с 1995—2000 гг.

*Особенности экономического роста стран Латинской Америки и Карибского бассейна.* В начале XXI столетия страны региона испытали новые серьезные проблемы, связанные с глубоким экономическим спадом в США. Озабоченность аналитиков вызвало то обстоятельство, что современные трудности возникли *после* многолетних интенсивных рыночных экспериментов и реформ на базе различных концепций — от многочисленных теорий неокейнсианства до неоклассического синтеза монетарного направления (концепции Хайека и Фридмена). В конечном итоге все эти реформы, проводившиеся первоначально в связи с долговым кризисом 1980-х гг. при поддержке международных финансовых учреждений, стали именоваться «Вашингтонский консенсус». Такое название объяснялось тем, что в своей основе они разрабатывались при поддержке аналитических подразделений МВФ и Всемирного банка, которые имеют центральные штаб-квартиры в Вашингтоне. Реформы были призваны устранить структурные и институциональные препятствия на пути роста, модернизировать производственный потенциал, повысить эффективность международной торговли стран континента и положить конец дискретности процесса развития, которая была обусловлена чрезмерной задолженностью и периодическими кризисами в сфере платежных балансов.

При всех претензиях на успех в борьбе с инфляцией и в деле обеспечения кредитно-денежной и финансово-бюджетной дисциплины эти реформы «потерпели провал именно в тех областях, в которых не оправдала себя проводившаяся ранее политика замещения импорта. И что примечательно, причина провала заключается как в том, что было в пакете реформ, так и в том, что было оставлено в стороне»<sup>1</sup>, — подводит итоги этих реформ доклад ЮНКТАД.

В 2002 г. — после происшедшего в 2001 г. спада в экономиках большинства стран континента — спад продолжался, кроме Чили и Аргентины. Особенно значительным был спад в Бразилии (в 2001 г. — 0,7% и в 2002 г. — 10,8%). Ускорение экономического роста в этой группе стран произошло в 2003—2005 гг. (свыше 3%).

Приведенные в табл. 6.11 данные свидетельствуют о том, что экономический рост в странах Латинской Америки после кризиса стал восстанавливаться с начала 2003 г.; в течение 2004—2005 гг. происхо-

<sup>1</sup> См.: UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. N.Y., Geneva, 2003. P. V.



Таблица 6.11

Динамика роста макроэкономических показателей стран Латинской Америки и Карибского бассейна, 2001—2005 гг., ВВП, %

Страна	Темпы роста ВВП, % <sup>2</sup>					Динамика розничных цен					Изменение платежного баланса по текущим операциям, %				
	2001	2002	2003	2004	2005*	2001	2002	2003	2004	2005*	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>7</sup>
Всего	0,8	0,4	1,7	3,9	3,7	15,У"	13,6	10,6	6,2	Т6	Т6	0,5	0,2	-0,4	-1,0
Страны МЕРКОСУР <sup>3</sup>	-1,5	-10,1	1,8	1,9	3,8	8,5	9,7	14,4	6,1	5,8	1,4	1,3	1,8	0,6	-0,4
Аргентина	1,7	1,6	8,7	5,5	4,0	9,9	10,3	ГЗУ	6,7	"9Т	4,8	-0,7	5,7	4,6	"1,6"
Бразилия	-0,7	-10,8	-0,2	3,5	3,5	7,8	8,9	14,8	5,9	4,7	-0,4"	-0,7"	0,8	-0,4	Т,9
Уругвай	2,3	-0,7	2,5	7,0	4,0	9,8	13,4	19,4	8,3	7,7	1,2	-0,2	"0,4	0,5	Г,о'
Чили	3,2	2,4	3,3У	4,6	5,5	4,3	3,7	2,8	1,3	2,9	2,8	и	0,8	-0,2;	-0У
Страны Андской группы <sup>4</sup>	2,2	0,8	Г,2	5,1	3,5	6,8	8,2	10,2	8,9	9,3	3,1	1,8	2,7	7,3	1,31
Венесуэла	и	-4,6	1-9,2	8,8	1,1	17У	25,5	31,1	29,3	35,0	12,5	95Т	111,3	"9,3	6,4
Колумбия	3,2	0,2	3,6	4,0	4,0	9,5	8,6	7,1	5,7	"То"	0,8	-0,7	Т,7	-2,3	-2,1
Перу	1,7"	2,4	4,0	4,0	4,5	4,8	3,7	2,5	2,5	2,5"	1,1	-2, Г	-1,8	-0,7	-0,8
Эквадор	1,8Г	2,5	2,6	5,9	3,6	8,5	7,6	7,9	3,2	2,7	0,7	-2,2	1,7	1,4	1,5
Страны Центральной Америки и Карибского бассейна	2,8	1,7	1,5	3,0	3,5	6,8	6,4	5,9	5,6	3,8	1,1	-2,6	1,8	-7,2	-2,4
Гватемала	2,4	м	2,1	2,6	3,5	6,8	6,3	5,9	5,0	4,5	-0,8	-5,6	-4,4	-4,2	-4,4 j
Доминиканская Республика	1,5	0,6	-1,3	-1,0	4,5	21,5	26,4	27,4	28,8	10,6	6,7	6,9	5,6	4,5	2,9
Мексика	2,2	0,9	1,3	3,3	м,	3,8	5,7	4,5	4,3	3,2	1,1	-1,8	-1,5	-2,0	-2,2

\* Оценка.

<sup>1</sup> Изменения по сравнению с предыдущим годом.<sup>2</sup> От ВВП.<sup>3</sup> Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай, Боливия и Чили в качестве ассоциированных членов.<sup>4</sup> Белиз, Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа, Панама и Источник: UNCTAD. Handbook of Statistics. 2003, 2004, 2005.

Сальвадор; Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Доминика, Доминиканская Республика, Гренада, Гайана, Гаити, Антильские острова, Сент-Кристофер и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка.

дило ускорение роста, стимулируемого деловой активностью и оживлением международной торговли, в том числе со странами Азии (Китай и Япония прежде всего).

Оживление деловой активности, которое пришло на смену спаду, основывается, по мнению аналитиков из этой группы стран, на трех базовых факторах.

Во-первых, жесткая валютная и финансовая политика привела к возвращению стабильности в финансовом секторе стран континента. Уровень инфляционного роста цен стал снижаться и в 2003 г. составил менее 6%. Упорядочился бюджетный дефицит.

Во-вторых, произошло некоторое повышение цен на сырьевые товары на мировых рынках, а растущий спрос со стороны некоторых стран, в особенности Китая, на медь, сталь и некоторые другие продукты способствует решению задачи уравновесить платежный баланс по текущим операциям. В 2003 г., когда внешний спрос не был таким динамичным, как в 2004—2005 гг., тем не менее этот показатель был сведен с положительным сальдо (впервые за 50 последних лет).

В-третьих, низкие процентные ставки по кредитам в США, Западной Европе и Японии побудили инвесторов к приобретению акций латиноамериканских компаний. Эта тенденция, очевидно, сохранится в среднесрочной перспективе, несмотря на определенное повышение ставки ФРС, осуществленное в США в июне 2004 г. Приток частных капиталов пока далек от уровня 1998 г., когда он достигал 99 млрд долл., а в 2004 г. этот показатель составил 43 млрд долл, против 24 млрд в 2003 г.<sup>1</sup>; в 2005 г. он превысил 50 млрд долл.

В результате повышения курсов национальных валют, которое в Бразилии и Аргентине, в наибольшей степени обремененных внешней задолженностью, в среднем в 2003 г. равнялось 20%, происходит относительное ослабление бремени долларовой части долга. В 2002 г. курсы валют этих стран обесценились примерно на 40%.

Наряду с отмеченными положительными моментами аналитики рассматривают ряд негативных факторов, которые способны нарушить наметившуюся позитивную тенденцию в развитии латиноамериканской экономики. Например, повышение процентных ставок в США может заставить инвесторов отозвать свои капиталы из регионов повышенного риска. Именно страны Латинской Америки были первыми пострадавшими при аналогичных ситуациях в начале 1980-х гг. и во время финансового кризиса в Мексике в 1994 г. Далее, в случае возникновения каких-либо проблем в развитии китай-

<sup>1</sup> См.: Institute of International Finance. November 2004. Washington.

ской экономики государства южной части Латинской Америки могут пострадать из-за снижения экспортных поступлений.

Дело осложняется тем, как указывают эксперты, что наметившееся оживление пока не отразилось на благосостоянии населения. В результате активно выражается недовольство ходом рыночных реформ, что осложняет осуществление дальнейших структурных перемен, которые в будущем могли бы способствовать созданию условий для более быстрого и стабильного экономического развития региона.

Многие латиноамериканские экономисты и политические деятели настаивают на необходимости проведения в регионе целого ряда реформ, подчеркивая, что озабоченность вызывают, в частности, такие области, как несовершенная судебная система, слабая система налогообложения и недостаточный уровень профессионального образования. Высказывается мнение о целесообразности отхода от ортодоксальных вариантов рыночной экономики, превалировавших в 1990-х гг., к более совершенным формам.

По словам исполнительного секретаря Экономической комиссии ООН для стран Латинской Америки и Карибского бассейна Х.Л. Мачинеа процесс экономического роста в XXI столетии оказался более сложной проблемой, чем представлялось в начале 1990-х гг. Необходимо больше думать о микроэкономических проблемах наряду с макроэкономическими. Он считает, что странам региона следует уделять больше внимания разработке противочиклической политики, в частности созданию стабилизационных фондов, которые помогли бы накопить средства для их последующего использования в период финансовых затруднений.

Возобновление деловой активности первоначально стабилизировалось расширением внешнего спроса, происходившего под влиянием обесценения национальных валют в странах региона. Позднее — в связи со снижением процентных ставок по кредитам и возвращением делового доверия — стало увеличиваться внутреннее потребление. Благодаря увеличению экспорта улучшилось состояние регионального платежного баланса по текущим операциям; впервые за последние 35 лет он сведен с небольшим активом. В то же время уровень инфляции оказался почти нулевым.

Несмотря на общее улучшение экономических условий в регионе, уровень безработицы остается высоким. Эта проблема, наряду с бедностью и несправедливым распределением дохода, во многих странах континента считается одной из основных, вызывающей усиление социальной напряженности. Это не только приводит к обострению политической напряженности, но и служит препятствием на пути урегулирования государственной задолженности.

Для того чтобы улучшить среднесрочные перспективы экономического развития региона и снизить вероятность возникновения будущих кризисов, эксперты советуют многим латиноамериканским странам по-прежнему концентрировать свои усилия на решении таких вопросов, как снижение государственной задолженности и борьба с коррупцией; ориентировать свою валютно-денежную политику на снижение инфляции и установление гибких обменных курсов; расширять внутреннее финансирование; принимать меры по дальнейшей либерализации торговли, продолжать реформы рынка труда. Все это позволит их правительствам обеспечить поддержку населения и добиться стабильности в проведении структурных изменений в экономике.

#### 6.9. Основные причины низких темпов роста

Вопрос, однако, в том, что проблемы экономически отсталых стран — применительно к Латинской Америке правильнее говорить об экономически *отстающих* странах, — видимо, невозможно решить без придания динамизма их росту и развитию. В экономическом докладе президента США конгрессу вопросы существенного улучшения экономической и социальной ситуации в этих странах увязываются с целой группой факторов. В частности, в докладе в качестве определяющих приводятся следующие из них:

- макроэкономическая стабильность;
- низкие показатели инфляции (они и формируют, по мнению автора доклада, макроэкономическую стабильность);
- открытость экономики для международной торговли, защита частной собственности, антикоррупционный курс, монетаристская политика<sup>1</sup>.

Других причин, объясняющих колоссальные проблемы и противоречия РС, в том числе стран Латинской Америки, не дающие им в течение почти двух столетий суверенного развития вырваться из заколдованного круга отсталости и нищеты, в президентском докладе не приведено. Правда, имеются два исключения — Чили и Ботсвана, на которые ссылаются составители доклада президента Дж. Буша. Представляется, эти примеры, как и выводы доклада в этой части, требуют комментария.

*Первое.* Пример Чили в целом органично «укладывался» в схему, выведенную в докладе. Отчасти это верно и для Ботсваны, которая энергично осуществляет результативные реформы.

<sup>1</sup> См.: Economic Report of the President. 2003. P. 218—219.

*Второе.* Китай, Индия, НИС «первой волны», страны АСЕАН — все они добились выдающихся результатов, и ни одна из них не укладывается в схему (критерии) президентского доклада, за исключением одного пункта — низкого уровня инфляции. Но величина инфляции не связана с наличием или отсутствием частной собственности, закрытым или открытым характером национальной экономики. Более того, в авторитарных, жестко управляемых системах инфляция, как правило, бывает низкой, поскольку она носит «административно управляемый характер».

*Третье.* Составители доклада, излагая критерии либерально-монетарного направления экономической политики, должны были бы заключить, что Китай, Индия, страны АСЕАН добились больших темпов роста, чем Чили и Ботсвана. Такого логического вывода в президентском докладе (или его составителями) не делается, и, что любопытно, его составители избегают исследовать даже само название «либерально-монетарная политика». И это тоже не случайно. Приходит осмысление, что главным фактором торможения экономического роста стран (прежде всего Латинской Америки), имеющих все предпосылки для динамичного роста, как раз и выступает весь комплекс либерально-монетарной политики.

*Почему либерально-монетарное направление экономической политики является деструктивным (тупиковым) для развивающихся стран?* Опираясь на теоретические постулаты кейнсианства, латиноамериканские страны смогли перестроить свои экономики с чисто сырьевой ориентации на производственную после Второй мировой войны и мирового экономического кризиса 1957—1959 гг., особенно тяжело отразившегося на странах Латинской Америки (резкое падение цен на сырье).

В те годы активно проявлялась регулирующая роль государства: в этих странах была осуществлена частичная национализация, в том числе иностранных корпораций (в основном американских), введены в действие новые законы, поощряющие местное промышленное производство, стали усиливаться торгово-экономические связи между соседними странами и возникли региональные интеграционные организации. Политика импортозамещения способна принципиально реализоваться на двух экономических основаниях — кубинском социализме и кейнсианстве. Первый не стал притягательным для Латинской Америки, но кейнсианская экономика принесла серьезные позитивные результаты — мощная государственная поддержка способствовала усиленному развитию широкой индустриальной базы в политике импортозамещения, укрепились местные рынки, позиции национального предпринимательства.

Доля экспорта в ВВП стран Латинской Америки возросла с 10-11% в начале 1970-х гг. до 25% в начале 1980-х. Увеличились поставки. «Данная ориентация шла вразрез с политикой центров, с их укреплением, связанным, в частности, с восстановлением торгово-финансового потенциала Западной Европы. Они все более нуждались в сырьевых и полуфабрикатных поставках периферии и в расширении там рынка сбыта своих промышленных изделий. Объединенные силы центров, ТНК, действовавших в регионе, и местных традиционных элит добились того, что на рубеже 1960—1970 гг. курс на импортозамещение стал преждевременно тормозиться, а экспорториентированная политика — стимулироваться»<sup>1</sup>.

Ослабление процесса импортозамещения имело ряд негативных последствий для финансового состояния стран региона. Периодически возникавшие дефициты торгового баланса (в 1975 г. — 5,8 млрд долл., в 1981 г. — 2,1 млрд и в 2001 г. — 3,6 млрд) в сочетании с хроническим и крупным дефицитом баланса услуг вели к дефициту платежного баланса по текущим операциям, что неизбежно порождало болезненную тягу к внешним заимствованиям. Рост внешнего долга — серьезный фактор финансово-экономической нестабильности Латинской Америки (в 1995 г. — 625 млрд долл., в 2003 г. — 744 млрд долл.). Чем больше сумма внешних заимствований, тем выше потребность в валютных ассигнованиях, необходимых для их обслуживания. А это означает сокращение средств для базисных импортных закупок, что, в свою очередь, вызывает необходимость обращаться за внешней финансовой подпиткой. Круг замыкался. В подобной ситуации выигрывают центры — и как продавцы технологичной продукции (преимущественно не последнего поколения), и как кредиторы-рантье, живущие за счет процентных платежей. «Пульсирующее движение в русле догоняющего развития тем не менее постепенно меняло традиционную структуру продукции, вывозимой на внешний рынок. Предметами обмена становились мексиканские компьютеры и телевизоры, аргентинские автомобили, бразильские самолеты, коста-риканские микропроцессоры, не говоря уже об одежде, обуви, других товарах потребительского назначения»<sup>2</sup>.

Произошедшие позитивные сдвиги оказались во многом размыты нашествием более широкой номенклатуры импортируемой продукции, поскольку был прерван процесс создания национальной базы импортозамещения. К товарам, импортируемым из США, За-

<sup>1</sup> См.: Романова З.Н. Латинская Америка в системе глобальной внешней торговли // Латинская Америка. 2004. № 4. С. 7.

<sup>2</sup> Там же. С. 8.

мадной Европы, прибавился азиатский и китайский экспорт. Только в 1995—2005 гг. физический объем экспорта на континент возрос почти на 71%.

Это отнюдь не говорит о негативном развитии континента. Усиление экспорта и импорта страны — признак ее технологической зрелости, использования преимуществ международного разделения труда и повышения уровня вовлеченности в мировое хозяйство. При этом важна товарная структура экспортно-импортных операций.

Очевидно, что ни одна страна мира, какой бы великой и богатой она ни была, не может обойтись, во-первых, без импорта определенных, самых сложных технологических изделий; во-вторых, именно в целях сохранения своих экономических интересов крупные страны импортируют такие товары и услуги, которые им обходятся дешевле, чем их самостоятельное производство для своего же рынка. Это и есть простейший закон спроса и предложения, имеющий универсальный характер.

Однако именно его действие подвергается атаке со стороны разных стран и представителей концепций экономической политики научных школ, причем самими сторонниками либерально-монетарного направления. «Полная и неограниченная свобода международной торговли, как и неограниченная открытость экономики, ушла вместе с эпохой королевы Виктории», — так сформулировал свое отношение к этому вопросу П. Самуэльсон, и совершенно справедливо.

Суть столкновения между идеями государственного регулирования экономических процессов и дерегулирования, между кейнсианством и его антиподом — монетарным либерализмом, находится в содержании универсальной и вечной аксиомы: противостояние между протекционизмом и свободной торговлей, которое существует с глубокой древности, а классическое его описание было осуществлено пионером политической экономики Монкретьеном и завершено Адамом Смитом.

Рассмотрим особенности возобладания той или иной из этих двух тенденций (подходов):

- Справедлива точка зрения экономистов-теоретиков, утверждавших, что вплоть до 1870—1890-х гг. (эпоха королевы Виктории) Великобритания как абсолютная мировая индустриальная держава добивалась полной либерализации международной торговли, что у нее не было конкурентов в распространении по всему миру промышленных изделий или они (Франция, Испания, Голландия) были слабы; в то же время конкурирующие между собой колонии поставляли в метрополию дешевые сырьевые и сельскохозяйственные товары; в мире торжествуют либеральные идеи; концепция свободы торговли, как нечто вечное, распространяется по всему миру.

• Изменяется соотношение экономических сил в мире; появляются мощные центры протекционизма, каждая страна создает систему защитительных (протекционистских) барьеров: налоги, тарифы, таможенные пошлины, санкции, эмбарго и пр. — все излюбленные инструменты торговых войн составляют арсенал протекционизма.

• Вторая мировая война и ее страшные последствия поставили один главный вопрос в практической плоскости: может ли вообще уцелеть традиционная капиталистическая система в сравнении с мощным движением вперед мирового социализма, опирающимся в экономической экспансии по социализации мира на всю мощь огромного государства? Ответ сформулировал Дж.М. Кейнс: «Да, может, если капитализм для своего утверждения также будет опираться на мощь своего государства». Весь капиталистический мир подчинился доктрине кейнсианства — государственное регулирование, в том числе внешней торговли, распространилось по всему миру. Либеральные теоретики оказались лишними, они заняли свое место на «запасных путях», в ожидании своего выхода на авансцену политической жизни.

В 1960-е гг. началось стремительное формирование трех мощных капиталистических центров концентрации экономической силы: США, Западная Европа, Япония. Их крупные корпорации, часто имеющие переплетающиеся интересы, были кровно заинтересованы в согласовании стратегии своего развития по двум ключевым направлениям. Во-первых, сильно окрепшие, они уже не нуждались, как в предыдущие два десятилетия, в государственной защите, социальная обстановка была стабильной, трудовое законодательство детально разработано, правила поведения на рынках определены — зачем им сохранять широкое присутствие государства в экономике? Отметим, что с их точки зрения, регулирование международных торгово-экономических отношений необходимо перенести на международный уровень, что явится адекватным реагированием на быстро развивающиеся процессы интернационализации мировых хозяйственных связей, в том числе и на деятельность ТНК, появление которых ускорилося в эти годы. Теоретическим обоснованием такого поворота становится неолиберализм в его наиболее разработанной разновидности, ранее не нашедшей своего широкого практического применения, — монетарном направлении (школа Хайека—Фридмена). Совершенно неверно полагать, будто это направление ошибочно, как об этом заявляют многие аналитики. Более того, оно представляется вполне адекватным: наиболее развитой частью этого учения выступает разработка денежных аспектов, изучение спроса и предложения через денежные мультипликаторы, массы денег в обращении, соответствен-



но, в центре внимания находятся вопросы инфляции, сбалансированного бюджета, ставки процента на кредит и т.д. Эти вопросы становились все более актуальными в условиях формирования мировой финансовой системы, финансовых рынков и глобальных финансовых центров на всех континентах.

Восходящее развитие капитализма, позволяющее (на базе ранее накопленного потенциала прочности) довольно легко адаптироваться к спадам производства и региональным финансовым кризисам, казалось, только подтверждало «верность и вечность» либерально-монетарных подходов в глобальной экономической политике. Однако сбои произошли уже в 1980-х гг., и экономическая политика Рейгана, по сути, была кейнсианской, так же как и политика Клинтона, обеспечившая беспрецедентный рост американской экономики, хотя почему-то все это подавалось как *победа либеральных моделей роста*.

На это тоже имелись и имеются причины. Глобальная пропаганда и внедрение либеральных доктрин в политику слабых стран мира дают им возможность — *формально на равных правах* — участвовать в конкуренции как на мировом рынке, так и внутри стран, но вполне очевидно, что выгоды имеет сильнейший. В этом ключевой момент того обстоятельства, что мощные капиталистические страны, сталкиваясь с большими трудностями, используя кейнсианские методы их решения, в то же время навязывают слабейшим участникам мирового рынка либеральные экономические методы, отвергая их попытки использовать функции государства как регулятора и одновременно как хозяйствующего субъекта, шантажируя их тенью коммунизма, к которому они якобы стремятся или от которого не могут оторваться. Достаточно отчетливо эта двойственная позиция проявляется в переговорах по линии ВТО, например в области сельскохозяйственной политики. Общеизвестно, что и США, и другие развитые страны мира осуществляют мощную государственную поддержку аграрного сектора. В то же время они целенаправленно атакуют развивающиеся страны, добиваясь от них «свободы аграрного рынка», обвиняя их государства в финансировании аграрного сектора экономики, этатизме, протекционизме и т.д.

#### 6.10. Запоздалая критика доктрины «Вашингтонского консенсуса»

Генеральный секретарь ЮНКТАД в последнем докладе по торговле и развитию подверг уничтожающей критике основные концептуальные положения «Вашингтонского консенсуса» и, соответственно, либе-

рально-монетарные идеи, на базе которых был подготовлен этот проем специалистами МВФ и Всемирного банка, а также профессорами - сторонниками идей Хайека и Фридмена. По словам Р. Рикуперу, «реформы в политике на базе «Вашингтонского консенсуса» с его тщательно разработанными инструментариями не принесли успеха, поскольку конструктивный элемент процесса «созидательного разрушения», по выражению Й. Шумпетера, не смог обеспечить реальную трансформацию структуры производства за счет наращивания инвестиций и технологического прогресса»<sup>1</sup>. Применительно к странам Латинской Америки, да и ко всем другим странам, взявшим на вооружение идеи этого «консенсуса», Р. Рикуперу объясняет неудачи следующими причинами:

- Хотя политика стабилизации, основанная на обменных курсах, и вызвала снижение инфляции благодаря опоре на приток капитала, обусловленные этим удорожание валют и резкие колебания обменных курсов вкупе с высокими процентными ставками, необходимыми для привлечения иностранного капитала, привели к тому, что условия и денежно-кредитной сфере в Латинской Америке в 1990-х гг. оказались слишком жесткими и нестабильными, чтобы обеспечить прочную основу для накопления капитала. Комбинированный индекс реального обменного курса и реальной централизованной процентной ставки указывает на гораздо более жесткие условия в кредитно-денежной сфере в Латинской Америке, чем в Восточной Азии, на протяжении 1990-х гг., хотя в 1960—1970-х гг. эти условия в них были сходными.

- Либерализация торговых и финансовых режимов вместе с первоначальным резким всплеском спроса и экономического роста, вызванным быстрым падением темпов инфляции, привели к ухудшению состояния балансов внешних расчетов, и задолженность вновь начала возрастать такими темпами, которые не позволяли странам ее обслуживать. Это наряду с увеличением притока ПИИ означало, что платежи за факторные услуги становились все более крупным компонентом баланса по счету текущих операций, что, в свою очередь, порождало необходимость в значительной дефляции для корректировки состояния внешних расчетов. В целом приток ПИИ способствовал дестабилизации финансовой сферы, поскольку он увеличивал внешние обязательства, не обеспечивая при этом необходимых возможностей для их обслуживания.

- Состояние бюджетов также ухудшилось, поскольку процентный компонент государственных расходов возрос из-за размещения новых долговых инструментов под более высокие процентные ставки. Это

<sup>1</sup> UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. P. AI.

сузило возможности для корректировки бюджетов без снижения внутренней экономической активности и налоговых доходов, но при этом привело к увеличению размеров дефицитов, которые требовалось финансировать.

- Либерализация режимов счетов операций с капиталом и потоки капитала вызвали серьезные сбои в работе механизмов корректировки бюджетов и платежных балансов. Чрезмерный приток капитала заstopорил функционирование корректировочных механизмов, а чрезмерный отток привел к «дефляционному перебору».

- Непоследовательность макроэкономической, торговой, инвестиционной и финансовой политики не могла не сказаться на характере структурных преобразований. Усилия по налаживанию производств в технологически сложных секторах, направленные на то, чтобы сравняться с развитыми странами, были подорваны, в то же время низкие показатели производительности труда в более трудоемких секторах привели к возрастанию конкуренции со стороны государств, в которых заработная плата была более низкой. Воздействие этих факторов привело к деиндустриализации в Латинской Америке в условиях «сброса» рабочей силы и вялого экономического роста.

*Индустриализация и процессы деиндустриализации.* Исторический опыт разных стран свидетельствует о том, что ключом к успешному развитию является создание широкой и прочной внутренней промышленной базы с ее потенциалом в деле обеспечения высоких темпов роста производительности труда и доходов. Этот процесс связан с инвестиционной активностью в промышленности, быстрым повышением производительности и увеличением доли этого сектора в совокупном производстве и занятости. По мере достижения стадии зрелости в экономике рост спроса на продукцию обрабатывающей промышленности замедляется в сопоставлении с ростом производительности труда, а доля этого сектора в экономике выравнивается и в конечном счете начинает снижаться. В современных развитых странах такая «деиндустриализация» происходила на очень высоких уровнях промышленной производительности и доходов и в условиях относительно быстрых общих темпов экономического роста, сопровождавшегося неуклонным увеличением доли секторов услуг, многие из которых прямо ориентировались на удовлетворение потребностей промышленности.

Индустриализация жизненно необходима для развивающихся стран. Наличие эффекта масштаба, выигрыша от специализации и освоения нового, а также благоприятных рыночных условий подразумевает, что формирование ведущих промышленных секторов наряду с ответствующим технологическим и социальным потенциалом остается

одной из ключевых задач политики. Тем не менее существуют значительные возможности для выбора сроков и темпов промышленного развития разных стран, что отражает различия в обеспеченности ресурсами, размерах экономики и географическом положении. На это широкое разнообразие, в том числе темпов и моделей накопления капиталов; и развития торговли, серьезно влияет также выбор средств политики.

Для большей части развивающегося мира в 1960-х и 1970-х гг. был характерен устойчивый рост долей промышленного производств; и занятости в промышленности. В некоторых регионах, прежде всего в Латинской Америке, это увеличение было выражено особенно рельефно благодаря высокой активности в промышленности, обусловленной реализацией импортозамещающей стратегии индустриализации.

В 1980—1990-х гг. попытки продолжить именно такую стратегию привели к формированию уже в начале XXI столетия процессов деиндустриализации, поскольку прежняя стратегия не порождала импульсов к инновациям, так необходимых в условиях глобализирующихся финансовых и торговых рынков, формирования новых гибких правил международного продвижения товара и услуг и усложнения обстановки. Особую роль приобретает международная конкурентоспособность компаний, и латиноамериканские фирмы явно проигрывают более удачливым соперникам. Поле конкурентной борьбы латиноамериканских фирм все более смещается на их «собственную территорию». Высокотехнологичные конкурентоспособные фирмы стараются не допускать в отрасли иностранных конкурентов, и это обычная практика на всех уровнях индустриализации и развития. Кроме того, с точки зрения корпораций не имеет значения, за счет чего повышается международная конкурентоспособность: за счет роста производительности, урезания заработной платы или девальвации валюты, однако с более широкой, социально-экономической точки зрения использование этих факторов имеет абсолютно разные последствия для экономической и социальной стабильности и благополучия. И наконец, конкурентоспособность — это относительное понятие, к тому же сопряженное с проблемой «суммирования», все страны не могут одновременно повысить конкурентоспособность своих фирм в данной конкретной отрасли. Вместе с тем успех сразу нескольких развивающихся стран в деле одновременного повышения производительности и уровня зарплаты может улучшить их общее экономическое благополучие без изменения относительных конкурентных позиций в соответствующих секторах.

Реальная проблема для развивающихся стран с этой точки зрения в середине первого десятилетия XXI в. заключается в том, как обеспечить сочетание мощного роста производительности труда с повыше-

нием уровня занятости, ростом реальной заработной платы, не опережающим рост производительности и отодвигающим границы действия внешних ограничителей, а также с таким номинальным обменным курсом, который позволяет поддерживать паритет покупательной способности. Эта проблема с разным успехом решалась в различных странах развивающегося мира в последние два десятилетия.

В группе латиноамериканских стран в 1990-х гг. и в 2000—2005 гг. общая производительность в обрабатывающей промышленности несколько снижалась или оставалась на одном уровне, а уровень заработной платы в большинстве стран снизился. В некоторых случаях удавалось добиться повышения общей производительности труда в обрабатывающей промышленности, но не благодаря инвестициям и расширению занятости, а за счет увольнений. Даже в таких ведущих странах-экспортерах, как Мексика, рост производительности в обрабатывающей промышленности был незначительным, а заработная плата оставалась на одном уровне. Конкурентоспособность производителей во многих странах региона дополнительно подрывалась резкими повышениями курсов валют, особенно в Аргентине, Бразилии и Перу<sup>1</sup>.

В большинстве стран континента низкая инвестиционная активность сдерживала рост производительности и модернизацию производства. Быстрое открытие экономики для международной конкуренции и ПИИ, как правило, приводило к переориентации структуры производства с секторов, обладавших наиболее высоким потенциалом для роста производительности труда, на секторы, добывающие или перерабатывающие природные ресурсы. Спрос на рабочую силу также упал в связи с повышением капиталоемкости в отраслях обрабатывающей промышленности, опирающихся на ресурсную базу. В ряде стран в таких традиционных трудоемких секторах, как текстильная и швейная промышленность, произошло особенно резкое падение производительности труда. Там, где инвестиции наращивались в рамках сетей международного производства, прослеживалась очевидная тенденция к увеличению технологической составляющей экспорта без аналогичного увеличения добавленной стоимости, создаваемой в самой стране. В наукоемких секторах отставание по уровню производительности от технологических лидеров значительно увеличилось. В то же время примечательно, что в некоторых отраслях, которые по-прежнему получали поддержку в рамках того или иного вида промышленной политики, произошли значительное повышение производительности труда и рост динамики торговли.

<sup>1</sup> UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. P. 57.

*Разнообразие путей промышленного развития.* Приводимый в Докладе ЮНКТАД-2003 сравнительный анализ тенденций в экономическом росте и индустриализации развивающихся стран (в основном стран Латинской Америки и Азии) позволяет составить представление о соотношении позиций развивающихся стран.

Предварительно заметим, что в странах, тесно связанных с международными сетями, экспорт продукции обрабатывающей промышленности представляется гораздо более техноемким и динамичным, чем добавленная стоимость, создаваемая в отечественной обрабатывающей промышленности. Это расхождение между техноемкостью отечественной добавленной стоимости и техноемкостью экспорта обрабатывающей промышленности в основном является отражением значительной (техноемкой) импортной составляющей такого экспорта. Отечественная добавленная стоимость отражает вклад трудоемких операций, не требующих квалификации, в процесс производства товаров, которые являются преимущественно техно- или капиталоемкими. Таким образом, растущее сходство структур экспорта развивающихся и промышленно развитых стран, по сути, представляет собой иллюзию, обусловленную двойным учетом экспорта высокотехнологичной промежуточной продукции.

Условно можно выделить следующие группы развивающихся стран:

- *«Зрелые индустриализаторы».* В эту группу входят НИС «первой волны», особенно Республика Корея и китайская провинция Тайвань, которые уже достигли уровня промышленной зрелости за счет быстрого накопления капитала, роста занятости, производительности и объема производства в промышленности, а также экспорта промышленной продукции. Эти страны все еще имеют более высокую долю промышленного производства в ВВП, чем развитые страны, но рост промышленности у них начал замедляться.

- *«Быстрые индустриализаторы».* К этой категории относятся страны с растущей долей обрабатывающей промышленности в совокупном производстве, занятости и экспорте благодаря высокой инвестиционной активности и модернизации производства при переориентации с ресурсо- и трудоемких видов деятельности на производство среднетехнологичной продукции. В эту группу входят НИС «второй волны» и в несколько меньшей степени — Китай, а также, возможно, Индия.

- *«Анклавные индустриализаторы».* В эту группу входят страны, которые также преодолели зависимость от экспорта сырьевых товаров посредством подключения к сетям международного производства с сильной опорой на импорт промежуточных ресурсов и машин. Одна

ко их общие показатели на уровне инвестиций, добавленной стоимости и роста производительности низки.

• *«Деиндустриализаторы»*. В эту группу входят большинство стран Латинской Америки, которые достигли определенного уровня индустриализации, но не смогли обеспечить динамичный процесс структурных преобразований за счет быстрого накопления капитала и экономического роста. В условиях быстрой либерализации у них нередко снижались доли занятости и производства в обрабатывающей промышленности и происходила переориентация на менее техноемкие виды деятельности. В некоторых странах этой группы, особенно в Чили, наблюдался менее разрушительный процесс «деиндустриализации» в силу быстрого увеличения инвестиций, ускорившего экономический рост на базе природных ресурсов, хотя этот процесс, как представляется, достиг своих пределов<sup>1</sup>.

Страны любой из этих групп могут также иметь некоторые из характеристик, указывающих на их принадлежность к другой группе. Например, Китай и Малайзия расширяют свой экспорт продукции обрабатывающей промышленности гораздо быстрее, чем увеличивают добавленную стоимость, участвуя в сетях международного производства, но, в отличие от Мексики, показатели увеличения капиталовложений и экономического роста в них являются впечатляющими. Существуют также пограничные случаи между «быстрыми индустриализаторами» и «деиндустриализаторами»: Турция, например, ближе к первой группе, тогда как Колумбия — ко второй группе РС.

Отметим, что ни в Латинской Америке, ни в одной из ведущих стран континента в конце 1990-х гг. — начала XXI в. доля стоимости, добавленной в обрабатывающей промышленности, в совокупном производстве не была выше, чем в 1970-х гг. Отсюда можно сделать вывод о необычайно высоком уровне консервации отсталых индустриальных структур в странах континента.

Порой процесс «деиндустриализации» толкуется как «здоровая переориентация на модель развития, в большей степени соответствующую с обеспеченностью стран ресурсами и их сравнительными преимуществами», после периода чрезмерной и расточительной индустриализации в рамках импортозамещающих стратегий. Возможно, такое толкование и является верным в случае Китая, где снижение доли промышленности в экономике с середины 1980-х гг. сопровождалось значительным ускорением инвестиционных процессов и экономического роста. Но этого нельзя сказать об основных лати-

<sup>1</sup> UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. P. 58.

неамериканских странах, за исключением Чили. Здесь индустриализация также не достигает уровней, на которые вышли в свое время такие сопоставимые с ними по обеспеченности ресурсами страны, как Скандинавские страны, когда те находились на сравнимых уровнях части распределения доходов.

При успешной индустриализации увеличение долей капиталовложений и стоимости, добавленной в обрабатывающей промышленности, в ВВП сопровождалось также наращиванием доли экспорта продукции обрабатывающей промышленности как в совокупном экспорте, так и в ВВП. В странах, добившихся расширения своего участия в международных сетях производства такой продукции обрабатывающей промышленности, как электронные товары, автомобили, а также текстильные изделия и одежда, экспорт продукции обрабатывающей промышленности рос намного быстрее, чем добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности в силу значительной импортной составляющей такого экспорта. В качестве примера можно привести Малайзию. В то же время в Китае снижение доли стоимости, добавленной в обрабатывающей промышленности, в ВВП было незначительным, а увеличение экспорта продукции обрабатывающей промышленности в условиях быстрого роста капиталовложений и ВВП оказалось крупным.

В странах, отстающих в процессе индустриализации, падение долей инвестиций и промышленной добавленной стоимости в ВВП обычно совпадало со стагнацией или снижением доли продукции обрабатывающей промышленности в совокупном экспорте. Именно так дело обстоит в большинстве латиноамериканских стран. Вместе с тем в Мексике, так же как и в Китае, доля промышленного экспорта в ВВП в 1990-е — в первые годы XXI в. выросла по сравнению с 1980-ми гг. в результате расширения ее участия в сетях международного производства, тогда как доля промышленной добавленной стоимости в ВВП снизилась. В отличие от Китая, рост ВВП в Мексике был медленным: среднегодовые темпы роста на душу населения лишь ненамного превышали средние показатели по Латинской Америке. Более детальное изучение структуры промышленности в Мексике показывает, что в некоторых секторах, таких, как швейная промышленность, экспорт рос быстрыми темпами, в то время как внутренняя добавленная стоимость падала; напротив, в некоторых других секторах, не интегрированных в сети международного производства, рост добавленной стоимости был значительным, но показатели динамики экспорта — ниже средних. Таким образом, несмотря на многолетние экономические реформы, преференциальный доступ на крупнейший и наиболее динамично разви-



находящийся рынок в промышленно развитом мире, а также на значительный приток иностранных инвестиций, мексиканская экономика так и не смогла включиться в динамичный процесс индустриализации и экономического роста.

### **Резюме**

• Структурные преобразования в ряде стран Азии сопровождались значительным и неуклонным повышением производительности в широком круге промышленных секторов, в большинстве случаев с уменьшением отрыва от лидеров в технологической сфере. Многие страны в этом регионе, но особенно Южная Корея и китайская провинция Тайвань, с неизменным успехом строили развитие своей торговли на мощном росте производительности труда. То обстоятельство, что это сочеталось с быстрым ростом заработной платы и относительно стабильными обменными курсами, ясно свидетельствует об их успешной интеграции в глобальную экономику. НИС «второй волны» и Китай повторили тот же самый путь, хотя и менее энергично; в частности, в секторах, организованных через сети международного производства, рост производительности труда и заработной платы был менее значительным, чем рост экспорта.

• В восточноазиатских странах установился совершенно иной инвестиционный режим. Увеличение доли инвестиций в ВВП на протяжении 1970-х гг. было лишь ненадолго прервано потрясениями, пережитыми в начале 1980-х гг., а во второй половине этого десятилетия здесь наметилось мощное оживление благодаря тому, что проведение умеренных девальваций валют и установление временных ограничений на рост заработной платы позволили этим странам обеспечить динамичную взаимосвязь между инвестициями и экспортом. Уже во второй половине 1990-х гг. здесь было отмечено резкое ускорение роста инвестиций. В ряде стран общерегиональный пиковый уровень в размере 30% от ВВП был превышен, причем в некоторых случаях довольно значительно. Важными особенностями тенденций в инвестиционной сфере в Восточной Азии являлись значительные капиталовложения в машины и оборудование, а также расширение строительства объектов физической инфраструктуры. Улучшение общего инвестиционного климата в большинстве случаев обуславливалось стабильными или даже растущими долями государственных капиталовложений, обеспечивавшими значительный эффект привлечения частных инвесторов. В некоторых странах, таких, как Малайзия, всплеск инвестиционной активности

был тесно связан с увеличением ПИИ, но для региона в целом это не было характерно, за возможным исключением Китая. Страны Южного Конуса (МЕРКОСУР) являлись на момент долгового кризиса наиболее индустриализованными странами развивающегося мира, если судим, по доле промышленности в совокупной занятости. Эта модель с тех пор стала значительно менее единообразной: в некоторых частях развивающегося мира характерной особенностью выступала преждевременная деиндустриализация в условиях медленного роста.

- Восточноазиатские страны продолжали быстрыми темпами проводить индустриализацию, и НИС «первой волны» достигли уровнем производительности, сопоставимых с промышленно зрелыми странами. Число нового поколения стран, с запозданием начавших индустриализацию, в регионе быстро расширялось, обеспечивая сочетание таких факторов, как рост инвестиций и рост добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности как в абсолютном выражении, так и в качестве доли от ВВП. Напротив, промышленная стагнация и спад стали нормой в Латинской Америке, а также в Африке, где и большинстве стран снижение доли инвестиций в ВВП сопровождалось падением доли добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности в условиях медленного и нестабильного роста. Из 12(> стран, включенных в выборку, анализируемую в Докладе ЮНКТАД 2003, успехов в росте ВВП добились Малайзия, Индонезия, Филиппины и Таиланд, а также 8 стран Восточной Азии, прежде всего НИС «второй волны». Южная Корея и китайская провинция Тайвань достигли более зрелых стадий индустриализации, на которых увеличение нормы инвестирования сочетается с относительно стабильными долями обрабатывающей промышленности в ВВП.

- После подъема в 2000 г. в большинстве регионов развивающегося мира темпы экономического роста в Азии, Африке и Латинской Америке снизились с 3,6% в 2000 г. до 2,4% в 2001 г. В 2002—2005 гг. темпы роста составили 3,2%. В настоящее время большинство этих регионов почти восстановили свои позиции начала нового тысячелетия, а в 2003 г. начался новый подъем экономики. Особенно в сложном положении оказались страны Латинской Америки и зоны Карибского бассейна, а также страны Тропической Африки (страны южнее Сахары), несмотря на происходящее оживление деловой конъюнктуры в ряде из них. В Латинской Америке рост процентных спредов по задолженности региона ведет к удорожанию международных займов, а международные цены на многие виды экспортируемых регионами сырьевых товаров медленно повышались вплоть до начала 2005 г. или оставались неизменными. В ряде стран, таких, как Мексика и некоторые страны Цен

фальной Америки и Карибского бассейна, происходит снижение темпов роста по причине, как это ни парадоксально, тесных торговых связей этих стран с Америкой. Другие страны, как, например, Бразилия, которой удалось упорядочить свою экономическую базу и экспорт которой отличается меньшей зависимостью от США, сохраняют относительную стабильность. Таким странам, как Венесуэла и Эквадор, удалось не допустить снижения роста, а в 2003—2005 гг. добиться подъема — с 2,7 до 3,4%.

- Перспективы роста стран Западной Азии остаются все еще неопределенным, хотя нефтяной фактор действует в направлении серьезного повышения экономического роста. Переплетение целого ряда политических и военно-политических факторов в регионе накладывает сильный отпечаток на поведение деловых кругов и международных финансистов. Можно, однако, отметить динамичное развитие Ирана и рост экономических показателей Турции и ряда нефтедобывающих стран — Саудовской Аравии, Алжира, Кувейта, ОАЭ, начинающееся оживление в Ливии. Больших успехов в регионе, несомненно, добился Египет с его быстрорастущим промышленным потенциалом.

- Увеличившийся разброс экономических показателей развивающихся стран в условиях глобального спада нового тысячелетия (2001—2005) отражает различия в их внутренних условиях. В этом отношении особенно поразительным является контраст между Восточной Азией, с одной стороны, и Латинской Америкой и Тропической Африкой — с другой. Вялая динамика в экономике большинства латиноамериканских стран со средними уровнями доходов по сравнению с Восточной Азией и деградацией производительных сил многих стран южнее Сахары свидетельствует, что их производственные структуры, институты и политика не обладают гибкостью и сопротивляемостью, необходимыми для реагирования на внешние потрясения с такой же энергичностью и эффективностью, как в Восточной Азии. Сегодняшний экономический ландшафт в развивающемся мире напоминает условия, преваляровавшие в начале 1980-х гг., когда внешние потрясения, включая почти повсеместную рецессию в промышленно развитом мире и жесткие финансовые условия, ввергли Латинскую Америку в пучину глубокого кризиса, в то время как большинство восточноазиатских стран смогли быстро адаптироваться и продолжить — после небольшой паузы — свое движение по траектории динамичного роста.

- Чистый приток официальных финансовых ресурсов в развивающиеся страны оставался в 2003—2005 гг. значительным по объему, однако это объяснялось главным образом предоставлением Междуна-

родным валютным фондом (МВФ) крупных займов нескольким странам, испытывающим финансовые проблемы. Большой оптимизм вызывает растущий в последние годы объем официальной помощи в целях развития (ОПР) не только в абсолютном выражении, но и, пусть и незначительно, в процентах от валового национального дохода стран-доноров. В течение 2003—2005 гг. было объявлено так же о будущем увеличении ОПР, что, возможно, обратит вспять понижательную тенденцию, наблюдающуюся в последние годы в оказании помощи РС. Международные потоки частных финансовых ресурсов в 2002—2005 гг. оставались вялыми. Среди развитых стран глобальный экономический спад и обвал вздутых цен на фондовых рынках вызвали затишье в области международных финансовых операций, особенно крупных трансграничных слияний и поглощений между компаниями. В 2001—2003 гг. отток официального и частного капитала и платежи зарубежным странам по ранее полученным финансовым средствам, начиная с 1998 г., превысили соответствующий объем поступлений, причем на рекордную величину. Такая чистая передача финансовых ресурсов усугубила для развивающихся стран негативные последствия медленного роста в сфере материального производства в развитых странах.

- Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в развивающиеся страны первое время выдерживал воздействие глобального экономического спада 2001 г., возможно, вследствие временного разрыва между принятием инвестиционных решений и их осуществлением. Однако в 2002—2005 гг. общее состояние мировой экономики и замедление процесса приватизации привели к сокращению притока ПИИ в развивающиеся страны, за исключением Китая и отчасти Индии. Существенный всплеск притока таких ресурсов в краткосрочной перспективе представляется маловероятным. В то же время приток ПИИ в восточноевропейские страны оставался интенсивным, что было обусловлено не только прагматическими соображениями, но и перспективами их вступления в Европейский союз. Приток других видов частного капитала в развивающиеся страны остается довольно слабым по причине их преимущественно циклического характера, а также неблагоприятного геополитического климата и в целом перекрывается оттоком ресурсов.

В большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой существует бюджетный дефицит, хотя некоторые из этих стран в 2000—2004 гг. несколько уменьшили отрицательное сальдо бюджета, либо повысив поступления, как страны—экспортеры нефти (Россия, Казахстан, Азербайджан), либо сократив расходы, как поступили не

которые латиноамериканские страны. Ожидается также, что замедление экономического роста в 2006 г. (в группе стран СНГ) усугубит проблему дефицита во многих из этих стран и тем самым ограничит возможности принятия их руководством бюджетных мер, ориентированных на увеличение расходов для противодействия снижению темпов роста. Кроме того, крупные дефициты государственного бюджета и высокое соотношение государственного долга и ВВП угрожают макроэкономической стабильности некоторых из этих стран, что подтвердили финансовые кризисы в Аргентине и Турции (конец 2000-го — начало 2001-го), в целой группе латиноамериканских стран (2000), Азии и Африке (2002—2005).

- Кредитно-денежная политика, проводимая в развивающихся странах, существенно различается по своему характеру. Во многих из этих стран — включая Гонконг, специальный административный район (САР) Китая, Индию, Южную Корею, китайскую провинцию Тайвань и Чили — центральные банки с начала нового тысячелетия приступили к либерализации финансово-кредитной политики по мере появления все новых признаков снижения темпов роста в этих странах. В случае сохранения нынешней тенденции к замедлению роста ожидается принятие дополнительных мер в этом направлении. Вместе с тем во многих из этих стран, в особенности в странах Латинской Америки, процентные ставки по-прежнему находятся на сравнительно высоком уровне, что объясняется инфляционным давлением, макроэкономическими диспропорциями и ограниченными возможностями центральных банков по снижению ставок без опасения вызвать девальвацию национальной валюты. В целом современный курс доллара США по отношению к валютам многих других развивающихся стран и стран с переходной экономикой ограничивает возможности этих стран по снижению процентных ставок.

- В странах, где темпы инфляции в последние несколько лет были высокими и где одной из ключевых задач в области политики по-прежнему остается стабилизация цен, как, например, в ряде стран Латинской Америки, на протяжении 2003—2005 гг. продолжалась борьба с инфляцией. В то же время во многих странах Азии произошло умеренное повышение темпов инфляции по тем же причинам, что и во многих развитых странах: повышение цен на нефть и — в некоторых случаях — обесценение национальной валюты. Повысились темпы инфляции и в некоторых африканских странах. Ожидается, что совершенствование макроэкономического управления и продолжение структурных преобразований, направленных, в частности, на повышение экономической эффективности, приведут к дальнейше-

му снижению темпов инфляции в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, где также существуют высокие темпы инфляции, и помогут сохранить контроль над инфляцией в других странах мира.

- Положение в области занятости в развивающихся странах сильно различается. Однако данные за последние годы свидетельствуют о незначительном изменении существующей тенденции в ряде азиатских стран, что объясняется сокращением объема промышленного производства и экспорта. Уровень безработицы возрос в некоторых странах, наиболее сильно пострадавших от кризиса 1997—1998 гг., а также в результате цунами и землетрясения в 2004—2005 гг. (Индонезия, Шри-Ланка, Таиланд). В Китае в 2003 г. были проведены массовые увольнения в государственном секторе, но динамизация развития в 2004—2005 гг. снова увеличила потребности в рабочей силе. В большинстве латиноамериканских стран безработица находится на высоком уровне. Хотя некоторые из них, такие, как Бразилия, Венесуэла и Чили, добились в 2000—2003 гг. некоторого снижения уровня безработицы, в других странах ее уровень, и без того составлявший двузначную величину, еще более повысился. В наихудшем положении по-прежнему находится Африка: уровень безработицы в городах составляет от 15 до 20% и выше, причем неполная занятость и безработица являются главной причиной нищеты и связанных с этим проблем, в том числе вооруженных конфликтов.

- В развивающихся странах и странах с переходной экономикой проблемы как циклической, так и структурной безработицы носят более острый характер, чем в развитых странах. К настоящему времени циклическое повышение уровня занятости было зарегистрировано лишь в небольшом числе стран Азии и в группе стран с переходной экономикой. Уровень безработицы в большинстве стран Азии по-прежнему намного превышает показатели в период до азиатского финансового кризиса 1990-х гг., а в странах с переходной экономикой, несмотря на некоторое улучшение положения, показатели безработицы все еще велики. Если в ряде стран Восточной Азии, где обеспечен довольно высокий уровень индустриализации, проблема безработицы в основном носит циклический характер, то в Китае и многих других странах Азии со значительным удельным весом сельского населения одной из долгосрочных стратегических проблем остается наличие большого количества избыточной рабочей силы в сельских районах или скрытая безработица.

- Наиболее трудные проблемы структурной безработицы и неполной занятости имеются в Африке и некоторых странах Латинской

Америки. В Южной Африке, например, официальный уровень безработицы составляет 28%, и в эту цифру, как и в большинстве развивающихся стран, не входят те, кто официально не учтен в качестве безработных. Высокий уровень безработицы и низкие темпы экономического роста в этих странах создают порочный круг, не давая значительной части населения возможности вырваться из вековой нищеты. Проблема структурной безработицы в некоторых из этих стран усугубляется циклическими факторами и последствиями мер по сокращению размеров государственного сектора и улучшению состояния государственного бюджета. Помимо безработицы, обусловленной последними из упомянутых мер, в государственном секторе многих стран сохраняются высокие уровни неполной занятости.

- Решение проблемы высокой безработицы в этих странах будет зависеть от поступательного движения их экономики по пути индустриализации и продолжения инвестиций в человеческий капитал для улучшения качественных характеристик рабочей силы. Вместе с тем принятие ряда внешних мер, таких, как дальнейшее расширение доступа экспорта этих стран, особенно экспортируемой ими трудоемкой продукции, на рынки развитых стран, могло бы облегчить их положение. В ряде африканских стран, которые смогли воспользоваться торговыми преференциями, предоставленными некоторыми развитыми странами в последние несколько лет, уже проявились благоприятные последствия этого с точки зрения занятости, хотя масштабы этих последствий, как правило, малы в сравнении с общим уровнем безработицы.

- Согласно основанному на базовом сценарии прогнозу, в 2005—2006 гг. будет наблюдаться постепенное и циклическое улучшение положения в области занятости по мере дальнейшего укрепления подъема в мировой экономике. Вместе с тем чем продолжительнее будет задержка с восстановлением уровня занятости в развитых странах, тем выше опасность замедления глобального подъема, поскольку доверие со стороны потребителей ослабнет, а расходы домашних хозяйств сократятся. В контексте усилий по предотвращению такой ситуации государственные стратегии должны предусматривать создание механизмов перераспределения рабочей силы, включая механизмы обеспечения профессиональной подготовки и оказания помощи трудящимся, временно не имеющим работы в результате внедрения достижений технического прогресса или глобальной экономической интеграции. Иногда в число предлагаемых подходов входит принятие мер по защите внутреннего рынка труда, однако такие протекционистские меры не приведут к эффективному решению проблем безработицы.

### Контрольные вопросы

1. Понятие «развивающиеся страны» и их классификация по группам и континентам.
2. Общая характеристика и особенности развития РС в 1990-е гг. и в первые годы XXI в. Теоретический анализ их развития. Характер движения цикла на примере развития отдельных стран группы.
3. Особенности развития стран Африки по соответствующим классификационным группам. Структурные сдвиги в экономиках стран Африки.
4. Специфика развития стран Азии, в том числе тех из них, которые являются участниками интеграционных объединений.
5. В чем причины динамичного развития китайской экономики?
6. Какие внутренние и внешние причины привели к ускоренному развитию экономики Индии?
7. В чем особенности развития стран Ближнего и Среднего Востока и Северной Африки?
8. Характерные черты и особенности развития стран Латинской Америки и Карибского бассейна, в том числе с позиций принадлежности к интеграционным группам.
9. Анализ товарно-экономических связей РС по линии взаимных связей и их отношений с другими странами (с основными центрами мировой экономики и СНГ).

### Темы рефератов

1. Особенности экономического развития стран Африки в 2001—2005 гг.
2. Особенности развития стран Азии в 2001—2005 гг.
3. Факторы ускоренного развития китайской экономики.
4. Страны Латинской Америки: неравномерное развитие.
5. Рост экономических противоречий между развивающимися странами и развитыми странами.



## ГЛАВА 7

### Экономика стран-участниц Содружества Независимых Государств (СНГ)

#### 7.1. Общая характеристика экономического развития группы в 1991-2005 гг.

*Географическая классификация стран — объектов изучения.* С точки зрения общепринятой международной методологии статистики участники СНГ являются группой стран, которая идентифицирована как страны Центральной и Восточной Европы и Азии. В данной главе не ставится задача исследования всей этой группы, поскольку с мая 2004 г. восемь стран Восточной и Центральной Европы из десяти (за исключением средиземноморских Мальты и Кипра), а именно Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Литва, Латвия, Эстония, стали членами Европейского союза. Соответственно, независимо от географии, представляется целесообразным их изучение отныне как стран—членов ЕС. Это не исключает использования данных по указанной группе стран в сравнительном аспекте либо с позиций обоснования тех или иных тенденций в развитии в предшествующих (их вхождению в ЕС) периодах, когда они были неотъемлемой частью мировой социалистической системы или суверенными государствами после ее распада до вхождения в Евросоюз.

Вся эта большая группа определялась как *страны с переходной экономикой* и, согласно международной статистике, включалась в специальные разделы международных исследований и прогнозных расчетов. Очевидно, такой подход к анализу этой группы стран будет сохраняться еще какое-то время, пока не изменится их международный квалификационный ранжир. Такой подход представляется более логичным и в связи с тем, что ряд стран Центральной (или Средней) Азии являются участниками СНГ

Соответственно, основное внимание будет уделено исследованию актуальных вопросов экономики СНГ со времени основания группы на обломках СССР

**Общий анализ экономического развития группы.** Развитие экономики стран—участниц СНГ почти на всем протяжении 1990-х гг. характеризовалось непрерывным спадом производства и внешней торговли, качественным и количественным ухудшением макроэкономических показателей, резким снижением уровня материального благосостояния населения всех без исключения стран. В разных странах спад составлял: Армения, Грузия, Таджикистан — 70%; Азербайджан, Россия, Киргизия — 60%; Молдавия — 50%; Украина, Туркмения (не входит в СНГ) — 40%; Узбекистан и Казахстан — 35%; Белоруссия — 25%.

Самый мощный удар по экономике этих стран был нанесен их правительствами, которые не сумели сохранить взаимные хозяйственные связи в период демонтажа экономической системы СССР; практически распались торговые связи, прекратилось капитальное и жилищное строительство. Переход на национальную валюту в условиях разрушения экономических структур немедленно привел к обесцениванию. Повсюду доминировали бартерные сделки. Денационализация (приватизация) проводилась бессистемно, не создавались рыночные механизмы. Такая ситуация была свойственна почти всем новым странам, за исключением Узбекистана и Белоруссии, которые оставили под контролем государства основные хозяйственные объекты стратегического характера.

К началу XXI в. ситуация медленно улучшалась почти во всех странах региона. В Центральной Азии и Закавказье были прекращены вооруженные конфликты, налаживались новые рыночные системы, капиталистические отношения пробивали себе дорогу, заработали рынки товаров, услуг, денежные (валютные) рынки ит.д. (см. табл. 7.1).

**Проведение системных изменений в экономике, включающих институциональные и структурные преобразования.** Институциональные преобразования необходимы для создания основ рыночной системы, для приведения в действие движущих сил рыночного хозяйства, предпринимательства и конкуренции. Это предусматривает изменения и отношениях собственности, приватизацию и земельную реформу, формирование рынков труда и капиталов, проведение политики по поддержке предпринимательства и антимонопольной политики, развитие финансовой инфраструктуры, разработку законодательной базы рыночной экономики, создание налоговой службы, необходимой судебной и правоохранительной системы и др. Структурная перестройка представляет собой процесс адаптации структуры национального хо-

Таблица 7.1

**Страны с переходной экономикой: темпы роста реального ВВП,  
1998—2005 гг. (изменения в процентах к предыдущему году)\***

Страны с переходной экономикой	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего <sup>1</sup>	-0,7	3,0	6,1	3,6	4,0	4,5	5,2	5,4
Страны Центральной и Восточной Европы	2,5	1,4	4,0	3,5	3,3	3,2	3,5	3,8
Государства Балтии	4,6	1,7	5,0	4,5	4,2	3,5	4,1	4,2
Страны СНГ <sup>1</sup>	-3,7	4,7	7,9	3,7	4,8	6,5	6,8	6,1
В том числе								
<sup>1</sup> Российская Федерация	-4,9		8,3	4,5	5,2	6,4	6,0	5,9

\* Показатели роста рассчитывались как средневзвешенные значения темпов роста ВВП отдельных стран с использованием в качестве весовых коэффициентов показателей ВВП в ценах и по обменным курсам 1995 г.

Источники: ДЭСВ ООН и Европейская экономическая комиссия (ЕЭК); статистические сборники стран СНГ за 2005 г.

зайства к меняющимся потребностям национального и мирового рынка. Она необходима для переориентирования сформированной плановой системой затратной экономики на производство потребительских товаров и услуг и приспособления ее к структуре спроса.

В 2000—2005 гг. страны—члены Содружества Независимых Государств добились лучших с начала переходного периода коллективных экономических результатов. Впервые за прошедшее десятилетие во всех странах—членах СНГ был зарегистрирован положительный рост, что объяснялось главным образом повышением цен на нефть и газ и обесценением российского рубля.

Темпы роста в этих странах в 2002—2005 гг. были достаточно высокими, отмечались определенные признаки укрепления промышленного производства в Центральной Европе. В более общем плане экономический рост, как ожидается, будет опираться на повышение внутреннего спроса, сохраняющийся приток ПИИ и связанных с ним инвестиций и дальнейшее перемещение в этот регион производственных мощностей из ЕС — процесс, стимулировавший их вхождение в Евросоюз в мае 2004 г. Экономика Прибалтийских стран выросла в 2002 г. на 6,3% благодаря мощному внутреннему спросу и их гибкому реагированию на энергичный спрос со стороны СНГ, который компенсировал сокращение спроса со стороны ЕС. В 2004—2005 гг. про-

исходило некоторое ослабление роста, при этом основным фактором оставался внутренний спрос, а также вступление этих стран в ЕС.

Состояние глобальной экономической неопределенности не оказало существенного воздействия на экономику стран СНГ, где ежегодно начиная с 2000 г. отмечались высокие темпы роста. Главными причинами такого подъема экономической активности явились энергичный внутренний спрос как в Российской Федерации, так и в Украине, а также рост цен на нефть и соответствующих капиталовложений в разработку углеводородов в Каспийском регионе и Центральной Азии. Экономика стран СНГ продолжает расти благодаря значительным капиталовложениям в разработку нефти и газа, а страны с менее крупной экономикой получают выгоду от подъема долевой активности в своих секторах добычи полезных ископаемых и металлических руд.

Начавшееся в 2001 г. замедление роста в крупнейших промышленно развитых странах усугубило снижение темпов роста в странах с переходной экономикой. Многие из них по-прежнему находятся в уязвимом положении: оживление национальной экономики еще не приобрело устойчивого характера, посткризисная реорганизация финансового сектора продвигается медленно, а в корпоративном секторе по-прежнему наблюдается чрезмерно высокий уровень задолженности. Многие восточноевропейские страны хотя и стали членами ЕС, но, как страны с переходной экономикой, по-прежнему уязвимы для потрясений, обусловленных изменением внешнего спроса, когда их экспортная продукция вступает в конкуренцию с продукцией на рынках крупнейших промышленно развитых стран, где спрос на их продукцию незначителен. Но постепенно их позиции укрепляются, и они уже не столь уязвимы для внешних финансовых потрясений, как несколько лет назад. Это подтверждается более высокими темпами роста их ВВП по сравнению со скромным ростом в ЕС-15.

## 7.2. Концептуальные подходы в реформировании экономики

Концепция экономических реформ в каждой отдельной стране формируется с учетом особенностей ее исторического развития, специфики экономического, социального и политического положения. При всех имеющихся различиях бывшие социалистические страны ранее имели в целом одинаковую экономическую систему, основанную на централизованном планировании, и конкретные проблемы, стоящие перед этими странами, были унаследованы от этой системы и во многом схожи: низкая эффективность производства, дефицит то-

варов, обусловленный низкими ценами на товары и услуги, инфляция, значительная внешняя задолженность и т.д. Поэтому не только по конечным целям (повышение эффективности национального хозяйства на базе рыночных отношений), но по своему основному содержанию экономические реформы неизбежно имеют много общего. Различие состоит в степени радикальности, сроках и последовательности проведения, а также способах решения текущих задач. А задачи эти были беспрецедентно сложными, поскольку речь шла об изменении экономической системы социализма и переходе на капиталистическую экономическую систему.

Либерализация экономики, сокращение и принципиальное изменение функции государства в экономике в новой, капиталистической системе предусматривают снижение государственной регламентации экономической жизни, создание нового законодательства для упорядочения деятельности частных предприятий, демонтаж механизмов жесткого регулирования цен, распределения ресурсов, административного ограничения внешней торговли и использования твердой валюты и т.д. Программа либерализации играет решающую роль в ликвидации командно-административной системы, скорейшем продвижении к рынку, развитию частного сектора и создании открытой экономики.

Финансовая макроэкономическая стабилизация необходима в силу того, что почти все постсоциалистические экономики вступали в период капиталистических преобразований с сильно разбалансированными государственными финансами и расстроеным денежным обращением. Главной задачей финансовой стабилизации является снижение открытой инфляции, неизбежно приходящей после проведения либерализации на смену товарному дефициту и подавленной инфляции. Стабилизационная политика предусматривает жесткие бюджетные и денежно-кредитные ограничения, регулирование обменного курса национальной валюты, а в некоторых случаях и заработной платы.

Успешные рыночные преобразования определяются решением всех трех задач. Вместе с тем указанные основные направления преобразования постсоциалистической экономики и по времени, необходимому для их осуществления, и по используемому инструментарию не только не совпадают, но и во многом противоречат друг другу: либерализация и финансовая стабилизация могут проводиться одновременно, в достаточно короткие сроки и должны сопровождаться жесткой финансовой политикой, а системные преобразования требуют длительного периода и большей свободы финансового маневра.

В соответствии с названными выше задачами можно выделить четыре фазы процесса построения модели рыночной экономики, каж-

дая из которых сфокусирована на решении определенной экономической задачи и предполагает использование различных средств экономической политики.

• *Фаза первая — стабилизация.* В ходе ее решаются задачи макроэкономической и, прежде всего, финансовой стабилизации (стабилизация денежного обращения и валютного курса, упорядочение государственных финансов, преодоление бюджетного дефицита и дефицита торгового баланса). Составной частью программы стабилизации в этой фазе должно быть урегулирование внешней задолженности, введение в действие механизма управления долгами. При этом особое значение имеет контроль за денежно-кредитной и финансовой сферами.

• *Фаза вторая — либерализация.* Она считается наиболее сложной, критической, чреватой вспышками массового недовольства и обострением социально-политической обстановки. В ее рамках происходит отмена многих ранее действовавших ограничений и форм контроля над экономической деятельностью с целью продвижения к свободному рынку, при котором регулирование хозяйственной деятельности определяется спросом и предложением. В то же время критический характер этого этапа обуславливается, в частности, отменой контроля над ценообразованием и рынком труда.

• *Фаза третья — приватизация.* Решается задача перераспределения собственности между государством и частным сектором в пользу последнего. Тем самым снижаются возможности вмешательства государства в экономику, в предпринимательскую деятельность и, наоборот, усиливается частный сектор, получая более широкий доступ к имеющимся финансово-экономическим ресурсам. Смысл и значение приватизации состоят в том, что таким образом достигается равновесие в национальной экономике, сбалансированность всех ее секторов и отраслей.

• *Четвертая фаза — переход к открытой экономике по отношению к мировому рынку.* Вступление в эту фазу рыночных реформ требует большой осмотрительности и осуществления комплекса мер, способных повысить и укрепить уровень конкурентоспособности национального производства.

Для всех бывших социалистических стран вопрос в упрощенном виде сводился к выбору одного из двух возможных подходов. Первый предполагал проведение максимального числа радикальных реформ в кратчайшие сроки («шоковая терапия»), т.е. подразумевалось быстрое проведение либерализации и финансовой стабилизации при одновременном начале системных изменений. Второй подход, известный под названием «градуализм», строился на проведении частичных преобра-

юваний, т.е. постепенной либерализации экономики и формировании рыночных структур и их поэтапном углублении. Таким образом, стратегия трансформации постсоциалистических экономик заключалась в выборе приоритетов, либо задач либерализации и финансовой стабилизации, либо системных, прежде всего институциональных, изменений.

*Программа «шоковой терапии».* Радикальный подход предполагает осуществление комплекса реформ, направленных на быструю замену централизованного планирования основными элементами рыночной экономики. Цель такого подхода — предельно сократить продолжительность неизбежно болезненного периода и, как можно скорее осуществив разгосударствление экономики, достичь «критической массы» рыночных преобразований, чтобы не допустить застоя и возврата к прежней экономической системе. Согласно этой логике, смысл радикального подхода заключается в том, что правительство должно в максимальной степени использовать период, когда люди мирятся с трудностями процесса преобразования. Как показывает практика, период «трансформационной эйфории» проходит быстро, и нарастание экономических проблем в ходе реформ способно не только замедлить темп преобразований, но и поставить их под угрозу.

Можно выделить ортодоксальный и гетеродоксный (неортодоксальный) подходы к проведению реформ. В первом случае стабилизация осуществляется за счет жесткой бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. При монетарной стабилизации номинальным стабилизатором («якорем») служат объемы денежной массы, при стабилизации на основе обменного курса таким «якорем» становится фиксированный номинальный обменный курс или заранее объявленные его изменения.

Гетеродоксный вариант также предусматривает проведение жесткой кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики, но в сочетании с контролем над ценами и доходами. Стабилизационные программы за последние 20 лет проводились во многих странах мира, в которых были трудности с высокой инфляцией. Классификация этих программ по критерию использованных стабилизаторов приводится ниже (см. табл. 7.2).

Конкретная программа «шоковой терапии», которая проводилась в России и фактически нигде больше, включает ряд мер краткосрочного характера по достижению экономической стабильности и созданию свободного рынка:

- либерализацию цен для установления рационального соотношения, уравнивающего спрос и предложение и способствующего перераспределению ресурсов в наиболее эффективные отрасли экономики;

Таблица 7.2

**Классификация подходов (программ) достижения  
финансово-экономической стабильности**

Ортодоксальные		Гетеродоксные (неортодоксальные)	
Страна	Год	Страна	Год
<i>Монетарные</i>			
Казахстан	1994-1995	Болгария	1991-1992
Россия	1994-1995	Латвия	1992
Украина	1994-1995	Литва	1993
<i>На основе валютного курса</i>			
Аргентина	1	Перу	1990
		Румыния	~ 1991 — 1992
		Словения	1992
	1	Аргентина	1985
Боливия	1978, 1991	Бразилия	1986, 1987, 1989
Уругвай	1985	Израиль	1985
Чили	^ 1978 ;	Мексика	1987
		Польша	1990 ;
		Чехословакия	1991 !
		Эстония	1992

• ограничение роста заработной платы и доходов вплоть до их замораживания, что необходимо для предотвращения раскручивания инфляционной спирали «зарплата — цены» и сокращения издержек производства; резкое сокращение бюджетных расходов, особенно закупок вооружений и централизованных инвестиций, бюджетных дотаций и субсидий; ограничение совокупного спроса при помощи уменьшения дефицитного финансирования и повышения налогов;

• ужесточение условий предоставления кредитов, контроль за объемом денежной массы, находящейся в обращении; обеспечение высокой степени открытости национальной экономики по отношению к мировому рынку посредством сокращения до минимума административных ограничений внешней торговли и установления плавающего обменного курса отечественной валюты с тем, чтобы сделать ее конвертируемой и в конечном итоге стабилизировать обменный курс.

Принято считать, что примеры проведения экономических реформ по сценарию «шоковой терапии» представляли собой радикальные экономические преобразования, проводившиеся в Польше по «плану Баль-



церовича». Важнейшим элементом трансформации по этому плану стал переход в основном к свободному ценообразованию: установление цен на 90% товаров было переведено на рыночную основу; цены на 5% товаров административно регулировались государством, а изменение цен еще на 5% товаров требовало предварительного согласования с государственными органами. В результате цены значительно выросли (только за январь 1990 г. в среднем на 60%), причем государство пошло на резкое повышение административно регулируемых цен: розничные цены на уголь были повышены в 7 раз, на электроэнергию и газ — в 5 раз, в 5 раз была увеличена плата за центральное отопление и горячую воду.

Быстрое достижение финансовой стабилизации при таком первоначальном скачке цен возможно лишь в том случае, если жестко ограничить чрезмерный рост доходов населения и не допустить раскручивания инфляционной спирали «зарплатная плата — цены». Правительство Польши разработало специальный механизм контроля за ростом фонда заработной платы, который мог бы увеличиваться по мере инфляции (индексация), но с определенным отставанием, т.е. повышение цен компенсировалось в соответствии с корректирующим процентом.

Принципиальным изменениям была подвергнута бюджетная политика. Так, например, в бюджете на 1990 г. размер запланированного дефицита был сокращен почти в десять раз (до 2,5% ВВП) за счет отказа от субсидирования убыточных предприятий, существенного сокращения государственных дотаций к ценам, расходов на социально-культурную сферу, оборону и науку. Из бюджета дотировались цены только на узкий круг социально значимых товаров и услуг (молоко, каменный уголь, пассажирский транспорт). Для смягчения последствий были увеличены дотации из государственного бюджета на жилищно-коммунальный сектор.

Однако на деле польские реформы не имели ничего общего с «шоковой терапией», поскольку «большая приватизация» была осуществлена лишь со второй половины 1990-х гг., во времена президента А. Квасневского. Мощный государственный сектор действовал как платформа стабилизации в экономической системе, где работала огромная часть населения. И, лишь создав общие условия и предпосылки для денационализации, общую конкурентную среду, правительство стало на путь приватизации.

*Программа градуализма в экономических реформах.* Сторонники постепенного перехода к рынку считают, что стратегия шока является слишком дорогим мероприятием, прежде всего с социальной точки зрения, так как она может вызвать непредсказуемые последствия, включая восстановление старой системы.

Как правило, в начале проведения радикальных реформ неизбежно возникают различные негативные процессы, среди которых особенно ощутимы следующие:

- инфляция, разрушительно действующая на все стороны хозяйственной жизни, особенно пагубно воздействует на отрасли с сезонным характером производства и длительным производственным циклом;
- спад производства, глубина которого зависит от масштабов унаследованных деформаций в структуре экономики и ограничений спроса, устанавливаемых в ходе проведения стабилизационных мероприятий;
- снижение инвестиций, которые становятся невыгодными при высокой инфляции;
- дифференциация доходов, социальное расслоение, резкое падение уровня жизни значительной части населения, особенно имеющих фиксированные доходы;
- рост безработицы, возникающей вследствие спада производства и структурных изменений в экономике.

Поэтапное проведение реформ может реализовываться сначала в экспериментальном порядке с последующим распространением успешного опыта. Либерализация может начаться первоначально в отдельных отраслях, находящихся в состоянии кризиса (например, в сельском хозяйстве), а потом распространяться на другие отрасли хозяйства по мере появления необходимых элементов институциональной структуры. Сторонники градуализма выступают против разовой либерализации цен и быстрой приватизации. По их мнению, в ходе реформ надо не допустить разрушения производственного потенциала и сохранить занятость.

С 1989 г., положившего начало кардинальной общественной трансформации в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), прошло более 10 лет. Несмотря на этот достаточно длительный срок, учитывая, что эти страны уже находились в стадии капиталистической экономики до Второй мировой войны, процесс общественной трансформации еще не завершен. Странам ЦВЕ, как и России, предстояло решить одну из самых сложных и актуальных задач — создание нового, хозяйственного рыночного механизма, способного обеспечить устойчивый рост экономики, ее переход от затратной к ресурсосберегающей модели развития, эффективному использованию всех факторов производства, прежде всего научно-технических. Объективная необходимость социально-экономических преобразований в странах ЦВЕ, как и в России, назрела к началу 1980-х гг., когда отжившая командно-административная система стала препятствием для эффективного использования экономического потенциала и устойчивого повышения уровня жизни.

В начале 1990-х гг. в целом определился курс стран ЦВЕ в направлении западной демократии, рыночных отношений через приватизацию государственного сектора и поощрение частного предпринимательства. Данный курс во всех странах сопровождался нарастанием кризисных явлений. Глубина экономического спада выражалась в сокращении валового национального продукта (ВНП) в 1990—1992 гг.: в Болгарии — почти вдвое, в Румынии — на  $\frac{1}{3}$ , в Венгрии и Чехословакии — на V4, в Польше — на V5. Еще более масштабным было падение промышленного производства: в Болгарии и Румынии оно сократилось почти вдвое, в Венгрии и Чехословакии — на  $\frac{1}{3}$ , в Польше — почти на V4. Однако все эти страны довольно быстро преодолели собственно трансформационный спад в национальных экономиках.

Во второй половине 1992 г. и в 1993 г. наметились изменения в динамике экономического спада — его темпы замедлились, а в наиболее продвинутых по пути рыночных реформ Польше, Венгрии и Чехии были отмечены признаки стабилизации, перехода кризиса из общего в структурный. Замедлилось обвальное снижение инвестиций и потребительского спроса, жизненного уровня. Но в то же время рыночная трансформация привела к росту безработицы (более 5,5 млн человек к концу 1992 г.), обострению проблемы бедности, имущественному расслоению, росту преступности и другим негативным явлениям.

Кроме того, крупные дефициты государственных бюджетов вызывали необходимость заимствования денег на внутреннем и зарубежном денежных рынках. Все страны с переходной экономикой пользуются этой возможностью, и неудивительно, что их внутренний и внешний долги постоянно растут, переходя порой далеко за допустимые пределы. Так, например, в Венгрии и Польше государственный долг по отношению к ВВП достиг в 1994 г. соответственно 91 и 70%. По нормам ЕС критической границей считается 60%. На обслуживание государственного долга в 1995 г. в Польше выделялось 11%, а в Венгрии в 1994 г. — 23,5% от общей суммы бюджетных расходов.

В первый период после широкомасштабной либерализации цен страны ЦВЕ вступили в период острого кризиса финансово-бюджетных систем. Государственная казна сокращалась, а требования к ней росли. По этой причине в Польше, Венгрии и России бюджеты принимались с большими опозданиями и в компромиссных вариантах, которые позже неоднократно изменялись. Несмотря на предпринимаемые попытки уменьшения бюджетных дефицитов, они росли и подпитывали инфляцию.

Ко времени вступления в ЕС страны ЦВЕ завершили в основном те экономические реформы, которые они достаточно целенаправленно

проводили на путях капиталистической трансформации в течение всех 1990-х гг. и в начале XXI в. Динамичный рост в большинстве восточно-европейских стран и трех республиках Балтии происходил со второй половины 90-х гг., хотя он и был несколько приостановлен под влиянием кризиса в Юго-Восточной Азии и российского дефицита 1998 г. Рост восстановился в полном объеме с конца 2002 г. (см. табл. 7.1).

*Страны Восточной и Центральной Европы* — Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Литва, Латвия и Эстония — с самого начала трансформационного развития взяли курс на интеграцию с Евросоюзом и в значительной степени преуспели на этом пути. При этом европейские страны и их институты оказывали не только финансово-экономическую помощь, но и консультационное содействие, в результате чего они избежали чрезмерного ухудшения положения населения, не допустили «сплошной приватизации», проводили реформы по принципу «step by step» (шаг за шагом). (См. макроэкономические показатели этих стран выше по тексту.)

*Страны Юго-Восточной Европы.* Экономика стран Юго-Восточной Европы — Албании, Боснии и Герцеговины, Хорватии, Македонии, Сербии и Черногории — в 2003—2005 гг., после завершения гражданской войны в некоторых из них, развивалась достаточно успешно, и эта тенденция, по-видимому, сохранится в ближайшие годы, в том числе благодаря росту деловой активности в странах ЕС. Эксперты считают целесообразным уделять большее внимание развитию частного сектора экономики, для чего требуется ограничить участие государства в экономике, снизить уровень регулирования и ограничить коррупцию. Но это слишком большие требования, и вряд ли они могут иметь реальное значение для этих стран. Другая рекомендация международных организаций — это сокращение дефицита платежного баланса по текущим операциям.

Все эти рекомендации могут быть реализованы при устойчивом динамичном экономическом росте. Но для того чтобы обеспечить соответствующий рост, необходимы внутренние условия, в том числе и «некоррупционная среда», стабильное законодательство, четко работающие государственные институты, здоровый финансово-кредитный и банковский сектор и т.д. Все это находится на стадии формирования в рассматриваемой группе стран, многие из которых чрезмерно полагаются на международную помощь.

В Болгарии и Румынии в 2003—2005 гг. сравнительно высокие темпы роста цен были, однако, ниже, чем в предыдущий период, а дефицит платежного баланса по текущим операциям резко вырос. Острота проблемы была смягчена довольно благополучным состоянием ре-

зервных позиций этих стран (а в Румынии — и небольшой внешней задолженностью). Тем не менее эксперты рекомендуют принять меры, направленные на сокращение указанного дефицита.

В Словении в 2004—2005 гг. наблюдалась активизация внутреннего потребления, однако из-за слабого внешнего спроса темпы развития общехозяйственной конъюнктуры оказались ниже, чем в 2002 г. Темпы инфляционного повышения цен были существенно выше среднего показателя по странам ЕС.

В Сербии и Черногории экономическое положение все еще остается сложным, как следствие бомбардировок объединенными силами НАТО и гражданской войны. Неустойчивая политическая среда отражается на общей экономической ситуации. Иностранный капитал проявляет настороженность к проектам страны, где своих ресурсов недостаточно; возрастает безработица (22%).

### 7.3. Кризис, который можно было не допустить

«...Мы должны разъяснить народу, что реформы, проводимые Верховным Советом, Президентом, направлены на достижение главной задачи — улучшение его материального и культурного положения... Мы никогда и ни при каких обстоятельствах не можем допустить ухудшения условий жизни людей. Что это за «реформы», которые не ведут к позитивному результату, кому они нужны? — вот что следует помнить, принимая важнейшие законодательные решения и жестко контролируя Правительство в решении этой стратегической задачи...» (из доклада Р.И. Хасбулатова на Чрезвычайной сессии Верховного Совета России, созванной в связи с государственным переворотом (ГКЧП), 23 августа 1991 г.)<sup>1</sup>.

Приведенные выше классические правила в полном объеме могли бы действовать с первого, начального «перевода» социалистической экономики России в экономику капиталистическую, и парламент был сторонником такой либеральной экономической реформы. При этом было очевидно и то, что перевод огромной по масштабам экономики России в режим капиталистической принципиально невозможно осуществить без необычайно высокой активности государства, его целесо-

<sup>1</sup> Государственный Комитет по Чрезвычайному положению (ГКЧП) — орган, сформированный в августе 1991 г. высшими руководителями СССР и КПСС во главе с вице-президентом СССР и партийным ядром ЦК КПСС, ставивший своей целью свержение М.С. Горбачева и роспуск российского парламента как наиболее последовательного сторонника осуществления радикальных преобразований в СССР и России.

образной деятельности. Вокруг этого главного вопроса и шла борьба между парламентом и президентско-правительственной стороной.

Президентско-правительственная сторона исходила из того, что надо «просто» передать государственную собственность в руки частных лиц (не важно — в какие; не важно, как они будут ею распоряжаться; не важно, что отсутствует вообще рыночная среда; не важно, что нет управленческих кадров для частных компаний и в целом полностью отсутствует рыночная инфраструктура; не важно, что нет банков, финансово-кредитных учреждений, и т.д.). Главное, утверждали они, «не допустить возможности возврата социализма», т.е. для них идеологическая задача была превыше всего.

В результате сформировались отечественные компании-монополии, совершенно неспособные к конкуренции, операциям на свободном рынке. В случае затруднений они тут же прибегали к физической силе, захватывали предприятия, устраняли конкурентов. Они сумели заменить известную классическую формулу первоначального накопления капитала (модель Рикардо—Маркса): «Деньги — Товар — Деньги» на другую, исключительно российскую модель — «Деньги — Власть — Деньги». Нигде в мире, за пределами России и СНГ, невозможно было увидеть действие этой формулы как определившейся закономерности.

*Последствия:* первое — оно вытекает из изложенного выше — известный беспрецедентный уровень коррупции во всех эшелонах власти и во всех хозяйствующих субъектах; второе — искусственное формирование монополистического капитала, когда никому не известные люди вдруг стали собственниками огромных заводов и иных предприятий, на строительство которых подчас были затрачены десятки и сотни миллионов долларов, вложен труд десятков тысяч людей, иногда нескольких поколений. Они не проявили себя ни Фордами, ни Гейтсами, не могли использовать свои способности и талант, кроме «нужных связей» с властью. Вот где истоки появления в немыслимо короткие сроки многих миллионеров и миллиардеров, а не в их исключительных способностях. Они, кстати, вовсе не заинтересованы в рождении капиталистического предпринимательства, в том числе мелкого, которое в развитых странах является базовой платформой всей экономической системы, обеспечивая реализацию закона спроса и предложения. Третье последствие: большая часть населения оказалась отброшенной к условиям материальной жизни 1960—1970-х гг., нищета и бедность стали определяющей чертой российского общества.

*Противоречия в подходах к реформам.* Несмотря на определенное расхождение показателей роста ВВП в СНГ по разным источникам (официальная статистика этих стран, Всемирного банка, МВФ), оче-

видно, что в 2001—2005 гг. экономика этой группы стран развивалась необычайно высокими темпами.

Это, несомненно, крупный успех, который должен был сопровождать реформы еще в начальный этап, за исключением, возможно, первых 2—3 лет болезненного трансформационного периода. Этот вывод базируется на том, что все основные факторы для этого имелись:

- а) высокообразованное общество, воспринявшее идеи политического и экономического реформирования;
- б) мощный производственный потенциал;
- в) необъятные ресурсы с соответствующей хорошо налаженной базой добычи и переработки сырья, веками отлаженные хозяйственные и культурные отношения между новыми странами;
- г) внешние рынки, на которых у России и других стран СНГ имелись свои ниши.

Таким образом, не было объективных причин для того, чтобы уровень материальной жизни населения России в эпоху реформ значительно ухудшился по сравнению с периодом, им предшествующим. Рассмотрим два подхода к реформе.

1. Парламент являлся сторонником модели осторожного, вдумчивого подхода к капиталистической трансформации, когда на первый план выдвигались задачи подчинения экономических преобразований социальной политике с целью не допустить ухудшения материально-культурного уровня народа по сравнению с тем, который был достигнут в эпоху социализма. Парламент исходил из необходимости создания макроэкономических условий для капиталистических преобразований — подготовки новых кадров, ориентирующихся в рыночной экономике, формирования законодательных предпосылок для осуществления денационализации (приватизации) государственного сектора экономики, а также самой рыночной среды с конкурентными механизмами. Речь шла, таким образом, об упорядоченной, разбитой по этапам реформе, которая одновременно обеспечила бы появление здорового, конкурентного капиталистического предпринимательства, ориентированного не на «обогащение» за счет незаконных операций с государственным сектором, установление «теневых связей» с чиновничеством, а на адекватные действия в условиях создающегося рынка с его законами спроса и предложения. Такой подход исключил бы формирование паразитарного, криминального слоя предпринимателей, известных в России как «олигархи», деятельность которых оценивается в последние годы крайне отрицательно всеми слоями российского общества. При этом базовые отрасли экономики (в том числе недра), транспортные и иные коммуникации должны были бы значительное время дей-

ствовать в рамках государственного сектора, поскольку в стране еще не появились предприниматели, способные обеспечить их бесперебойное функционирование, — бизнес-сообщество едва зарождалось.

2. Модель экономической политики правительства, которое было приведено к власти после подавления российским парламентом попытки реакционного переворота со стороны ГКЧП состояла в том, чтобы «немедленно», сию минуту, «осуществить в России рыночные преобразования». В этих целях провозглашалась задача, и она, эта задача, выполнялась через разрушение системы организации громадной государственной собственности (якобы «ничейной», по их терминологии); немедленно передавались в частные руки (достаточно сомнительным лицам, никогда не имевшим отношения к экономической и финансовой деятельности) государственные структуры, при этом ликвидировались контрольные механизмы государства» в экономике и финансах. Практиковалось крайне легкомысленное (по существу, анархистское) отношение к закону (игнорирование закона), когда отношения собственности изменялись простым росчерком пера чиновника-бюрократа.

Эта политика получила окончательное доминирование в России, когда президентом был осуществлен заговор против Конституции и парламента. В сентябре 1993 г. этот заговор воплотился в кремлевский путч, а 3—4 октября того же года парламентский дворец в центре Москвы был расстрелян из танковых пушек. Наступил конец парламентской республики, а высшая исполнительная власть смогла беспрепятственно осуществлять избранную ею модель экономической реформы. В конечном счете такая политика привела к двух-трехкратному ухудшению материально-культурного уровня населения по сравнению с соответствующим уровнем в конце 1980-х — начале 1990-х гг.

*Социально-экономический итог реформ 1990-х гг.* Результатом их стало формирование крупного монополистического капитала с выраженными чертами паразитно-криминального свойства, который изначально не был способен действовать на рыночной базе (в условиях механизма конкуренции, в соответствии с законами спроса и предложения). Он мог функционировать исключительно в симбиозе с властью, посредством незаконных, часто мошеннических операций, облекаемых в форму «законных». Эта сторона деятельности придавала ему врожденный криминальный аспект. Все это отразилось и на становлении всей экономической системы общества.

*Методология трансформации системы.* Вопросы кардинального реформирования экономической системы социума сопровождали всю историю этого строя. Военный коммунизм, ленинский нэп, Хрущев-



ские, косыгинско-брежневские попытки реформирования, горбачевская перестройка — все это свидетельствовало о том, что правящие круги в целом сознавали необходимость экономических реформ, но они не могли выйти за пределы узкого понимания (догматической трактовки) социализма, его основных постулатов.

И когда после подавления российским парламентом попытки реакционного путча (ГКЧП), направленного против прогрессивных изменений в стране, появились исключительные условия по своему благоприятному сочетанию, в высшей исполнительной власти были приняты достаточно простые (примитивные) решения. Они исходили из следующих постулатов:

- Тогдашние руководители были искренне убеждены, что передача государственной собственности в частные руки приведет к благоденствию и процветанию. Поэтому приватизация рассматривалась ими не в качестве одного из инструментов создания капиталистической, конкурентной экономической системы, а как нечто самодостаточное, способное автоматически решить все другие проблемы (занятость, уровень жизни, культура и т.д.). К тому же эта часть политики была очень проста для исполнения: был государственный завод — стал частный.

- По-видимому, в исполнительной власти России не представляли себе, что каждая капиталистическая страна имеет свои органические особенности. Соответственно, не существует единых критериев, обеспечивающих успешное проведение радикальных экономических реформ «для всех стран, строящих капитализм». Этот их самообман поддерживался узким видением грандиозности решаемых задач, которое было проявлено большой группой иностранных ученых и специалистов, консультировавших российские власти. Они, в частности, разработали (первоначально для стран Латинской Америки) в самом конце 1980-х гг. обширную программу экономических преобразований («Вашингтонский консенсус»). Эта программа была рекомендована российскому правительству, которое некритически восприняло ее и лихорадочно пыталось осуществить.

Несмотря на все запреты, наложенные на правительство Ельцина высшей конституционной властью, основные мероприятия, намеченные в «Вашингтонском консенсусе», были выполнены правительством Ельцина (Гайдар — Чубайс — Черномырдин). Когда обнаружился полный провал этих рецептов, а российская экономика все более стала походить на экономику сырьевых стран, ориентированных на экспорт, известные американские ученые-экономисты заняли позиции резкой критики проведенных реформ. Но это происходило спустя почти 10 лет после начала реформ, и, что удивительно, аргументация

в их критике зеркально повторяет то, что говорилось в 1990-х гг. бывшим председателем российского парламента.

Следует отметить, что изначально сама вероятность применения идей этой концепции к преобразованиям в странах Восточной Европы и СССР—России вызывала у причастных к реформам ученых и специалистов недоумение. И восточноевропейские страны, и республики СССР — это были вполне развитые индустриальные страны, с развитой экономикой, обширным средним классом (хотя и с иными характеристиками по сравнению с теми, которые существовали на Западе), довольно высоким образовательным потенциалом, со своими прочными традициями. В них принципиально не могли быть применены способы и подходы, разработанные для развивающихся стран, даже для такой их группы, как страны Латинской Америки, причем некоторые из стран этой группы по уровню социально-экономического положения были достаточно развиты.

Да и сами разработчики этой конструкции (специалисты МВФ и Всемирного банка и других организаций) не рассчитывали первоначально, что их результаты могут быть использованы в России. Этот проект, теоретической базой которого являлись некоторые идеи неоклассического направления экономической теории, в частности монетарной школы (когда делается ударение на финансово-денежном факторе, выдвигается цель подчинить все иные сферы экономической деятельности стабилизации финансов), первоначально ставил своей главной задачей *решение проблемы долгов стран Латинской Америки в условиях разразившегося международного кризиса задолженности*.

Таким образом, центральной идеей «Вашингтонского консенсуса» выступает «структурная перестройка» экономики, где определяющим звеном является финансовый сектор, подлежащий стабилизации. При этом не принимается в расчет производство. Видимо, считалось, что «стабильность финансового сектора» может «подтянуть» производственный сектор. Возможно, в некоторых странах ситуация могла развиваться так, как предполагали авторы документа. Но даже на стадии проектирования было очевидно, что данная идея не может иметь универсального значения. Это подтвердилось на примере стран Латинской Америки еще до того, как были начаты реформы в России.

Тем не менее гипотетически можно было допустить, что для того конкретного периода и для конкретных стран Латинской Америки (Аргентина, Венесуэла, Перу, Чили и др.) эти идеи были позитивными и имели определенный смысл. Но, как известно, план Брэйди, основанный именно на этих принципах, не достиг своих целей и не смог предотвратить очередной виток кризиса задолженности группы стран

н Латинской Америке и даже предотвратить повторный долговой кризис в Аргентине<sup>1</sup> <sup>2</sup>. Несмотря на это, был сконструирован один из главных принципов, который лег в основу проекта — «Вашингтонского консенсуса», — принцип *структурной перестройки в качестве решающего вклада в решение проблемы внешнего долга*<sup>1</sup>.

На втором этапе осуществления реформ разработанные для применения к странам — должникам Латинской Америки положения стали адресоваться *ко всем развивающимся странам, поскольку их проблемы были относительно схожими*. Сам арсенал рекомендуемых средств значительно расширился. В частности, основное ударение было сделано на проблеме *приватизации как универсальном средстве решения не только структурных проблем экономики, но и возможностей обеспечения динамичного экономического роста*. Были разработаны и рекомендации в отношении банковского сектора, в том числе и касающиеся процентной ставки, а также прямых иностранных инвестиций. Однако главным рассматривалась политика приватизации, но при этом недооценивалось то обстоятельство, что приватизации *должна была предшествовать законодательная деятельность по созданию рыночной инфраструктуры*, правительства были обязаны *формировать общую конкурентную среду, форсируя на бессистемной основе денационализацию экономики*.

На третьем этапе, после развала мировой социалистической системы и «ропуска» СССР, все эти рекомендации в рамках проекта «Вашингтонского консенсуса» были в полном объеме взяты на вооружение российским правительством, что обусловило и крах реформаторской деятельности этого правительства, и упадок экономики, и обнищание населения. В то же время в странах Восточной Европы *ни одно правительство не взяло на вооружение «шоковую терапию» в полном объеме*. *Учитывая конкретную ситуацию в своих странах, они сумели избежать катастрофического падения производства, довольно быстро перестроили экономические структуры и создать предпосылки для нового роста*.

#### 7.4. СНГ: особенности движения к формированию капиталистической экономической системы

К середине 1995 г., несмотря на все трагические события, основная часть пути в направлении перехода на относительные мировые цены в межго-

<sup>1</sup> См.: Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 1994; Он же. Мировая экономика. Теория. Принципы. Политика. Т. 2.

<sup>2</sup> Williamson J. Introduction // Latin American Adjustment: How much Has Happened? Washington, D.C., Institute for International Economics. April 1990. P. I.

сударственной торговле в ряде стран СНГ была преодолена. Однако правительства не сумели принять необходимых внутренних мер для адекватного реагирования на эти изменения в области цен. В частности, оплата труда существенно понизилась (в 3—6 раз) по сравнению с последними годами (1990—1991) существования социалистической экономической системы. Если до ликвидации парламента он предпринимал самостоятельные шаги с целью недопущения абсолютного падения заработной платы, ситуация сильно изменилась после октября 1993 г., когда высшая исполнительная власть стала рассматривать чрезмерно низкую заработную плату как антиинфляционный фактор и «теоретически» обосновывала необходимость длительного периода низкой оплаты труда в будущем для улучшения материального положения народа и роста заработной платы.

Позже начался процесс сближения цен в новых государствах с ценами на мировом рынке. Однако вряд ли этот фактор следует рассматривать как «продвижение к рыночным реформам», поскольку возросшие многократно цены не опирались на сдвиги в заработной плате работников и способствовали быстрому процессу обнищания населения. В результате образовался *разрыв между внутренней экономической политикой и внешнеэкономическим ее компонентом, сохраняющий свое значение и в нынешние времена.*

*Особенности экономического состояния трансформирующихся государств.* За годы реформ или в период переходного периода в экономиках стран Центральной Европы, а также России и других участников СНГ сформировались как некоторые общие тенденции, так и достаточно выразительные отличия и своеобразия. Наиболее отчетливо они проявились между экономиками стран Центральной и Юго-Восточной Европы и экономикой стран Содружества (СНГ).

*Глубокий спад производства.* На первом этапе произошел резкий спад производства, за которым последовало быстрое восстановление и устойчивое увеличение темпов роста на уровнях, определявшихся аккумулярованием производственных ресурсов и подъемом производительности. Но даже в этих странах первоначальный спад был более резким, чем предполагалось вначале.

В странах СНГ сокращение объема производства носило более глубокий и продолжительный характер, особенно в связи с тем, что наметившееся в 1997 г. восстановление темпов роста было подорвано произошедшим в следующем году бюджетно-финансовым кризисом в России (августовский дефолт 1998 г.). Природа этого кризиса таилась в финансовых пирамидах, выстроенных представителями новой финансовой элиты, тесно связанной с высшим чиновничеством; такие пирамиды осо-

бенно быстро распространились в период после 1996 г. (по окончании президентских выборов в России). Они привели к масштабному расхищению денежных средств, включая международные средства, поступающие в страну по линии «помощи реформам» через МВФ. Дефолт 1998 г. нанес сокрушительный удар по России как стране, строящей рыночные отношения, по предпринимательскому классу, разорил малый бизнес, лишил вкладов «средний класс» и, по существу, ликвидировал его. Экономика и финансы оказались в тяжелой кризисной ситуации. Лишь спустя два года, к концу 2000 г., наметился выход из депрессии.

*Рост экспорта СНГ в развитые страны.* Увеличение цен на такие продукты, как газ, металлы, металлические и неметаллические руды, привело к активизации экспорта стран СНГ в группу развитых государств. Почти все новые страны еще на первом этапе преобразований предпринимали энергичные усилия для прорыва на рынки развитых стран, но все попытки были, по сути, безуспешными, если не иметь в виду возможности поставок сырьевых товаров. Одновременно страны СНГ игнорировали взаимные торговые связи, почему-то полагая, что могут легко возместить их на других рынках. Центральноеазиатские страны пытались наладить торговое сотрудничество с Китаем, Индией, Ираном и Турцией, Молдавия и Прибалтийские страны — с Западной Европой. Последним это удалось осуществить более успешно, чем первым, но тем не менее определенные новые торговые связи удалось установить почти всем членам СНГ, в то время как более перспективные и выгодные взаимные связи быстро сокращались. В этом, несомненно, одна из причин мощного производственно-экономического спада и длительной депрессии во всех этих странах, когда был проигнорирован стабильный спрос на товары и услуги соседей (см. табл. 7.3).

Этому в значительной степени способствовали *изменившиеся условия на мировых рынках минерального топлива (нефти и газа), цветных металлов и металлических руд.* Напомним, что в 1996—1999 гг. средняя мировая цена за баррель нефти колебалась между 16—20 долл. И никто не мог даже предположить, что вскоре начнется быстрый рост цен на нефть на мировых рынках. К 2000 г. Россия добывала немногим более 220 млн т нефти в год (СССР — около 600 млн т). В 2005 г. этот объем составил почти 500 млн т. С учетом неблагоприятных климатических и геологических условий (необходимость глубокого бурения в районах Сибири, где расположены основные нефтедобывающие предприятия, дорогостоящие системы транспортировки и пр.) себестоимость российской нефти значительно выше, чем себестоимость легких сортов нефти, например добываемой в арабских странах, Нигерии, Венесуэле и др. Ее высокая рентабельность обычно обеспечивалась за счет единственного

Таблица 7J

## Рост экспорта и его распределение, 1993—2005 гг., %

Группа стран	Рост реального экспорта	Доля экспорта в развитые страны	
	1993-2003	1992-1993	1997-2005
<i>Центральная и Южная Европа</i>	8,8	35,8	76,5
Албания	Г 22,0	Г 62,9	95,3
Болгария	4,3	55,1	78,5
Чешская Республика	10,4	29,9	75,3
Эстония	10,8	25,9	76,3
Венгрия	11,1	! 67,4	82,5
Македония, Сербия	7,3	! 22,2	76,5
Польша	12,9	71,6	74,5
Румыния	8,7	44,3	72,0
Словацкая Республика	6,9	! 15,9	62,2
Словения	5,7	33,7	71,7
<i>СНГ</i>	3,2	28,0	! 31,0
Армения	-8,6	9,4	42,1
Азербайджан	14,0	4,2	51,2
Белоруссия	-3,2	15,3	36,5
Грузия*	10,3	2,3	42,3
Казахстан	3,4	43,8	43,5"
Киргизия	-2,4	24,7	38,0
Молдавия	4,8	6,2	44,8
Российская Федерация	4,7	59,3	56,7
Украина	5,8	18,1	41,5

\* 1995-1998.

Источники: Базы данных Всемирного банка и Международного валютного фонда. Переходный период. Всемирный банк. М., 2004. С. 57. UNCTAD. Handbook of Statistics. 2000. UN. N.Y., Geneva, 2004; Статистический ежегодник СНГ, 2000—2005.

фактора — низкой оплаты труда (т.е. за счет высокой нормы эксплуатации наемной рабочей силы), а также в тех случаях, когда стоимость 1 барреля нефти на мировом рынке превышала 300 долл. Но чтобы получить более или менее приемлемый доход даже при таком использовании фактора рабочей силы, необходимо, чтобы цена за баррель нефти на мировом рынке была не ниже 30—35 долл, за баррель.

Поэтому в условиях, когда на мировом рынке цены сохранялись ниже этого уровня, экспортная квота российской нефтяной промышленности хотя и приносила доходы, но они были достаточно скромные, а в условиях, когда нефтяной сектор был передан «реформаторами» за бесценок сомнительным частным лицам, доходы в казну сократились до минимума.

Ситуация для России кардинально изменилась с 2001 г., когда наметилась тенденция к повышению в этой отрасли и пиком ее стали драматические события в Америке — 11 сентября 2001 г. террористы атаковали эту страну. С тех пор нефть становится дороже и дороже, превысив в 2005 г. отметку 60 долл. за баррель российской нефти (Urals). А поток валютных средств, идущий в Россию в обмен на поставки нефти, становится все интенсивнее. Американское вторжение в Ирак, основной район мировых запасов этого минерального топлива, надолго закрепило эту ситуацию. С этого периода каждое событие, ведущее к нестабильности в этом регионе, укрепляет благоприятную для России ситуацию. Такое развитие событий выгодно и для других нефтедобывающих членов СНГ, в частности для Казахстана и Азербайджана. Отразилась новая ситуация и на других членах СНГ, с которыми Россия имеет преференциальные соглашения. Согласно этим соглашениям им поставлялась нефть (и газ) не по мировым ценам, а по ценам внутреннего рынка. Эта ситуация с конца 2005 г. начинает изменяться.

Данные табл. 7.3 отражают отмеченную выше тенденцию — быстрый рост экспорта в развитые страны, хотя интенсивность этого процесса была разной у различных стран: повышенная у государств Прибалтики и Центральной Европы, более низкие темпы роста — у членов СНГ. Казахстан и Россия с их богатым сырьевым потенциалом не испытывали затруднений в поисках применения своего экспорта. Узбекистан взял на вооружение методологию создания совместных со странами АСЕАН предприятий и немало преуспел в экспорте продукции с этих предприятий (например, автомобили). Так или иначе, со временем общая ситуация в некоторых странах стала стабилизироваться, налаживалась внешняя торговля, появились новые национальные и иностранные предприятия. Вместе с торговлей в страны пришел иностранный капитал — по мере политической стабилизации, прекращения вооруженных конфликтов и создания рыночной инфраструктуры. В период между 1996 и 1999 гг. в страны с переходной экономикой поступило свыше 70 млрд долл. в виде ПИИ, главным образом в Центральную и Южную Европу и Прибалтику. В СНГ ПИИ в основном шли в богатые ресурсами страны, например Азербайджан и Казахстан, и в меньшей мере в Россию (за исключением вложений в нефть) — они получили

75% всего объема инвестиций. Знаменательно, что в Россию иностранный капитал поступил в меньшем объеме, чем в ряд стран—членов СНГ, несмотря на существенные льготы, которые были установлены в РФ раньше, чем в каком-либо другом государстве Содружества (1992—1993), в целях привлечения иностранного капитала.

Все это способствовало росту сектора *частного капитала* и *сокращению государственного сектора экономики*, хотя и в разных соотношениях среди членов СНГ. Соответственно, *экономический рост* происходил в своей основе за счет частного сектора национальной экономики. Эта доля была более высокой в таких странах, как Венгрия, Чехия, Польша, Эстония, меньше — в Белоруссии, Узбекистане, Туркмении и Таджикистане (см. табл. 7.4).

Таблица 7.4

**Рост частного сектора в производстве ВВП в группах стран  
с переходной экономикой, 1990—2005 гг., %**

Страны и их группы	Процент ВВП			
	1990	1994 [ 1999	2005	
Центральная и Южная Европа	11 !	50 ;	68	83
Чешская Республика	12 :	65	80	ЙГ
Эстония	Ш j	55	75	81
Венгрия	18 !	55	80	88
Румыния	17	40	60	66
СНГ	10 j	20	50 '	63
Армения	12	40	60	72
Российская Федерация	5	50	70	85
Азербайджан	... т ..... ..	Г 35 :	50	65
Белоруссия	6	12	20	26
Грузия	14....	45.....	60	76
Молдавия	10	50	60	77
Казахстан	8	35	57	96
Киргизия	9 ;	40	62	84
Узбекистан	: 7 !	17	21	29
Таджикистан	Г..... 8 '	19	24	34
Туркменистан	: 9	14	17	29

Источник: Статистические сборники СНГ за соответствующие годы.



Как видно из таблицы, некоторые члены СНГ не уступают государствам ЦВЕ по доле приватизированной экономики в структуре национальной экономики. Но при этом в ряде стран СНГ крайне низка *норма присутствия иностранного капитала*. Высокая норма иностранного капитала в стране важна не только с точки зрения притока инноваций, новых технологий, производственного и управленческого опыта. Это присутствие, особенно в период *становления капиталистических отношений*, указывает на доверие международного капитала к формирующемуся молодому капитализму.

*Еще одна особенность в развитии капитализма в России и других странах—членах СНГ* — которая является свидетельством его деформированного развития, — это расширение сектора услуг за счет уменьшения доли промышленности и сельского хозяйства. Если бы эти два ведущих подразделения были избыточно развиты в России, их сокращение за счет структуризации было бы вполне закономерным и логичным. Но *суть в том, что это сокращение осуществлялось за счет уничтожения целых отраслей, жизненно важных для общества, например отрасли по переработке продукции сельского хозяйства и животноводства, овощей и фруктов, легкой промышленности, производства бытовой техники, фармацевтики и множества других*, основы которых существовали до переходного периода, требовалась их модернизация, но никак не уничтожение. В результате реформаторской деятельности, например, новый класс фермеров лишился ожидаемых рынков, которые оказались переполненными продуктами питания, импортируемыми со всего света и далеко не лучшего качества; так же обстоит дело с фармацевтикой, тканями, бытовой техникой, пиломатериалами и т.д.

Специфический характер сокращения производства в промышленности и сельском хозяйстве с последующим перераспределением долей между этими секторами экономики дает возможность выявить, что общее падение производства в этих двух отраслевых группах в своей совокупности составило не менее 45—50% от уровня, существовавшего до начала переходного периода (1990) (см. табл. 7.5).

Данные табл. 7.5 отражают беспрецедентный уровень спада производства в бывших социалистических странах, особенно в тех из них, которые образовались на базе союзных республик (СССР). Впечатляет не только глубина спада, но и продолжительность его, от 4 до 10 лет в разных странах. При этом показатели спада оказались более масштабными по сравнению с показателями мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., ставшего классическим примером самого тяжелого кризиса во всемирной экономической истории и вошедшего в учебники.

Таблица 7.5

## Спад в течение переходного периода

Страны и их группы	Число лет непрерывного спада производства	Совокупный спад производства, %	Реальная величина ВВП в 2000 г. (1990 г. = 100)
<i>Центральная и Восточная Европа и Прибалтика</i>	3,8	22,6	106,5
Албания	3	33	1 ПО
Болгария	4	16	1 81
Хорватия	4	36	: 87
Чешская Республика	3	12	99
Эстония	5	35	85
Венгрия	4	15	109
Латвия	6	51	61
Литва	5	44	67
Польша	2	6	112
Румыния	3	21	144
Словацкая Республика	4	23	82
Словения	3	14	105
<i>СНГ</i>	6,5	50,5	62,7
Армения	4	63	67
Азербайджан	6	60	55
Беларусь	6	35	88
Грузия	5	78	29
Казахстан	6	41	90
Киргизия	6	50	66
Республика Молдова	7	63	1 35
Российская Федерация	7	40	64
Таджикистан	7	50	,48
Туркменистан	8	48	76
Украина	10	59	43
Узбекистан	6	18	95
Спад производства в период Великой депрессии, 1930-1934			
США	4	27	
Великобритания	2	6	
Франция	3	И	
Германия	3	16	

Источники: Отделения Всемирного банка по странам. Переходный период. С. 54  
 О спаде производства во время Великой депрессии см.: *J. Maddison. Performance in Europe. Paris, 1987. P. 502.*

Связанный с переходным периодом спад к концу 1990-х гг. прекратился. Даже в Украине, единственной стране, где сокращение объемов производства продолжалось 10 лет подряд, в 2000 г. был зарегистрирован рост. Однако не во всех странах процесс восстановления темпов роста шел гладко. В трех странах Центральной и Южной Европы (Болгарии, Чешской Республике и Румынии) после первоначального восстановления объем производства сокращался в течение по крайней мере еще двух лет. В остальных четырех странах спад продолжался в течение одного года: в 1997 г. в Албании события привели к финансовому кризису; в 1999 г. в Литве, Хорватии и Эстонии наблюдалось ухудшение ситуации, главным образом из-за кризиса в августе 1998 г. в России произошел новый спад. В последующие годы, с конца 1990-х гг. и в 2000—2005 гг., в этих странах также наблюдался довольно устойчивый рост (6—8%).

Данные табл. 7.6 показывают динамику роста ВВП, движение цен на потребительские товары (инфляция). В 2003—2005 гг. темпы прироста ВВП стран СНГ были достаточно высокими, превосходя те, которые прогнозировались в 2003 г., отмечается в докладе МВФ, опубликованном в апреле 2004 г. Почти во всех странах региона наблюдался стабильный экономический рост, который стимулировался высокими ценами на нефть, ростом заработной платы и потребления, а также (в некоторых странах) неожиданно быстрыми темпами роста инвестиций. В 2006 г. экономический подъем, по мнению аналитиков МВФ, несколько замедлится, так как темпы роста потребления инвестиций вернуться к обычному уровню, а цены на нефть немного снизятся (это, однако, не произошло, более того, они повысились).

В течение последних пяти лет в странах СНГ наблюдался устойчивый рост экономики, в том числе в результате постепенного «рассасывания» последствий финансового кризиса 1998 г. в России и повышения макроэкономической стабильности (прежде всего снижения инфляции) во многих государствах региона. Однако текущий экономический подъем в вышеназванных странах находится в тесной зависимости от положения в нефтяном и газовом секторах. Для того чтобы рост экономики был более стабильным, отмечают эксперты МВФ, необходимо увеличить инвестиции в другие секторы экономики, улучшить инвестиционный климат, развивая институты и структуры, необходимые для поддержки рыночной экономики, что является ахиллесовой пятой для этого региона (особенно для таких стран, как Белоруссия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан), да, очевидно, и для России.

Улучшение инвестиционного климата, подчеркивается в докладе МВФ, должно сопровождаться усилением банковских систем (являю-

## Некоторые показатели развития экономики стран СНГ

Страны СНГ	Реальный ВВП, % к предыдущему году				Цены на потребительские товары, %				Сальдо платежного баланса, % к ВВП			
	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
Страны СНГ	5,1	7,6	6,0	5,2	13,8	12,1	10,3	8,8	6,9	7,0	6,1	3,8
Россия	4,7	7,3	6,0	5,3	15,8	13,7	11,2	9,9	8,9	8,9	7,9	5,1
Азербайджан	10,6	11,2	8,1	13,2	2,8	2,2	4,0	2,5	-12,3	-25,8	-32,2	-16,3
Армения	12,9	12,0	7,0	6,0	1,1	4,8	3,0	3,0	-6,6	-7,7	-6,9	-6,2
Белоруссия	5,0	6,8	4,8	3,5	42,6	28,4	22,7	13,6	-2,6	-2,6	-3,5	3,8
Грузия	5,5	8,6	6,0	5,0	5,6	4,8	5,8	5,0	-6,0	-7,9	-9,4	-9,5
Казахстан	9,5	9,5	8,0	7,5	5,9	6,4	6,5	5,8	-2,8	2,4	2,3	-0,5
Киргизия	5,2	4,1	4,5	2,1	2,7	3,7	3,8	-3,9	-3,5	-4,2	-5,3	
Молдавия	7,8	6,3	5,0	4,0	5,3	11,7	9,5	6,9	-6,0	-7,9	-7,0	-7,5
Таджикистан	9,1	10,2	8,0	4,0	12,2	16,4	8,5	5,0	-2,7	-1,3	-2,2	-4,7
Узбекистан	3,2	0,3	2,0	2,0	44,3	14,8	8,9	9,3	2,5	7,0	6,7	4,4
Украина	5,2	9,3	6,0	4,6	0,8	5,2	6,9	4,6	7,5	6,0	3,6	2,6

Источники: Доклад МВФ, апрель 2004 г.; статистические сборники СНГ за соответствующие годы.

щихся главным источником инвестиционного финансирования), которые остаются слаборазвитыми, а также судебной структуры. В этой связи быстрый рост банковских депозитов, недавно наблюдавшийся во многих странах СНГ, может рассматриваться как положительный фактор, однако он приводит к возникновению новых макроэкономических проблем. Так, на фоне низких возможностей доступа банков к кредитам быстрый рост кредитов создает угрозу финансовой стабильности. Без достижения прогресса в проведении банковских реформ недостаточно развитая банковская система может тормозить стабильный рост экономики. До сих пор растущий денежный спрос позволял поддерживать относительно низкий уровень инфляции (особенно в странах — экспортерах энергоносителей и в Украине) и довольно стабильные курсы обмена валют на фоне большого притока иностранной валюты. Однако ремонетаризация является непредсказуемым процессом, который может замедлиться, и тогда быстрорастущая денежная масса может привести к повышению инфляционного давления. В таких условиях правительства рассматриваемых стран должны быть готовы ужесточить валютно-финансовую политику, включая допущение роста курса обмена валюты.

В 2005 г. экономика России продолжала развиваться стабильно высокими темпами, однако уровень инфляции не только не снижался, но даже возрастал, в основном, как следствие крайне неудачно проведенной «монетизации льгот», когда за ошибочные действия правительства пришлось затратить более 20 млрд долл, (вместо планировавшихся 8 млрд долл.). Другой фактор инфляции — это непрерывное повышение тарифов на потребляемую населением энергию и прочие бытовые услуги. Справедливо мнение аналитиков о том, что необходимо добиться прогресса в сфере финансового сектора, естественных монополий, а также государственной гражданской службы и государственного управления, чтобы достичь удвоения реального ВВП в следующем десятилетии и снизить зависимость от нефти. Но, по всей видимости, эти цели трудно достижимы.

*Социально-экономические отношения и рост масштабов бедности.* Отметим, что общий уровень крайней бедности в СНГ и других странах с переходной экономикой по сравнению с развивающимися странами ниже, однако он резко вырос в течение 1991 — 2004 гг. В СНГ один житель каждые 20 человек получал в виде «дохода» менее 1 долл, в день, таким образом, соотношение составляло 1 : 20. Отметим, что еще в 1998 г. показатель был иным — 1:60, т.е. бедным был 1 из 60 человек, — рост бедности в три раза по сравнению с периодом накануне дефолта. Кроме того, повышение уровня бедности оказалось более масштабным и устойчи-

вым, чем это предполагалось многими аналитиками на начальном этапе этого процесса. Даже в наиболее успешно развивавшихся странах, например в Польше, где уровень бедности непрерывно снижается с пикового значения в 1994 г. вплоть до наших дней, он в 2005 г. был выше, чем в конце 1990 г., т.е. по сравнению с 1989 г. — начальным этапом движения стран по пути капиталистической трансформации. Лишь к 2005 г. уровень бедности почти выравнился с соответствующим средневропейским уровнем. Более контрастной представляется ситуация во всех без исключения странах—участницах СНГ: в наиболее благоприятной из всей этой группы стране, России, нищих и обездоленных в 2004—2005 гг. намного больше по сравнению не только с началом 1990-х гг., но даже по сравнению с 1970-ми. И это, несмотря на то что непрерывно растущие доходы государства от высоких цен на нефть, безусловно, отражаются на уровне жизни населения, что способствует хотя и медленному, но улучшению жизненных условий. Однако падение его в предшествующее десятилетие было настолько глубоким и масштабным, что процесс медленного улучшения при правлении президента Путина не может быстро изменить эту крайне сложную ситуацию. Ниже приводятся данные для сравнительного анализа проблем (см. табл. 7.7).

Данные показывают, что во всех группах развивающихся стран в период 1990—2005 гг. произошло существенное сокращение бедности - в Азии, Африке (южнее Сахары), Латинской Америке и островных государствах Карибского бассейна; быстро идет снижение бедности в восточноевропейских странах и Прибалтике; и только в СНГ наблюдается

Таблица 7.7

**Средние показатели уровня бедности по регионам мира, 1990 и 2005 гг., %**

Группа стран	Доля населения, живущего на менее чем 1 доллар в день	
	1990	2005
Восточная Европа и Центральная Азия	1,5	4,7
Восточная Азия и Тихоокеанский регион 1	28,2	13,1
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	16,8	12,4
Ближний Восток и Северная Африка	2,4	... ..... 1,6
Южная Азия	... ~... 43,8.....	1 ! 35,4
Страны Африки к югу от Сахары	47,0	44,5
Итого	20,0	15,4

*Источники:* Данные Всемирного банка. Переходный период. С. 59; Обзор мирового экономического и социального положения. ООН. Женева, 2005.

непрерывный и ускоренный рост показателя бедности — с 1,5 до 4,7% за рассматриваемый период (1990—2005). Показательную картину дает использование *коэффициента Джини*, иллюстрирующего степень неравномерности распределения доходов по странам (см. табл. 7.8).

Таблица 7.8

**Движение индекса Джини или изменение степени неравномерности распределения доходов в 1990—2005 гг.**

Страны и их группы	Коэффициент Джини, отражающий распределение доходов на душу населения		
	1987-1990	1993-1994	1996-2005
<i>Центральная и Южная Европа и Балтика</i>	0,23	0,29	-
Болгария	0,23	0,38	0,33
Хорватия	0,36	—	0,41
Чешская Республика	0,19	-	0,35
Эстония	0,24	0,23	0,25
Венгрия	0,21	0,35	0,37
Латвия	0,24	1 (K23	0,25
Литва	0,23	0,31	0,32
Польша	0,28	0,37	0,34
Румыния	0,23	0,28	0,33
Словения	0,22	0,29	0,30
<i>СНГ</i>	0,28	0,25	0,30
Армения	0,27	0,36	0,46
Белоруссия	0,23	-	0,61
Грузия	0,29	0,28	0,26
Казахстан	0,30	-	0,43
Киргизия	1 0,31	0,33	0,35
Молдавия	[ 0,27	0,55	0,47
Российская Федерация	0,26	-	0,42
Таджикистан	0,28	0,48	0,47
Туркменистан	0,28	0,36	0,47
Украина	1 0,24	-	0,45

*Источники:* Всемирный банк 2000, 2004. Переходный период. С. 60. Рассчитано по данным статистических сборников СНГ.

Как видно из табл. 7.8, степень неравномерности развития выше всего в группе стран — участниц СНГ, и прежде всего в России, а так же в Украине и Таджикистане, — коэффициент Джини в них самый высокий. У России, при значительных объемах поступлений нефтяных доходов, имеется принципиальная возможность решить проблему бедности, существенно улучшить положение малообеспеченных граждан общества и, таким образом, укрепить веру людей в капиталистический выбор, который был сделан реформаторским парламентом после подавления реакционного путча в августе 1991 г. Но для этого необходима серьезная экономическая политика.

### Резюме

- Группа стран СНГ (в том числе Россия) занимает довольно скромные позиции в структуре мировой экономики, не оказывая на нее ощутимого воздействия. Слабое развитие индустриального и постиндустриального секторов, блокирование диверсификации промышленных отраслей — все это способствовало формированию зависимого, периферийного капитализма в данной группе стран, всецело ориентированной на мировой сырьевой рынок. Ситуация в России стала, однако, существенно меняться в 2004—2006 гг. Возможно, эта периферийная модель развития будет преодолена, если экономическая политика претерпит качественные изменения — финансовые условия для этого имеются.

- Денационализации (приватизации), распространившиеся на все страны мира, явились несомненно, сильнейшим фактором, оказавшим влияние на мировой экономический рост. Денационализация излишне разросшегося государственного сектора экономики, потянувшего импульсы роста (в силу слабого вовлечения в конкурентную борьбу), породила в развитых странах Европы новые импульсы к устойчивому развитию. Но эра их массированного экономического подъема, очевидно, завершается, и развитые страны в целом сталкиваются с новыми, не менее сложными проблемами. Их стратегическим курсом в решении этих проблем является только государство.

- В развивающихся и трансформирующихся странах, в частности в тех из них, в которых в предшествующие годы была создана рыночная инфраструктура, приватизация государственных предприятий также имела частичный успех (например, страны Азии и Латинской Америки). Негативный результат имела ускоренная приватизация, в ходе которой решались не столько экономические задачи в области



повышения эффективности народного хозяйства, когда план или рынок рассматриваются как средства достижения основной цели — благо человека, его процветания, сколько идеологические задачи. Рынок был выдвинут в качестве главной самодовлеющей идеи, интересы человека были забыты.

- Приватизация, осуществлявшаяся бессистемно, на основе лозунгов примитивного потребительского общества, привела к интенсивному распространению в обществе цинизма и аморальности, гигантскому развитию коррупции и иных экономических преступлений, ставших серьезным фактором, вызывающим деформации в экономическом развитии; причем выявилась закономерность: чем беднее государство, тем больше в нем фактов коррупции. Очевидное сползание в нищету населения бывших социалистических стран в значительной мере связано с коррупцией чиновничества (в том числе высшего), численность которого в последние годы возросла во всех постсоциалистических странах, включая Россию, в которой увеличилась прослойка «непроизводительного чиновничества» на частных фирмах (свидетельство их бюрократизации и, соответственно, низкой конкурентоспособности).

- Очевиден и основной урок XX столетия: поскольку условия, обстоятельства и возможности стран неодинаковы, разными должны быть и механизмы генерирования роста. Обеспечение экономического роста и развития требует не слепого догматического копирования «чужого опыта», а блестящих знаний лидерами стран, руководителями, ответственными за преобразования, сложных процессов, происходящих повсюду в мире, наличия лидерских качеств (вместо «среднячков», толпами ринувшихся в коридоры власти по всему миру), умения находить общий язык с оппонентами, способностей предвидеть последствия принимаемых решений и неуклонно добиваться поставленных социально-экономических задач на каждом этапе развития. И не следует забывать о народе, кому они должны служить, а не пытаться возвыситься над ним.

- По мере глобального распространения политико-экономических воззрений либерализма в их «новой» интерпретации (в том числе в России, в которой не существует адекватной социальной среды для их доминирования) оказались отброшенными идеи справедливости и равенства, ответственности предпринимательства и государства перед обществом. Эгоизм и цинизм, погоня за успехом, безумная реклама и пропаганда всеисилия денег уничтожили социальные, морально-нравственные и этические ценности, они и обрекли на неудачу концепцию устойчивого развития с учетом человеческого фактора, подчинив ми-

ровую экономику техническим параметрам экономического роста и выхолостив социально-гуманистические элементы из его содержания.

• Для осуществления корректировок в реальных секторах экономики и получения плодов от этого потребуются гораздо больше времени, чем для коррекции финансовых и денежно-кредитных показателей. Восстановление уровней занятости и реальной заработной платы, а также преодоление откатов в социальной сфере, вызванных экономическим кризисом, будут значительно отставать от возобновления роста производства. Но главное, что нужно иметь в виду, — реорганизация экономических структур многих стран и проведение реформ в международной финансовой системе будут очень длительным процессом. Хотя, как представляется, никто не оспаривает необходимости реформирования международной финансовой и валютной систем, успехи на этом поприще до сих пор были ограниченными. Без проведения успешных системных реформ глобальная экономика будет и впредь оставаться крайне уязвимой для будущих международных кризисов. IV шению этих задач во многом должна быть подчинена многосторонняя деятельность в области упорядочения всей системы международных экономических отношений. Возможно, России с ее уникальными факторами производства удалось бы форсированно пройти первоначальную стадию развития капитализма и стать одним из центров экономической силы (которой становится Китай), но она очень неудачно «села на нефтяную иглу», сойти с которой чрезвычайно сложно.

### Контрольные вопросы

1. Какие особенности и закономерности теории проявились в экономическом развитии стран—участниц СНГ с периода распада СССР 6 декабря 1991 г. (в ходе трансформации социализма в капитализм)?

2. В чем заключались причины нестабильного глубокого спада экономики стран СНГ? Это закономерное следствие или просчеты экономической политики? В каких странах спад был минимальным и почему?

3. Какие концептуальные подходы были приняты на вооружение в реформировании экономики России и других стран—участниц СНГ и насколько они оказались успешными?

4. Какая экономическая политика могла бы обеспечить более успешную «мягкую» трансформацию?

5. Почему произошло сокращение торгово-экономических связей между странами—участницами СНГ?

### Темы рефератов

1. Особенности развития капитализма в России: 1991 — 1993, 1994—2000, 2001-2005 гг
2. Особенности развития капитализма в Казахстане (модель Назарбаева).
3. Особенности развития капитализма в Азербайджане (модель Алиева).
4. Особенности развития капитализма в Узбекистане (модель Каримова).
5. Особенности развития капитализма в Белоруссии (модель Лукашенко).
6. Специфика развития Армении.
7. Особенности трансформации Прибалтийских стран.
8. Особенности развития капитализма в Украине.

## ГЛАВА 8

### Население и труд в мировом экономическом развитии

Труд — один из главных факторов производства. Экономический рост в обобщенной форме характеризуется величиной изменения двух показателей — увеличением населения и увеличением наличных ресурсов. Численность и структура населения стран мира, материальная обеспеченность, образование и культура, характеристика его работающей части, трудовые резервы и миграция, социальная стратификация обществ — эти (и не только эти) вопросы непосредственно связаны с экономическим ростом отдельных стран и мировой экономики в целом. При этом рост населения и динамика численности работников, качество их трудовых функций и складывающиеся трудовые отношения на протяжении столетий служили основным источником экономического роста и развития стран мира.

#### 8.1. Континентальная и регионально-страновая концентрация населения Земли: динамика роста

Население мира рассредоточено по континентам, регионам и странам планеты (и даже в пределах отдельных стран) неравномерно. И основное: демографический рост — это важная реальность современного мира, без учета которой невозможен анализ ни одной крупной самостоятельной социально-экономической проблемы современного мира, — происходит также крайне неравномерно. Демографический рост влияет на неравномерность концентрации населения по странам и регионам, вызывая в одних нехватку работников, в результате чего и этих странах создаются благоприятные возможности для массовой миграции иностранной рабочей силы; в других же странах картина противоположная — «избыток» населения неуклонно ведет к массо-

вой безработице, поскольку национальная экономика не в состоянии обеспечить работой всех нуждающихся (табл. 8.1).

Таблица 8.1

**Общая численность населения, численность городского и сельского населения крупных регионов и отдельных стран мира (млн. человек)**

Регион или страна	Общая численность населения			Численность городского населения			Численность сельского населения		
	1975	1995	2015	1975	1995	2015	1975	1995	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Весь мир</i>	4077	5716	7469	1583	2584	4143	2539	3132	3326
<i>Более развитые регионы</i>	1044	1167	1224	1729	1874	991	315	293	233
<i>Менее развитые регионы</i>	3033	4550	6245	809	1710	3153	2224	2839	3092
<i>Наименее развитые регионы</i>	343	575	945	149	129	339	294	446	606
<i>Африка</i>	414	728	1204	104	250	568	310	478	636
Восточная Африка	125	227	390	15	49	133	110	178	257
Центральная Африка	45	82	146	12	27	68	33	55	78
Северная Африка	96	161	232	37	74	133	59	87	99
Южная Африка	29	47	71	13	23	43	16	25	28
Западная Африка	118	211	364	27	77	190	91	134	174
<i>Азия</i>	2406	3458	4550	592	1198	2159	1814	2260	2357
Развивающиеся страны Азии	2294	3333	4390	508	1101	2055	1787	2232	2335
Восточная Азия	1109	1424	1660	1276	1525	858	822	899	801
Китай	928	1221	1441	1160	1369	676	1768	852	765
Индия	—	—	11250	—	—	—	—	—	—
Япония	112	125	126	84	97	103	27	28	23
Центральная часть Южной Азии	886	1388	1954	1197	1398	789	689	983	1165
Юго-Восточная Азия	324	484	645	72	163	313	252	321	332
Западная Азия	99	181	283	132	146	155	38	35	28
<i>Европа</i>	676	727	726	454	535	582	223	192	145
Восточная Европа	1286	1309	1303	171	217	238	115	91	65
Северная Европа	89	94	97	73	78	85	16	15	12
Южная Европа	132	144	143	78	94	103	54	50	40
Западная Европа	169	181	183	132	146	155	38	35	28
<i>Латинская Америка и Карибский бассейн</i>	320	482	641	196	358	526	124	124	115
Карибский бассейн	27	36	45	14	22	32	0	13	11

Продолжение табл. 8.1

1	2 ;	3	4 ;	5	6	7 ;	8	9Т	10
Центральная Америка	"78"	126	■ 176	' 45	86	34	34	40	" 42
Южная Америка	...214	"320	72°	138	249	360	77	70_	60
Северная Америка	~] 239	' 293	' 345	; 177;	223	282 1	63	69	"62
Океания	21	29	37	15	20	Г27~]	6"	8!	10
Австралия—Новая Зеландия	17	22	27 [	14 1	18	23 ;	2   3 ]		3

**Примечание:** Термин «более развитые регионы» означает всю Европу и Северную Америку, Австралию, Новую Зеландию и Японию. Термин «менее развитые регионы» — весь остальной мир, за исключением группы «наименее развитых стран» (HIPSИ).

**Источники:** Отдел народонаселения. Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций; ООН. Экономический и Социальный Совет. Обзор мирового экономического и социального положения. М., 1997. С. 345.

В табл. 8.1 отражен целый ряд фундаментальных показателей, связанных с географической рассредоточенностью населения мира (по континентам, регионам и наиболее крупным странам). Эти данные (и ссылки на них) будут использованы далее неоднократно. При анализе данных табл. 8.1 следует обратить внимание на следующие моменты:

- колоссальные темпы роста населения Земли: за 20 лет (с 1975 по 1995 г.) чистый прирост населения составил около 1,7 млрд человек. Численность населения в 2000 г. достигла 6 млрд человек;
- концентрация населения в экономически отсталых регионах и странах; относительная «редконаселенность» в развитых регионах (хотя Западную Европу трудно назвать «редконаселенной»);
- концентрация населения Земли в городах (и городских агломерациях) и стремительное сокращение сельского населения.

Согласно прогнозам ООН, темпы роста населения в дальнейшем замедлятся, а общий рост численности населения составит к 2015 г. менее 2 млрд человек. Однако общая численность жителей Земли к 2015 г. превысит 7,3 млрд человек. Будет ли в состоянии мировая экономика обеспечить полноценную жизнь всем землянам?

Население Европейского и Североамериканского континентов, где расположены наиболее экономически развитые государства, не много превышает 1 млрд человек, на трех других континентах — в Азии, Африке и Латинской Америке — сосредоточено около 150 млн человек, численность населения составляет более 5 млрд человек, из которых более 2 млрд приходится на два азиатских вели

кана — Китай и Индию. В прогнозе численности населения на 2015 г. интерес представляет то, что рост городского населения в менее развитых странах будет происходить более высокими темпами, что приведет к преобладанию этой части населения над сельской.

Р. Барр, один из наиболее фундаментальных исследователей-экономистов этого вопроса XX столетия, приводит следующие данные демографического роста с 1650 по 1960 г.: с 500 млн человек в 1650 г. население Земли выросло до 1,6 млрд в 1900 г. и до 2,5 млрд человек в 1950 г. Ученый высказывает мысль, что «всякое общество находит в воздействии демографического фактора самый эффективный стимул к труду и производству»<sup>1</sup>. То обстоятельство, что промышленное производство в развитых странах выросло с 1800 по 1950 г. в 100 раз, Барр и многие другие экономисты и социологи (Ф. Хилгерд, Ж. Фурастье) связывали в первую очередь с быстрым ростом населения в них в этот период. Наибольшие темпы роста населения в развитой группе стран отмечены в 1760—1860 гг., когда население США увеличилось почти в 3,5 раза, Великобритании — в 2, Германии — в 1,6, Франции — в 1,4, Италии — в 1,2 раза<sup>2</sup>.

Понятия «демографический взрыв», «демографическая революция» не применялись при исследовании демографических процессов в развитых странах. Их начали использовать для характеристики необычайно высоких темпов роста населения (превышающих ежегодный его прирост на 2% и более), которые были отмечены в развивающихся регионах с конца 1950-х — начала 1960-х гг. При таком показателе население удваивается каждые 35 лет. В периоды демографического взрыва сочетаются два фактора: высокая рождаемость и высокая смертность, что ведет к быстрой смене поколений (40 лет), таким образом поддерживается демографическое равновесие. В 50—60-х гг. XX в. средняя продолжительность жизни стала увеличиваться и в развивающихся странах, поскольку появились эффективные, причем массовые, средства борьбы с заболеваниями. Тогда и началась трансформация традиционного типа естественного воспроизводства населения, что привело к демографическому взрыву в странах третьего мира за счет резкого сокращения коэффициента смертности.

Согласно международным исследованиям, прирост населения в развивающихся странах в 1950—1980-х гг. был почти в 6 раз выше, чем в индустриальных странах мира (США, Канада, страны Западной Европы, Япония). Наиболее высокие темпы роста наблюдались в Афри-

<sup>1</sup> Барр Р. Политическая экономия. Т. 1. С. 90.

<sup>2</sup> Там же.

ке (2,9%), Западной Азии (3,4% в 80-е и 2,6% в 90-е гг.). Незначительный рост населения (от 0,5% в США до 0,1% в Японии) происходил в развитых странах мира (странах «семерки»).

Считается, что демографический переход (смена типов воспроизводства населения) в индустриальных странах мира завершился в 1950-х гг., когда наблюдалось устойчивое состояние общества, при котором рост материального благосостояния его ведет к увеличению продолжительности жизни и сокращению рождаемости. В результате кривые темпов рождаемости и смертности сближаются, их полное сближение означает прекращение роста населения и, соответственно, потерю демографического динамизма как фактора экономического роста.

В то же время очевидная *избыточность* населения, которая характеризуется как отношение численности населения к среднему статистическому размеру Земли, приходящемуся на душу населения, несомненно, сказывается отрицательно на экономическом росте. В меньшей степени доказаны негативные последствия «коэффициента экономической нагрузки», который определяется как отношение доли населения младшего и пенсионного возрастов к доле трудоспособного населения. В разных странах (группах стран) этот коэффициент неодинаков: в развивающихся странах, где высок уровень рождаемости и смертности, он составляет 66% (в Африке — 92%), в развитых странах — 51%. Этот коэффициент в развитых странах был бы еще ниже, если бы в послевоенные десятилетия в сферу труда не вошел такой мощный фактор, как женский труд.

## 8.2. Народонаселение и экономический рост

*Взаимосвязи между ростом населения и экономической динамикой.* Экономисты рассматривают демографический фактор с позиции экономического роста стран в его следующих измерениях: а) рост наличных ресурсов происходит параллельно росту численности населения; б) рост наличных ресурсов происходит как следствие увеличения численности населения и сопровождается повышением производительности человеческого труда; в) рост производительности человеческого труда ведет к сокращению продолжительности рабочего времени.

Все эти процессы были свойственны странам, которые выделились и качестве классических промышленно развитых стран мира раньше, чем большинство других. Прежде всего это Великобритания, Франция, США, Германия. (На ранних этапах цивилизации высокого уровня развития достигли Китай, Индия, Египет, античный мир, для которых бы



ли свойственны совершенно другие цивилизационные показатели развития.) За три столетия население главных капиталистических стран возросло многократно, что явилось фундаментальной основой экономического развития. Еще более впечатляющи показатели демографического роста всего мира: мировое население возросло с 500 млн человек в 1650 г. до 1,6 млрд в 1900 г., до 2,5 млрд в 1950 г. и к середине XX в. достигло 3 млрд человек.

Исследователи выявили и прямую связь между ростом населения, экономическим развитием и ростом производительности труда. Анализируя взаимосвязи между ростом населения в ведущих странах мира и экономическими показателями, Р. Барр, обобщая выводы предшественников, выделяет факторы *фундаментального проявления человеческого динамизма* (по Ф. Перру). В частности, дается анализ следующих из них в качестве определяющих: а) демографического динамизма; б) динамизма инноваций; в) динамизма социальных групп.

*Демографический динамизм.* Содержание этого понятия сводится к увеличению или уменьшению численности населения, что, как показывают исторические примеры, непосредственно воздействовало на экономическое развитие стран: приводило либо к их росту, либо к упадку. В XVII—XVIII вв. иммиграция ослабила Испанию; в XIX в. экономический упадок Ирландии был непосредственно связан с уменьшением численности населения в 2 раза (с 8 млн человек в 1840 г. до 4,2 млн человек в 1940 г.). Франция более 100 лет страдает от падения рождаемости, в то время как Голландия извлекает серьезную пользу от высокой плотности населения, составляющей более 300 жителей на 1 кв. км<sup>1</sup>.

Барр (как и целая группа ученых, идеологов, политиков) полемизирует с положениями знаменитого труда Мальтуса «Опыт о законе народонаселения» (1798): «Можно считать курьезной позицию Мальтуса, который видел, как встает призрак голода в ту самую эпоху, когда британская экономика начала свое блестящее наступление»<sup>2</sup>. Такая позиция, как еще отмечал Й. Шумпетер, объяснялась тем обстоятельством, что полоса превратностей, характерных для времени, в которое жил Мальтус, маскировала долговременную тенденцию английской экономики, которая никак не подтвердила прогнозы Мальтуса почти за 200 лет постмальтузианского развития. Тем не менее окончательные ответы на вопросы, поднятые Мальтусом, не получены. И время от времени появляется новая почва для их актуализации. По-новому эта проблема была впервые поднята на мировой уровень в знаменитом докладе

<sup>1</sup> Барр Р. Политическая экономия. Т. 1. С. 99.

<sup>2</sup> Limit of Growth: Report to Rome Club. Rome, 1972.

Римскому клубу «Пределы роста» (супруги Медоуз)<sup>1</sup> в начале 1970-х гг., также в последующих исследованиях в рамках этой международной организации. Под влиянием этих работ специализированные учреждения ООН стали уделять больше внимания бедным странам и их проблемам.

*Динамизм инноваций.* Автором этой концепции является Й. Шумпетер, который, в частности, описал новые комбинации факторов производства и следующие виды их:

- производство нового продукта или изделия для клиентуры, на которую ориентируется предприниматель;
- введение в промышленность или торговлю нового производственного метода;
- завоевание и освоение нового сбыта продукции;
- освоение нового источника сырья;
- новая организация производства<sup>2</sup>.

В более поздней работе «Циклы деловой активности»<sup>3</sup> Шумпетер показал, как экономический рост капитализма обеспечивался нарастающим появлением множественных инноваций, в результате которых возникали качественно новые производственные функции.

*Динамизм доминирования.* Об этом факторе много писал в своих работах Ф. Перру, который проанализировал экономические результаты неравенства и принуждения и, в частности, развил теорию «асимметричных влияний» в экономической жизни. В ней он сформулировал идею о «господствующей экономической единице», которая способна оказывать исключительное влияние (крупная фирма, крупный промышленный центр, крупная страна). С точки зрения экономического роста «господствующая экономическая единица» может оказывать мобилизующее или блокирующее воздействие. Перру справедливо отметил, что «до сих пор рост мировой экономики происходил в условиях неравенства и посредством неравенства, и имеются веские основания полагать, что будущие рост и прогресс будут зависеть не от большего равенства, а от устранения или корректирования непродуктивных форм неравенства»<sup>4</sup>. Теория доминирования в практическом аспекте если не совпадает, то близка теории конкуренции, но выходит за пределы чисто экономического анализа.

*Динамизм социальных групп.* История капитализма показывает, что социальные группы благодаря активным действиям выступают в обще-

<sup>1</sup> Limit of Growth: Report to Rome Club. C. 101.

<sup>2</sup> Shumpeter J. La theory du developement economic. Paris, 1932.

<sup>3</sup> Shumpeter J. Business Cycles. N.Y., 1939.

<sup>4</sup> Perroux F. La theorie du progress economique. Camicrs de I.S.E.A., 1957.

стве в качестве мощного источника экономического роста. С XVII в. и до наших дней история капитализма продемонстрировала, как указывает Барр, «величайшую роль буржуазии», получившую высокую оценку К. Маркса и Ф. Энгельса.

Барр выделяет следующую идею: средние, или промежуточные, классы, примером которых как раз и служит буржуазия, образуют самую главную из социальных инноваций, способствующих экономическому росту. Это хорошо иллюстрирует пример слаборазвитых стран, где отсутствие таких классов в значительной мере объясняет то обстоятельство, что там новатором и пионером выступает государство<sup>1</sup>. Очевидно, что это наблюдение в равной мере верно и в отношении постсоциалистических стран. Шумпетер писал и «о новом среднем классе», нарождающемся из квалифицированных рабочих, чиновников, управленцев, инженеров, роль которых возрастает.

Одновременно необходимо отметить следующее. С точки зрения статистики даже небольшой рост экономики компенсируется еще меньшим ростом народонаселения, поскольку реальный национальный доход на душу населения — это отношение совокупного дохода (общей суммы зарплат, прибылей и доходов с капитала) в постоянных ценах к численности всего или экономически активного населения; реальный продукт на душу населения — это отношение ВВП к численности всего или самодеятельного населения.

**Выборочные показатели связи между численностью населения и уровнем жизни населения.** Рост населения так или иначе влияет на расширение спроса, хотя эта зависимость не проявляется в отдельных формах и зависит от таких факторов, как уровень развития страны, доход на душу населения и т.д. Чем выше показатели в этих странах, тем, несомненно, больше возможностей для расширения емкости рынка, соответственно, тем быстрее растут спрос и предложение, что воздействует на экономический рост и его темпы. Но емкость рынка определяется в решающей мере численностью населения с непрерывно растущими потребностями. Чем больше население имеет возможностей приобретать товары и услуги, тем более емким становится рынок. Бедное и нищее население оказывает слабое влияние на рынок, на котором доминируют товары и услуги, связанные лишь с поддержанием жизнедеятельности (продукты питания, одежда и т.п.).

Среднегодовой прирост населения в странах с низким доходом значительно опережает прирост населения в странах с высоким доходом, что способствует росту разрыва между уровнем жизни двух не-

<sup>1</sup> Барр Р. Политическая экономия. Т. 1. С. 107.

равных частей мирового населения. Еще более контрастным представляется этот разрыв на фоне других показателей развития: ВНД на душу населения, уровня неграмотности, коэффициента детской смертности, ожидаемой продолжительности жизни.

*Формула Самуэльсона.* Все эти факторы прямо или косвенно отражаются на доходах населения. Используя их — вместе со множеством других факторов, непосредственно воздействующих на величину дохода, — П. Самуэльсон предложил формулу (в виде кривой) оптимальной численности населения страны, которая способна обеспечить высокие доходы населения (при допущении некоего «среднего», или нейтрального, действия других факторов роста — см. рис. 8.1).

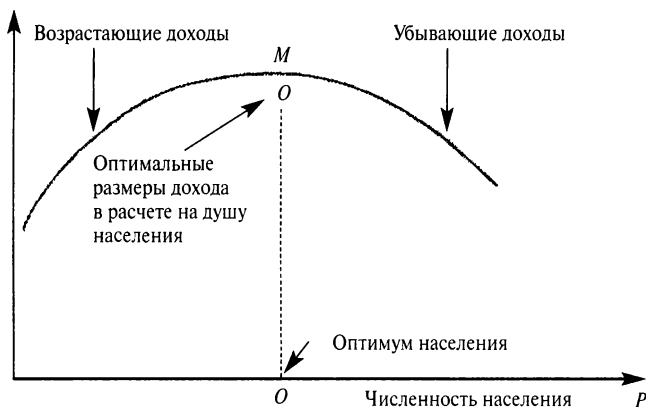


Рис. 8.1. Оптимальная численность населения, обеспечивающая высокие доходы

Полемизуя, с одной стороны, с мальтузианской теорией народонаселения, а с другой стороны, с Марксовым «железным законом заработной платы», обусловленным «резервной армией безработных», Самуэльсон приходит к выводу:

«Доходы достигают наивысшего уровня, когда численность населения оказывается не слишком велика и не слишком мала»<sup>1</sup>. Эту идею он представил графически на рис. 8.1.

В точке M, где начинается убывание доходов, выпуск продукции в расчете на душу населения достигает самых больших значений, оптимум — в точке O, которая движется в горизонтальном направлении к точке P.

<sup>1</sup> Самуэльсон П. Экономика. Т. 2. С. 176.

Проблема, однако, не столько в том, чтобы доказать очевидную мысль: при прочих равных производственных условиях меньшая численность населения, очевидно, в РС или странах с переходной экономикой будет иметь повышающиеся доходы. Проблема в том, что ответа на вопрос, как решить эту проблему (т.е. добиться того, чтобы «повышающиеся доходы» имело большинство), экономическая наука не дает, хотя практика показывает одну универсальную тенденцию: улучшение материально-культурного уровня общества приводит к формированию неких сдерживающих факторов в бурном росте населения. Так, в развитом обществе женщина стремится занять определенное социальное положение, и наличие семьи с большим количеством детей приходит в противоречие с эволюционирующим понятием свободы женщины и ее места в обществе.

### 8.3. Особенности урбанизации: рост городов, миграции

*Рост городов.* Демографическая ситуация в разных странах развивается по-разному, но особую остроту она приобрела в развивающихся странах — с точки зрения не только быстрого роста численности населения, но и процессов урбанизации. Урбанизация — это одно из наиболее беспрецедентных изменений, характеризующих XX в., которое сформировало устойчивую тенденцию к увеличению числа людей в мире, проживающих в городских районах. По имеющимся данным, в 1900 г., когда население мира составляло 1,7 млрд человек, лишь 13% всех людей на Земле жили в районах, которые можно отнести к городским. Согласно последним данным, уже в 2000 г. население мира составляло 6,2 млрд человек, при этом почти 48% населения проживало в городских районах. Следовательно, в XX в. не только произошло беспрецедентное увеличение доли людей, проживающих в городских районах, но и заметно возросло число городских жителей — с 220 млн в 1900 г. до 2,9 млрд человек в 2000 г. В XXI в. эта тенденция стремительно возрастает.

С точки зрения динамики народонаселения росту городского населения мира способствовали три отчетливо различимых процесса: а) естественный прирост населения в городских районах; б) чистый приток в городские районы населения в результате миграции; в) преобразование сельских районов в городские населенные пункты.

*Прогнозирование показателей урбанизации.* Для получения оценок и прогнозов численности городского населения мира в Организации Объединенных Наций рассматривается прежде всего соотношение городского и сельского населения каждой страны — показатель, тем-

пы роста которого за конкретный период представляют собой разницу между темпами роста городского и сельского населения. Специалисты ООН предложили следующую формулу прогнозирования показателей урбанизации: если  $U_0$  и  $U_t$  — городское население в момент времени соответственно 0 и  $t$ , а  $R_0$  и  $R_t$  — эквивалентные показатели численности сельского населения, тогда среднегодовые темпы роста соотношения городского и сельского населения рассчитываются по формуле:

$$g_t = [L_n(U_t/R_t - L_n(U_0/R_0))]/t, \quad (1)$$

отсюда

$$S_t = u_t \sim r_t > \quad (2)$$

где 
$$u_t = [L_n\{U_t/U_0\}]/t, \quad (3)$$

$$r_t = [L_n(R_t/R_0)]/t. \quad (4)$$

При этом  $u_t$  и  $r_t$  — соответственно темпы прироста городского и сельского населения<sup>1</sup>.

Методика расчета прогнозируемых показателей предусматривает экстраполяцию показателя  $g$ , полученного на основе последних данных по каждой стране.

Эмпирическим путем было установлено, что наиболее важными факторами различия в темпах увеличения численности городского и сельского населения (т.е. величины  $g$ ) являются чистый показатель миграции в городские районы и показатель преобразования сельских районов в городские. Кроме того, оба этих фактора указывают на сходную взаимосвязь темпов урбанизации и уровня урбанизации в начальный год. То есть по мере повышения уровня урбанизации число потенциальных мигрантов из сельских в городские районы или жителей преобразуемых сельских районов в процентах от городского населения уменьшается, в связи с чем вполне можно предполагать, что разрыв между темпами роста городского и сельского населения будет снижаться, как это в действительности и происходит.

На основе данных переписей по 110 странам с населением не менее 2 млн человек строится модель долгосрочной динамики  $g$ , в которой конечная величина  $g$  (обозначенная  $gfi$  за период прогнозирования представляет собой функцию от доли городского населения в начале периода прогнозирования. Для получения соответствующих

<sup>1</sup> Обзор мирового экономического и социального положения. Нью-Йорк; Женева, 19%. С. 335.

показателей  $\#$  для каждого пятилетнего периода на протяжении периода прогнозирования рассчитывается средневзвешенный показатель  $g_0$  (начальный показатель  $g$ ) и  $gr$  при этом веса, которые в сумме составляют 1 и при применении  $\wedge$  устанавливаются на уровне 0,2, постепенно увеличиваются на 0,2. После пяти пятилетних прогнозов величина  $g$  выравнивается с  $gr$  и остается на этом уровне до 2025 г.

Эта формула рассматривается специалистами как универсальная и все чаще используется в национальной социально-демографической статистике. Однако для ее применения необходима очень развитая статистическая база, что серьезно ограничивает использование методики как раз в тех странах, в которых демографические процессы нуждаются в тщательном изучении.

#### 8.4. Демографическая политика

*Понятия.* Понятие «демографическая политика» определяется как *общая деятельность государства по регулированию демографических процессов*. Эта политика в определяющей степени связана с быстрым ростом населения в развивающихся странах, хотя некоторые международные организации пытались перенести опыт планирования семьи на ряд постсоциалистических стран (в том числе на Российскую Федерацию), где эта проблема не имела и не имеет практического значения в силу более чем скромных показателей роста населения. Демографическая политика в целом ряде густонаселенных стран с преобладанием отсталых производительных сил, бедностью подавляющей части населения и недостаточным ресурсным потенциалом (включая землю) является жизненной необходимостью. Не случайно довольно жесткий курс в области планирования семьи, т.е. ограничения рождаемости, проводили правительства Китая и Индии. При этом применялись и методы принуждения, ведущие к социальным конфликтам. Эта проблема в последние годы занимает значительное место и в деятельности ООН.

Иные подходы используются в демографической политике развитых стран, которые не испытывают демографической нагрузки. Более того, давно наметилась тенденция к сокращению населения, что вызывает беспокойство. Правительства ряда европейских стран, в частности Франции, предпринимают меры по увеличению рождаемости, которые, однако, не дают каких-либо практических результатов. Растущие психологические нагрузки в городах, в которых живет подавляющая часть населения, напряженность в обществе, интенсификация

всех видов труда, все новые потребности, формирующиеся на рынке и вторгающиеся в жизнь людей, — все это не способствует увеличению численности семей, росту рождаемости. И закономерно происходит старение общества в развитых странах, что, несомненно, вызывает пессимистичные размышления относительно их будущего, в том числе и практические опасения, связанные с функционированием экономического механизма, обеспечивающего безбедную жизнь самого общества.

В более общем плане демографическая политика обычно включает меры, направленные на контроль роста населения, а также образовательные программы по контролю рождаемости, широкую пропаганду, маркетинг и распределение противозачаточных средств, предложение добровольной стерилизации. Часто принимаются, например, и такие социальные меры, как увеличение минимального возраста вступления в брак и повышение экономического статуса женщины. Однако, вероятно, наиболее эффективным методом демографического контроля является повышение жизненного уровня, поскольку при росте доходов рождаемость снижается, что статистически подтверждается, практически без исключения, на примерах развитых стран.

*Демографическая ловушка (population trap).* Сущность понятия заключается в следующем: в странах с очень низким уровнем доходов на душу населения может оказаться, что темп роста населения превышает темп роста реальных доходов. Если это имеет место, то можно сказать, что реальный доход на душу населения снижается. Реальный доход на душу населения может увеличиваться только тогда, когда рост доходов опережает рост населения (рис. 8.2).

На рис. 8.2 темп роста доходов превышает темп роста населения до точки  $T$ , однако после этой точки положение меняется, и уже темп роста населения  $DP : P$  превышает темп роста доходов. Поскольку уровень дохода на душу населения падает, экономика возвращается в точку  $T$ . Попытки ухода от точки  $T$  обречены на неудачу, так как влияние роста населения проявляется сильнее, чем влияние роста доходов  $DY : K$ . Таким образом, точку  $T$  можно назвать равновесием низкого уровня, или демографической ловушкой, из которой экономика не может выбраться. Устойчивый процесс роста доходов на душу населения происходит только в том случае, если удастся осуществить «прыжок» в точку  $K$ . Такой «прыжок» возможен в результате либо принятия мер по контролю рождаемости, либо сдвига вверх кривой роста доходов. Второе может быть достигнуто с помощью технического прогресса. Очевидно, что сочетание контроля рождаемости и внедре-



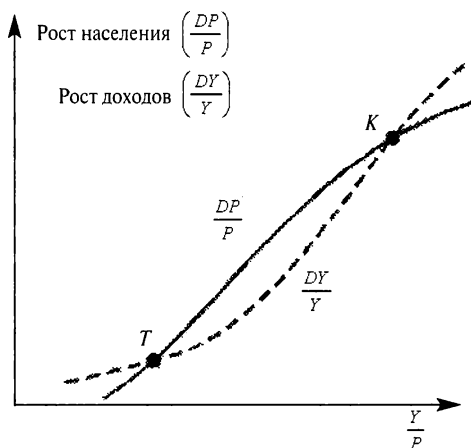


Рис. 8.2. Демографическая ловушка

ния современных технологий является в настоящее время самой надежной политикой. Однако следует отметить, что мы не располагаем безусловными практическими свидетельствами существования демографической ловушки.

### 8.5. Мировой рынок рабочей силы

*Общая характеристика.* Национальные сегменты рабочей силы формируют единый мировой рынок рабочей силы. Констатация мировой рабочей силы отражает единство рынка ее в современных условиях, поскольку все национальные государства независимо от политических систем приняли правила рыночной экономики. Не является исключением и Китай, успешно продвигающийся по пути осуществления реформ в рамках формации рыночного социализма.

*Особенности рынка рабочей силы.* Национальные системы рабочей силы, имея общие закономерности развития и взаимодействия, обладают значительными качественными отличиями по регионам и странам в зависимости от общего уровня индустриального развития той или иной страны, структуры экономики, образовательного уровня населения и т.д.

При этом следует выделить следующие особенности:

- в развитых странах мира рынок рабочей силы и целом находится в равновесии, спрос и предложение рабочей силы уравновешиваются

при сравнительно небольшой безработице (от 2 до 12% в отдельных странах);

- неустойчивость рынка рабочей силы развивающихся стран отражается на высоком уровне безработицы — она составляет в разных странах от 15 до 30 % всей работоспособной части населения, в наименее развитых из них показатель безработицы составляет 50% и выше;

- деформированный рынок рабочей силы в постсоциалистических странах, которые в предыдущие десятилетия вообще не сталкивались с этим явлением; по СНГ показатель безработицы составляет в среднем 10—30% всей рабочей силы в группе стран;

- высокий уровень безработицы сохраняется в Китае — в стране сотни миллионов безработных, и каждая единица процента занятости или безработицы в этой стране означает десятки миллионов людей. Официальный уровень безработицы в КНР составляет 10—12%;

- низкий уровень безработицы в последние десятилетие характерен для США (менее 5% в 2000—2004 гг.) при достаточно устойчивом экономическом росте и повышении доходов населения;

- низкий уровень безработицы традиционно свойствен Японии, где испытывают серьезное беспокойство по поводу того, что в последние годы этот показатель превысил 3%.

*Определения.* По определению, данному Международной организацией труда (МОТ), занятыми считаются работники, которые, согласно национальному трудовому законодательству, находятся в договорно-трудовых отношениях, получая за свой труд заработную плату не ниже определенного законодательством уровня (занятость — не менее 1 часа в рабочую неделю).

По определению МОТ, безработными являются лица, не имеющие работы, ищущие ее самостоятельно или через соответствующие государственные институты и готовые начать работу в течение определенного периода.

Надо отметить общий недостаток, свойственный статистическим службам, анализирующим движение занятости и безработицы в разных странах мира. В частности, они недостаточно тщательно учитывают частичную занятость, достигающую даже в развитых странах, не говоря уже о развивающихся государствах, внушительных размеров. В развитых странах учет и регистрация безработных ведутся довольно тщательно, поскольку государство финансирует их содержание (через пособия по безработице), поэтому и меры по обеспечению безработных работой предпринимаются разносторонние. Но и эти меры, как бы эффективны они ни были, ограничиваются законом спроса и

предложения на рынках труда. Намного хуже обстоит дело со статистикой занятости и безработицы в бедных странах, в которых службы статистики плохо организованы, кадры не имеют опыта и т.д.

*Рабочая сила и ее качество как фактор роста.* Сама по себе численность населения страны не выступает непосредственным фактором, ведущим к экономическому росту. Большая численность населения — это общий потенциал для возможного роста, как и природные богатства многих стран: и в первом, и во втором случае все это пассивный элемент, или фактор. Пассивный элемент становится активным при определенных условиях. В частности, страна, в которой проживает 100, 200 или 300 млн человек, может иметь весьма ограниченную численность квалифицированной и высококвалифицированной рабочей силы и находиться в условиях бедности и нищеты. Это свидетельство низкого *коэффициента технологической зрелости* страны.

Какие работники нужны экономикам современных стран, каких профессии, с каким образованием? Эти вопросы всегда были наиболее актуальными, поскольку быстрые технологические изменения непрерывно требуют повышения образования и квалификации работников и связаны не только с численностью населения, поступающей ежегодно на рынок рабочей силы, но и со множеством других факторов. В частности, границы рабочей силы определяются на основе следующих критериев:

- масштаб и уровень развития национальной экономики, которая формирует определенные критерии к количеству и качеству рабочей силы (научно-технологическое развитие);
- система образования в стране, количественные и качественные характеристики высшего, среднего и начального образования, соответствие международным стандартам;
- соотношение образованной части населения и всего взрослого населения, охват начальной, средней и высшей школой детей и молодежи;
- уровень квалификации рабочих и инженеров;
- уровень и масштабы развития науки;
- заработная плата и ее характеристика по элементам.

Анализ этих вопросов дает возможность определить влияние фактора «технологии» на экономический рост, который представляет интеллектуальные возможности для совершенствования средств производства. Особое значение как в экономическом, так и в культурном развитии общества имеет общий уровень образования населения, составляющий в разных странах от 10 до 13 лет обучения. Показатель отношения численности населения к количеству лет обучения это коэффициент образования (или обучения). Чем выше этот коэффициент, тем выше об-

щий уровень образования в той или иной стране. Отметим, что бывшие социалистические страны (СССР, страны Восточной и Центральной Европы) имели одинаковые с развитыми странами Запада и Японией показатели образования населения, а в ряде случаев превосходили их (например, по показателям начального и среднего образования и их отношению к численности населения, уровню знаний учащихся этих категорий, численности подготовки профессиональных рабочих по сложным профессиям и др.).

Население мира, бесспорно, в последние десятилетие сделало важные шаги в направлении преодоления неграмотности, подготовки квалифицированных кадров и ученых. Однако в современном мире сохраняется и неграмотность, которая в отдельные периоды имеет тенденцию к росту (в том числе в постсоциалистических странах, а после распада СССР — во всех бывших республиках СССР). Неграмотность значительной части населения мира ассоциируется со странами третьего мира. Конкретные ее проявления — значительная доля населения, не имеющего начального образования (4—5-летнего обучения, как правило, в возрасте от 6—7 до 11—12 лет). В мире более 1 млрд человек являются неграмотными, что очевидно влияет и на экономическое развитие стран, которые остаются бедными. При этом во многих развивающихся странах довольно низкое качество образования, поскольку оно опирается на недостаточную кадровую и материально-техническую базу, ограниченную ресурсным обеспечением. При этом особенностью развивающихся и новых капиталистических стран является и то обстоятельство, что наиболее талантливые ученые и специалисты мигрируют в развитые страны, где более высокий уровень оплаты их труда и, соответственно, условия жизни. Таким образом, существует устойчивая тенденция миграции высококвалифицированного труда как одного из базовых факторов экономического роста любой страны.

#### 8.6. Занятость и безработица

*Занятость.* Отмечено, что 1960—1970-е годы для развитых капиталистических стран с точки зрения занятости и уровня безработицы были наиболее благоприятными за все послевоенные десятилетия. Однако 1980-е годы принесли устойчиво высокий уровень безработицы, который сохранился в 1990-е гг. и в начале XXI столетия. Так, в период 1990—2004 гг. число безработных в рассматриваемой группе стран возросло с 28 млн до 37 млн человек. Здесь, скорее всего, имеют значение не конъюнктурные, а глубинные причины, связанные с дейст-

нием совокупных факторов воспроизводства и распределения, ростом численности работоспособной части населения, впервые вступающего на трудовой путь.

Общая тенденция — это повышение кривой безработицы, хотя и с колебаниями. И то обстоятельство, что с 1992 г. в США безработица значительно сократилась (в 1996—2004 гг. она не превышала 5%), общую тенденцию в занятости во всем капиталистическом мире не меняет.

Одновременно развивается и другой процесс, который, возможно, является недолговременным: снижается острота экономической борьбы работников, значительно уменьшаются количество забастовок и численность участвующих в них, снижаются роль профсоюзов и доля работников—членов профсоюзов. Давно исчезла в США традиция назначать министра труда по согласованию с АФТ-КПП или даже из числа видных профбоссов этого некогда могущественного профсоюзного объединения.

*Безработица.* Понятие «безработица», в свою очередь, самым тесным образом связано и переплетено с занятостью, последняя бывает *полной и частичной*.

*Типы безработицы &/.* В учебной литературе рассматривается в основном три типа безработицы: фрикционная, структурная и циклическая.

*Фрикционная безработица.* Это тип безработицы применительно к работникам, которые ищут работу либо ждут получения ее в ближайшее время. Таким образом, отличительные моменты этого типа безработицы — поиск и ожидание, что связано с особенностью рынка труда, который устанавливает связь между работниками и рабочими местами не мгновенно; здесь необходим временной лаг.

*Структурная безработица.* На практике фрикционная безработица постепенно перерастает в структурную. Суть ее заключается в том, что в условиях довольно быстрых изменений технологических и производственных процессов потребность в тех или иных профессиях и видах работ либо сокращается, либо вовсе исчезает, а работников вынуждают переучиваться или увольняют, и они пополняют число безработных.

*Циклическая безработица.* Возникает в периоды экономического спада, на низшей фазе цикла, для которой характерно сокращение совокупного спроса на товары и услуги. Соответственно, при сокращении занятости растет безработица, особенно в тех отраслях, которые затрагивают спады и кризисы.

*Полная занятость.* Полная занятость не означает абсолютного отсутствия безработицы. В частности, экономисты исходят из неизбежности

фрикционной и структурной безработицы. Следовательно, уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. Другими словами, полная занятость достигается при нулевом уровне циклической безработицы. Уровень безработицы при полной занятости — это естественный уровень безработицы.

**Определение уровня безработицы.** При определении уровня безработицы не учитывают лиц, во-первых, до 16 лет; во-вторых, лиц, содержащихся в исправительных заведениях и психиатрических больницах; в-третьих, не ищущих работу (учеба, надомная занятость, выход на пенсию).

Оставшаяся группа населения — это и есть собственно рабочая сила. Она составляет, как правило, 50% (возможны отклонения в ту или в другую сторону) всего населения страны и состоит из категории людей, способных и готовых работать.

**Уровень безработицы** — это доля безработных в общей численности рабочей силы. Этот уровень определяется по формуле:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} \times 100.$$

Официальная статистика стран рассматривает всех занятых неполный рабочий день в качестве полностью занятых, хотя речь идет о частичной занятости.

**Экономические издержки безработицы.** Экономисты всех стран сходятся во мнении, что чрезмерная безработица не только усиливает социальную напряженность в обществе, но и блокирует возможности экономического роста, наносит значительный ущерб в прямых формах «упущенной выгоды» (не говоря о других аспектах проблемы).

**Закон Оукена и движение рабочей силы на рынке труда.** А. Оукен (Arthur Okun) вывел математическую формулу (закон), которая показывает, что если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то разрыв в ВВП составляет 2,5%. Многочисленные исследования подтвердили, что эта формула в целом отражает движение рабочей силы на рынке труда. Движение на мировом рынке рабочей силы соответствует динамике движения мирового экономического цикла во всех группах стран. Общим является то обстоятельство, что предложение рабочей силы заметно опережает спрос, в то же время некоторый рост занятости в странах группы ОЭСР не оказывает никакого влияния на мировую занятость. Более важное значение имеет рост занятости в Китае, Индии и некоторых других азиатских странах с большой численностью населения.

Наибольший рост занятости происходил в США: 1,9% в среднем за 10 лет (1985—1995); 2,1% в 1996—2005 гг. Приближался к этому уровню

рост занятости в Канаде, несколько меньшими были показатели в Нидерландах и Испании; низкие темпы роста занятости были характерны для стран ЕС. Наиболее заметное при сопоставительном анализе безработицы в развитых странах явление — это ее уменьшение в США как в абсолютных показателях, так и в процентном отношении (с 1985 по 2005 г.). Рост безработицы в Японии достиг 4—5% к началу XXI в., а в группе западноевропейских стран, в ЕС увеличился с 9,6 до 11,5%.

Специалисты отмечают, что безработица во всех группах стран имеет в основном структурный характер, т.е. среди безработных преобладают работники, чьи профессии и образование не пользуются спросом на рынке рабочей силы. В условиях циклического подъема экономики быстрее всего растет спрос на работников с высоким уровнем общей и профессиональной подготовки.

**Безработица в развитых странах.** Безработица — это фундаментальный фактор, органически свойственный капиталистической экономической системе, объективно непреодолимый в границах этой системы. В безработице кроется основная причина бедности и нищеты части населения самых развитых капиталистических стран. Никакие теоретические доктрины и самые совершенные экономические модели (политики) не смогли ликвидировать безработицу. Они — в случае динамического роста — способствовали лишь снижению ее до «приемлемого уровня». В Западной Европе в период быстрого развития стран (1950—1970) этот уровень рассматривался базовым показателем на отметке 6%, в Японии показатель был еще ниже — около 3%, в США — на уровне 5%. В связи с устойчивым замедлением экономического роста в странах Западной Европы данный показатель (в среднем по странам Евросоюза) в 2000—2005 гг. превышает 10%, в Японии — около 5%. И лишь США в эти годы сохранили уровень безработицы на отметке 5%. Другая особенность, свойственная всем странам, — рост общей доли населения в занятости. Эта историческая тенденция связана с двумя причинами: во-первых, с увеличением доли женщин, вступающих в трудовые отношения; во-вторых, с продлением трудового периода значительной части работающих. В результате соотношение занятых и незанятых в структуре самодеятельного населения за последние 100 лет изменилось кардинальным образом — с более чем 50% в начале XX в. до свыше 80% в начале XXI в. (в среднем по группе развитых стран). Это обстоятельство также влияет на тенденцию роста безработных, хотя его действие ослабляется из-за низкой рождаемости в этой группе стран.

**Занятость и безработица в развивающихся и трансформирующихся странах.** На общее движение занятости в этих группах стран определяющим образом воздействовали разные факторы, среди которых ос-

ионную роль играл экономический рост. Развивающиеся страны в последние десятилетие в целом развивались неравномерно, хотя общие показатели роста, как было показано выше, внешне выглядят вполне благополучно.

При этом необходимо учитывать следующие особенности:  
во-первых, велики регионально-континентальные разрывы;  
во-вторых, значительна дифференциация показателей роста между отдельными странами регионов;

в-третьих, темпы экономического роста часто оказывались недостаточными для компенсации роста населения. По этим причинам (и не только по этим) в период 1991—2004 гг. возросло число стран, в которых сократилась занятость и, соответственно, увеличилась безработица. Общая специфика, свойственная динамике занятости, во многом связана со слаборазвитостью этих стран и преобладанием численности сельского населения над городским. Соответственно, в сельском хозяйстве сосредоточена основная масса трудоспособного населения (60—75%). При этом большинство занятых — наименее квалифицированные работники, располагающие простейшими орудиями труда, аналогичными тем, что использовались много веков назад. Эти тенденции в целом характерны и для 2001—2005 гг.

Безработица в сельском хозяйстве чрезмерно высока, однако она учитывается лишь частично, поскольку учет безработицы в большинстве РС ведется только в отношении городского населения. Затрудняет учет и то обстоятельство, что в сельском хозяйстве занято огромное число крестьянских хозяйств с большим количеством членов семей, владеющих малыми участками земли. Большинство членов этих семей фактически являются безработными, но не учитываются в качестве таковых статистикой.

Существуют и другие скрытые формы безработицы и частичной занятости. В городах развивающихся стран традиционно высока доля неформального сектора хозяйства. В большинстве случаев это разнообразные формы натурального или полунатурального ведения каких-либо хозяйственных операций или услуг. По оценкам МОТ, этими формами труда заняты до 30—40% городских работников по всей группе развивающихся стран; в африканских странах на этот сектор приходится до 60%, в Латинской Америке этот показатель приближается к среднестатистическому — 25—30%, в азиатских странах — 15—20%.

*Критериями неформального сектора* считаются следующие: занятость на предприятии до 10 человек; отсутствие внешних операций; обеспечение за счет собственной деятельности. Эти предприятия часто не имеют официальной регистрации, и их деятельность не регули-



руется законодательством. При этом данный сектор не считается подпольным (теневым), поскольку последний рассматривается как самостоятельный, имеющий и внешние связи, хотя и неформальный сектор часто бывает связан с нелегальным.

Официальная статистика, в том числе статистика ООН, показывает общую тенденцию снижения безработицы более чем в **100** странах этой группы на протяжении 1990-х гг. и в 2001—2004 гг. Однако континентально-региональный и страновой анализ занятости выявляет сложную и весьма противоречивую картину. Значительна и страновая дифференциация безработицы и нищеты: она высока в азиатских странах и Тропической Африке по сравнению со странами Латинской Америки и азиатскими НИС.

Фактическая безработица в Китае, составлявшая около 200 млн человек в 1970-е гг. (15%), стала постепенно отступать и составляет не более **6%**, но эти проценты означают свыше **100** млн человек безработных (на 2005 г.), что превышает половину безработицы. И это при том, что несколько миллионов китайцев ежегодно в поисках работы выезжают главным образом в различные страны Азиатско-Тихоокеанского региона, а также в другие регионы мира. В Индии уровень безработицы выше, в среднем специалисты называют от **10** до **12%** самостоятельного населения, не имея в виду скрытые ее формы, — это более 120 млн человек. Две эти страны воспроизводят такую масштабную безработицу, которая превышает половину всей безработицы в развивающихся странах мира.

Безработица в постсоциалистических странах — это качественно новое социально-экономическое явление для населения этих стран, возникшее не просто в результате глубоких экономических реформ (отметим, реформы, какой бы глубины они ни были в мирной обстановке, как показывает история, не обязательно ведут к существенному ухудшению жизни людей). Изменения общественно-политической и социальной систем и государственного строя, т.е. переход от социализма к капитализму, причем в ускоренном темпе, привели к тому, что в странах Центральной Европы начиная с 1989 г., а в СССР с конца 1991 г. впервые за многие десятилетия появилась официально признаваемая безработица. По официальным данным, безработица в Российской Федерации в 2001—2005 гг. превышала **8%** (около 5 млн человек экономически активного населения). На самом деле реальная безработица была намного выше, составляя в среднем за год не менее **10%** населения (**8–10** млн человек). По официальным данным, в 2005 г. она находилась на уровне 5%.

При этом значительное место стали занимать две разновидности скрытой безработицы: «невидимая», при которой излишняя рабочая

сила полное рабочее время находится на рабочем месте; «явная», при которой работник лишен возможности частично выполнять свою работу и не может находиться на своем рабочем месте. «Невидимые» формы безработицы специалисты относят прежде всего к сельскому хозяйству, торговле, жилищному строительству. Всеми формами нефиксированной, скрытой, безработицы в России в начале XXI в., по мнению многих специалистов, было охвачено не менее 15—20 млн человек.

Аналогичное положение сложилось в Казахстане, Украине, Молдавии, странах Центральной Азии, Азербайджане, Армении, Грузии (в меньшей мере — в Белоруссии). Безработица в ряде этих стран превышает российский уровень: в Казахстане — более чем на 10%; в Таджикистане — 20%; в Киргизии — 15%; в Узбекистане и Туркмении — 4—6%, в Армении — 12%, Грузии — 9%, Азербайджане — 7%.

В странах Центральной Европы в 1989—1996 гг. устойчиво держалась высокая безработица, превышая 10—15%. В 1998—2005 гг. в связи с экономическим ростом она стала несколько снижаться: в Чехии — до 8%; в Польше — 9,5%; в Венгрии — 10%; в восточных землях ФРГ (бывшая ГДР) — 11%; в Сербии и Черногории — 14%; в Македонии — 11%; в Боснии и Герцеговине — 12%; в Хорватии — 8%; в Словении — 8%; Словакии — 9%.

## 8.7. Минимальная заработная плата

*Общая характеристика.* Заработная плата — форма возмещения части труда работника, вложенного им в производство в денежной (натуральной) форме. История взаимоотношений труда и капитала связана с многовековой борьбой за улучшение условий оплаты труда. Борьба за установление минимальной оплаты труда велась уже с XVIII в., но общие основы такого подхода законодательно стали утверждаться лишь в конце XIX — начале XX в. Первые законы о минимуме заработной платы появились в Австралии (1894) и Новой Зеландии (1896), их целью было предотвращение забастовок. В Австралии закон учредил Комитет по регулированию заработной платы; к 1911 г. все штаты Западной Австралии имели такие комитеты. Вскоре и другие развитые страны последовали этому примеру. В Великобритании, в которой шла длительная борьба рабочих и их профсоюзов (*trade-unions*) за права рабочих, первый закон о минимальной заработной плате был принят в 1909 г. Однако в основном законы о минимуме оплаты за труд касались отдельных категорий работников в отдельных отраслях экономики. Так, закон 1918 г., принятый парламентом Великобритании, был оба

зателен только для четырех отраслей промышленности, но уже к концу 1926 г. он охватывал 40 отраслей экономики и 1,25 млн человек. Законы о минимальной заработной плате в Европе касались главным образом надомных работников как части трудящихся, наиболее уязвимой в отношении уровня заработной платы. Такие законы были приняты во Франции (1915), Норвегии и Австрии (1918), Чехословакии (1919), Германии (1923), Испании (1926), Бельгии (1934). Аналогичный закон, касающийся домашних работников, был принят в Аргентине в 1918 г. В 1917 г. в федеральной Конституции Мексики (ст. 123) было записано, что минимальная заработная плата работника — главы семьи должна быть достаточной и соответствовать условиям проживания в каждом регионе страны для обеспечения нормальных условий жизни, образования и досуга.

Однако и после Второй мировой войны законы о минимуме оплаты труда распространялись лишь на незначительную часть трудящихся (в основном домашних работников). Во многом эта ситуация определялась тем, что большинство работников были охвачены системами коллективно-договорного регулирования.

Особая система управления минимальной заработной платой была постепенно введена в Великобритании, где вопросами минимума заработной платы для отдельных категорий работников стали заниматься советы по заработной плате в графствах. Решения этих советов охватывали достаточно большое количество работников: в 1978 г. они защищали 3 млн работников в 41 отрасли экономики, в том числе 400 тыс. работников в сельском хозяйстве. Расширился спектр действия Закона о справедливых условиях найма: если в 1938 г. он охватывал 43% наемных работников, то в 1980-е гг. — уже 90% таковых.

В Японии первый Закон о минимальной заработной плате был принят в 1959 г. Его целью было установление минимума заработной платы для отдельных отраслей и профессиональных групп, но уже в начале 1970-х гг. эта система получила дальнейшее развитие и охватила всех наемных работников во всех префектурах страны. Во Франции в 1950 г. был принят Закон о гарантированном межпрофессиональном минимуме заработной платы, касавшийся практически всех работников. Законы о минимальной заработной плате широкого действия были приняты и в других странах: в Испании (1963), Нидерландах (1969), Португалии (1974), Бельгии (1975) и т.д.

В последнее десятилетие почти во всех развитых странах системы заработной платы интенсивно изменялись с учетом новых условий жизни и производственной деятельности, дифференциации труда, повсеместно повышались базовые ставки заработной платы.

Практика установления и регулирования минимальной заработной платы чрезвычайно разнообразна: от регулирования полностью законодательством до регулирования трехсторонними соглашениями между представителями государства, профсоюзов и работодателей. Минимум заработной платы может устанавливаться как на общегосударственном, так и на региональном уровне. Такое разнообразие обуславливается особенностями систем трудовых отношений, традициями в социальной политике, уровнями экономического развития страны и другими причинами.

*Модели заработной платы.* Разнообразную практику установления и изменения минимальной заработной платы можно представить в виде следующих моделей:

- законодательное регулирование;
- регулирование исполнительными органами власти;
- регулирование исполнительными органами власти на основе рекомендаций трехсторонних представительских комитетов;
- решения на основе трехсторонних соглашений.

Наиболее четко законодательное регулирование заработной платы разработано в США. Размеры минимальной часовой заработной платы были установлены в этой стране Законом о справедливых условиях найма, принятым Конгрессом в 1938 г. Наряду с установлением минимума заработной платы Закон предусматривал повышенную оплату (150% ставки) за работу сверх нормативного рабочего времени (в настоящее время это 40 ч в неделю). В последующие годы Конгрессом США были приняты законы о повышении минимальной заработной платы. В частности, Закон 1986 г. гласил: «Каждый работодатель должен платить каждому из своих работников, который в любую неделю года занят в торговле, или производстве продукции для торговли, или на предприятии, производящем продукцию для торговли, заработную плату по следующим ставкам: не менее 3,35 долл, в час на период до 31 марта 1990 г., не менее 3,80 долл, в час на период с 1 апреля по 31 марта 1991 г. и не менее 4,25 долл, в час после 31 марта 1991 г.»<sup>1</sup> В мае 1996 г. Конгресс США принял Закон о повышении минимума заработной платы до 5,15 долл, в час. Право повышать минимальную заработную плату государственных (федеральных) служащих имеет президент США (он воспользовался им в 1998, 2001 и 2004 гг.).

Цель Закона о минимальной заработной плате — установление *социального стандарта* как нижнего уровня дохода любого занятого трудом в США. В Законе не оговаривается продолжительность рабочего време-

<sup>1</sup> United States Code. 1994 Edition. Title 29. P. 209.

ни, необходимая для получения заработной платы, обеспечивающей определенный уровень жизни. Эти вопросы регулируются коллективными и индивидуальными трудовыми договорами, а контролируются органами статистики труда Министерства труда США, которым предприятия и организации предоставляют сведения об отработанном рабочем времени. В США приоритет в установлении продолжительности рабочего времени принадлежит профсоюзам. Как отмечалось в дебатах Конгресса США по пересмотру размеров минимальной заработной платы, если неполная рабочая неделя характерна для предприятий, где отсутствуют профсоюзы, то 40-часовая (и более продолжительная) рабочая неделя имеет место на предприятии, где действуют профсоюзы.

Для определения, насколько соблюдается закон в части, касающейся минимальной заработной платы, полученной работником, заработок за определенный период времени делится на число отработанных часов. При этом рассматривается совокупная заработная плата без разделения ее на основную и дополнительную, т.е. без выделения надбавок, доплат и премий. Как показывает статистика США, размер минимальной заработной платы составляет от 40 до 55% средней заработной платы.

В ряде стран минимальная заработная плата регулируется указами, распоряжениями, постановлениями исполнительной власти. Решения принимаются либо правительством, либо министром труда. Для консультации исполнительные органы могут приглашать независимых экспертов. Это более гибкая система по сравнению с законодательным регулированием. В Канаде и Австралии установление минимальной заработной платы относится к юрисдикции правительств этих стран.

Наиболее распространена практика, когда законодательство обязывает правительство перед принятием решения проконсультироваться с трехсторонним совещательным или консультационным органом, в компетенцию которого входит широкий круг проблем по трудовым отношениям. При этом на исполнительной власти лежит главная ответственность как за подготовку предложений по минимальной заработной плате, так и за принятие окончательного решения по этому вопросу. Многие правительства делегируют задачу подготовки решений по минимальной заработной плате специальным исполнительным органам власти, оставляя за собой право окончательного решения. Эти компетентные органы, которые называются по-разному — комитеты, советы, комиссии, — имеют различную степень самостоятельности. Иногда они рекомендуют размеры ставок минимальной заработной платы, которые затем устанавливаются правительством. В других случаях законодательство закрепляет за этими органами право самостоя-

тсльно определять размеры минимальной заработной платы, но в то же время предусматривает, что правительство может изменить этот уровень, если сочтет необходимым.

### 8.8. Бедность: вечная проблема

*Понятие бедности.* Часть населения, которая в соответствии с международными стандартами условий жизни, имеет средства к существованию ниже этих стандартов.

*Уровни бедности.* В самых развитых капиталистических странах, несмотря на общие высокие стандарты жизни, все еще не решена проблема бедности: в 1995—2005 гг. от 10 до 12% всего населения США официально признавались бедными; в странах ЕС и в Японии показатель бедности превышал показатель в США почти в 1,3 раза. Стремительно стала расти бедность в бывших социалистических странах, особенно в СНГ, показатель бедности в которых сближается с соответствующим показателем в развивающихся странах (рис. 8.3).

Приведенная на рис. 8.3 диаграмма исключительно выразительна: на ней наглядно представлены, во-первых, процесс сближения показателя бедности развивающихся и постсоциалистических стран и стабилизация этого показателя на довольно высоком уровне в 1990-е гг.; во-вторых, процесс непрерывного снижения бедности в развитых странах (США, Японии, Великобритании, Франции, Германии) при некотором замедлении со второй половины 1990-х гг.

Несмотря на огромный рост промышленного производства в XX в., предельное развитие всех естественных и приобретенных факторов производства, использование в самых широких масштабах передовых достижений науки, техники и технологий, опыта и знаний, нужда — эта извечная проблема человечества, как злой рок, сопровождающий всю историю человечества, предстает неразрешимой задачей XXI столетия.

Как показывают кривые движения, отражающие сокращение бедности в разных странах, эта проблема, несмотря на явные позитивные сдвиги, все еще остается тревожной проблемой.

*Уровень жизни.* Порой представляется, что поднять уровень жизни населения сравнительно легко, для этого надо ускорить производство потребительских товаров, в частности продовольствия. Однако это обманчивое впечатление, и возникает оно потому, что формально решение задачи представляется осуществимым в силу возможного решения следующим образом:

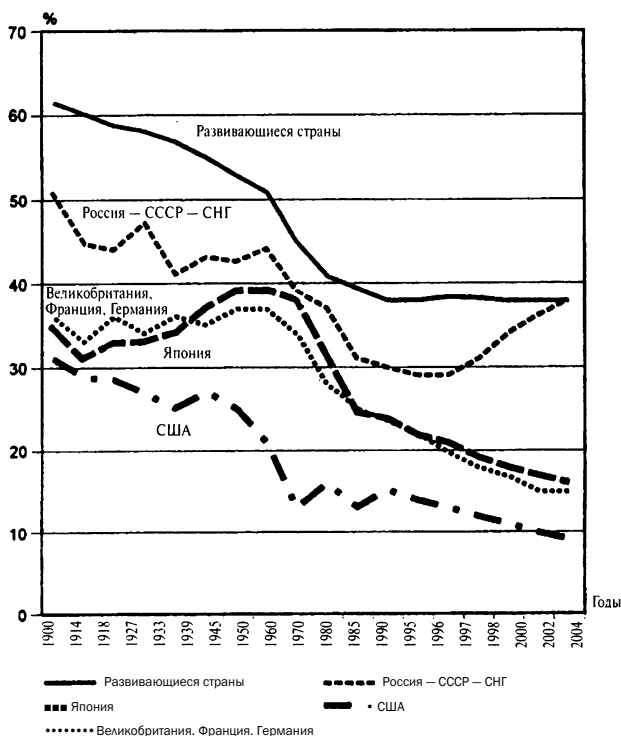


Рис. 8.3. Уровень бедности в группе стран и отдельных странах в 1900-2005 гг. (%)

Источник: Доклад о развитии человека 2004. ПРООН. М., 2004; другие данные статистики за соответствующие годы.

$$\text{Уровень жизни населения в расчете на душу населения} = \frac{\text{Объем производства потребительских товаров (продовольствия)}}{\text{Численность населения}}$$

Это простейшая формула, отражающая общие представления об экономике, на основе которой достигается позитивный (искомый) результат.

Другими словами, экономику следует настроить таким образом, чтобы она могла производить потребительские товары (и продовольствие) в количестве, необходимом для обеспечения потребности каждого члена общества.

Однако проблема намного сложнее, чем предложенное выше формулой решение. Простое увеличение производства продовольствия (что, кстати, тоже очень сложная задача) не ведет к повышению уровня жизни и ликвидации нужды. К тому же такого рода ограниченный рост немедленно отражается на увеличении численности населения, сводит на нет повышение уровня жизни и снижает его до нищенского предела, что хорошо доказано анализом богатой практики разных стран<sup>1</sup>.

*Связь между распределением дохода и неравенством.* Многие экономисты столетия назад указывали на то, что неравенство является мощным сдерживающим фактором на пути процветания общества. А. Смит, Д. Рикардо, Т. Мальтус, К. Маркс, их современники и последователи (А. Маршалл, Дж. Кларк, Дж. Робинсон, Дж. Гэлбрейт и др.) вовсе не выступали циничными трубадурами капитализма и адвокатами нуворишей-спекулянтов и меньше всего пеклись об их праве на расточительство среди окружающей всеобщей нищеты и неравенства. В их трудах мы находим озабоченность тем, что некоторые промышленники и торговцы используют накопленные богатства да и саму частную собственность исключительно для личной наживы, дискредитируя экономический строй. В своих основных трудах эти ученые стремились научно обосновать идею гармонии принципа частной собственности и свободы предпринимательства с включением в экономическую жизнь трудоспособной части общества и оказания социальной помощи тем гражданам, которые не могут своим трудом обеспечить себе достойные условия жизни. Эти их суждения часто являлись результатом анализа социальных контрастов, обнаружившихся еще на ранних этапах развития капитализма: непримиримых противоречий между собственно экономической политикой государства, с одной стороны, и его социальной политикой — с другой. Именно доказательство того, что капиталист-предприниматель никогда не возьмет на себя функцию защиты общих интересов людей, особенно той части общества, которая нуждается в наибольшей защите, — женщин, детей, престарелых, больных и т.д., — наиболее сильная сторона экономического учения Маркса с точки зрения политического восприятия в западноевропейских обществах XIX в. Эти общества к тому периоду уже созрели для ломки прогнивших насквозь политических режимов, нужна была лишь центральная идея. Она приводилась в Марксовом анализе капитализма как строе несправедливого распределения (идея, которая, кстати, никогда и никем не опровергалась): эта идея была тогда взята в качестве главно

<sup>1</sup> См.: Макконнелл К.Р., Брю С.А. Экономикс: В 2 т. Т. 2. М., 1996. С. 368.



го постулата программы западноевропейской социал-демократии. Частично решив задачу социального благополучия трудящихся на узком пространстве Западной Европы, социал-демократия этих стран отказалась в конце XX в. рассматривать ее как актуальную проблему, исключив из своих программ теоретические основания неравенства, которые были знаменем их партий на протяжении более 100 лет. А между тем в последнее десятилетие XX в. наметилось новое, стремительно увеличивающееся неравенство, вызывающее беспокойство у экономистов многих стран мира, определилась новая, весьма выразительная *тенденция к глобальному росту бедности, абсолютному и относительно обнищанию масс, особенно в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Эта тенденция плавно перешла в XXI столетие, что с тревогой подтверждается международными исследователями и докладами разных международных организаций, включая ООН*. Причины этого феноменального явления не раскрыты.

*Концепции, модели, подходы.* Поисками непосредственных связей между распределением дохода и неравенством занимались многие ученые-экономисты. С 1980-х гг. эта проблематика стала одним из главных направлений исследовательской деятельности учреждений ООН, а также других международных финансово-экономических организаций, в том числе МВФ и МБРР (Международный банк реконструкции и развития). В настоящее время в аналитических целях обычно выделяются два главных показателя распределения дохода: распределение доходов по абсолютной величине (размеру) и функциональное распределение дохода по факторам производства.

*Распределение доходов.* В основе такого распределения — определенные группы населения, что предполагает анализ доходов отдельных лиц (их групп) и домашних хозяйств с соответствующим выявлением доли этих групп в общих доходах населения. Общепринятый метод состоит в делении населения на квантили и децили (пятые и десятые доли его численности) по мере возрастания размера дохода. Далее, определяются доли валового дохода, которые приходится на каждую группу. Валовой доход (ВВП) принимается за 100%, затем он рассчитывается соответственно на группы по квантилям (первая группа, например, 20% населения — с самыми низкими доходами, четвертая или пятая группа населения — с самыми высокими доходами). Отсюда выводится показатель неравенства<sup>1</sup>.

*Кривая Лоренца.* Проф. Конрад Лоренц еще в начале XX в. изложил свой подход к взаимосвязи между различными группами на-

<sup>1</sup> См.: Тодаро М.П. Экономическое развитие. М., 1997. С. 14.

селения и величиной их дохода. В экономической науке этот подход получил название «кривая Лоренца» (рис. 8.4).

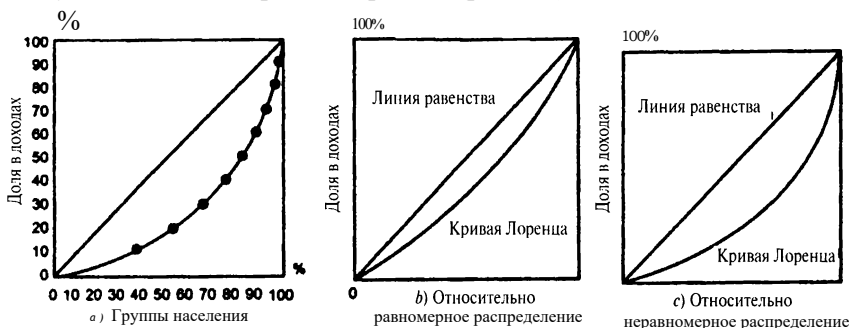


Рис. 8.4. Кривая Лоренца

Получатели дохода (рис. 8.4, *a*) в модели Лоренца располагаются на горизонтальной оси в процентных группах к численности всех получателей дохода. На вертикальной оси отмечается доля общего дохода, приходящаяся на каждую группу населения. В каждой точке диагонали процент полученного дохода равен доле его получателей в общей численности населения. Таким образом, в данном случае представлена некая идеальная модель, которая служит своего рода точкой отсчета для реального измерения доходов по группам населения и для выявления бедности. Рис. 8.4, *b* и *c* рассматриваемой модели, хорошо иллюстрирует это явление в развитии: чем больше изогнута кривая Лоренца, тем больше дифференциация доходов.

Так, модель *c* отражает общество с предельной дифференциацией доходов, а модель *b* — с наименьшей дифференциацией и относительно неравномерным распределением доходов.

Модель дуального развития. Принцип дуального развития не является чем-то новым в экономической теории, он основан на «совмещенном существовании» двух разнородных отношений (современных и промежуточных). При этом такой тип развития имеет свои разновидности, что наглядно подтверждает практика развивающихся стран. Г. Филдс в своем исследовании выделил следующие типы дуального развития:

- тип развития, описанный в модели Льюиса: рост за счет расширения современного сектора при сохранении неизменной заработной платы. Он приблизительно соответствует модели роста развитых стран и в меньшей степени — модели роста Японии, Тайваня и Южной Кореи;

•тип развития (модель), когда рост производства в современном секторе не сопровождается ростом занятости в нем. В итоге результаты роста в форме повышения доходов распределяются среди узкого слоя населения. Такой тип (модель) был свойствен многим странам Латинской Америки и Африки;

•тип развития (модель) за счет традиционного сектора, когда основные результаты прогресса использовались работниками, занятыми в этом секторе. В то же время в новых отраслях происходили лишь незначительные позитивные сдвиги. Такая модель, по Филдсу, была свойственна маоистскому Китаю и некоторым другим социалистическим странам.

Источники, влияющие на распределение доходов. Экономисты не пришли к определенному выводу относительно того, какие экономические и социальные факторы и источники влияют на распределение доходов в странах.

Гипотеза С. Кузнеця. Исследуя основные факторы, влияющие на доходы в большой группе стран, С. Кузнец высказал предположение, что на ранних стадиях экономического роста распределение дохода имеет тенденцию к ухудшению. Графически эта зависимость представляется как перевернутая буква V. Эта форма *кривой Кузнеця* отражает изменения в распределении дохода, соответствующие росту (или падению) величины ВВП на душу населения (см. рис. 8.5).

В кривой Кузнеця выражена та идея, что коэффициент Джини имеет тенденцию к росту (дифференциация дохода) в слаборазвитых странах, в которых величина валового продукта (ВВП, ВВП) на душу населения чрезвычайно низка. Анализ ситуации в развивающихся и новых капиталистических странах в Новейшее время показывает, что

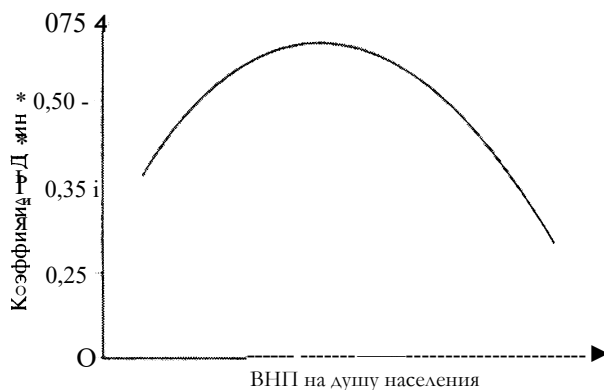


Рис. 8.5. Изменения в распределении дохода (кривая Кузнеця)



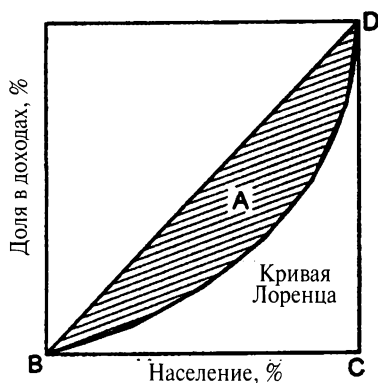


Рис. 8.6. Коэффициент Джини

быть более равным, чем другое, в одном диапазоне, и менее равным в другом диапазоне, при этом значение коэффициента будет для обоих распределений одинаковым. Таким образом, эта формула в целом представляет собой возможность получения некоего общего значения — чем она и привлекательна — и не рассчитана на абсолютно точный результат.

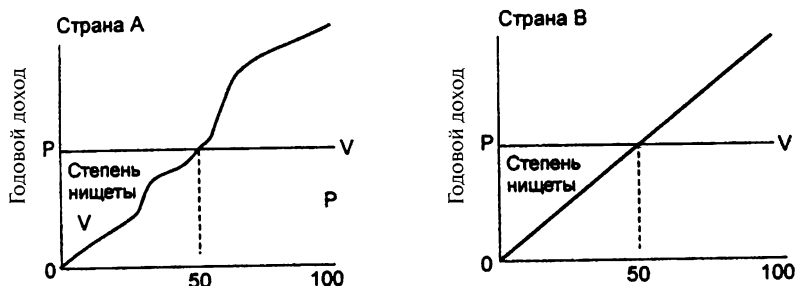
Функциональное распределение доходов а. Функциональное распределение доходов, или распределение доходов по источникам его получения, используется также в качестве метода определения доли национального дохода, который приходится на каждый из факторов производства (труд, капитал, земля, образование, технологии). В качестве базовых показателей для определения цены фактора используются кривые спроса и предложения. Дальнейшие расчеты сравнительно легко осуществимы.

## 8.9. Международная черта бедности

**Понятие. Международная черта бедности** — это средний показатель, получаемый в результате расчета среднестатистического странового показателя бедности. Бедность, так характерная для многих стран, особенно развивающихся, сосредоточена главным образом в сельской местности:  $\frac{2}{3}$  бедных — это крестьяне, сельские жители, в основном наемные рабочие, а также мелкие фермеры;  $\frac{1}{3}$  — это сельские торговцы (все — с многочисленными семьями). Занятость этих категорий групп населения имеет довольно условный характер и не

дает им средств к существованию. Бедность особенно тяжело отражается на женщинах и детях, которые страдают от недоедания. Иногда приводится и показатель «степень нищеты», который определяется как разрыв между доходом живущих ниже черты бедности и доходом, определенным для черты бедности. Бедность, становясь устойчивой, переходит в нищету.

*Степень нищеты и модель Тодаро.* Специалисты справедливо считают, что простой подсчет людей в каждой из стран, находящихся ниже международной черты бедности, как метод имеет много недостатков и не дает верной картины этого явления. Поэтому возникают разные конструкции, способствующие более точному и обоснованному подходу в решении этого вопроса. М.Р. Тодаро предложил, в частности, графическое изображение нищеты, имеющее практическое значение не только для развивающихся, но и для постсоциалистических стран (рис. 8.7).



а) Относительно высокая степень нищеты    б) Относительно низкая степень нищеты

Рис. 8.7. Графическое изображение степени нищеты (по Тодаро)

На рис. 8.7 (страна  $A$  и страна  $B$ ) заштрихованное поле между чертой бедности  $PV$  и кривой ежегодного дохода населения — это степень нищеты. В стране  $A$  — относительно высокая степень нищеты; в стране  $B$  — относительно низкая степень нищеты. В первом случае (в стране  $A$ ) доходы увязаны с экономическими изменениями (включая рост производительности труда), в то время как в стране  $B$  действуют жестко фиксированные ставки заработной платы на низком исходном уровне (минимальные ставки, не соответствующие стандартам ППС).

Ученые-экономисты высказывают многочисленные суждения относительно того, почему на ранних стадиях экономического роста неравенство и бедность нарастают, а позднее постепенно сглаживаются. Эти суждения, как правило, строятся на основе изучения природы

структурных изменений. В частности, в соответствии с моделью Люиса, рост на ранних стадиях происходит за счет развития современного сектора, в котором занятость ограничена, а производительность труда и оплата значительны. Несмотря на то что фактические данные во многом подтверждают концепцию Кузнеця, многие исследования по развивающимся странам дают противоречивые результаты.

*Первое десятилетие ООН по борьбе за ликвидацию нищеты (1997—2006).* В 1997 г. ООН по рекомендации Генерального секретаря объявила о проведении первого десятилетия по борьбе с нищетой. В поддержку этой идеи выступили многие международные организации, в том числе Комитет содействия развитию (КСР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), подготовившие доклад «Стратегия партнерства в целях развития». Идея состоит в том, чтобы к 2015 г. добиться сокращения наполовину доли бедных людей, живущих в развивающихся странах в условиях крайней нищеты. Программа, судя по всему, не достигнет своей цели.

*Программа развития ООН (ПРООН).* Эта организация оказывает помощь почти 100 странам в разработке национальных стратегий ликвидации нищеты. Она помогает и в подготовке национальных докладов о развитии человека, в которых борьба с нищетой занимает одно из центральных мест.

#### 8.10. Кривая Лоренца, динамика ВВП и «аргентинский феномен»

Кривая Лоренца, о которой речь шла выше, применяется экономистами-аналитиками для измерения распределения дохода при анализе ВВП на определенном периоде экономического развития. При этом предполагается рост ВВП в отдельный период на измеряемом отрезке времени, если не иметь в виду кратковременные периоды спада. И это представлялось вполне логичным, поскольку экономический регресс в XX в. произошел лишь однажды (имеется в виду, разумеется, мирное время) — это период Великой депрессии 1929—1933 гг., когда в течение многих кризисных лет ВВП неуклонно снижался в США и Западной Европе.

Вместе с тем экономическая история знает еще по крайней мере два беспрецедентных аналогичных случая, несомненно, меньшего масштаба, но тем не менее заслуживающих внимания и изучения. Первый — возник на основе сочетания целого ряда внутренних факторов в аргентинской экономике. В 1870 г. эта страна занимала 11-е место в мире по уровню национального дохода на душу населения, опере-

жая Германию, а ныне Аргентина не входит даже в первые 50 стран по этому показателю.

Исследуя этот феномен, У. Ростоу исходил из того, что решающим на определенной стадии развития экономики является уровень технологии, а не доход на душу населения. Отсюда он пришел к выводу, что в течение длительного времени (до 1914 г.) в Аргентине формировались условия для рывка. Такое логическое построение конструкции позволило Ростоу сделать вывод, что «эта страна вошла в стадию рывка во время Первой мировой войны и... в середине 1930-х годов действительно начался длительный рывок, который в целом к настоящему времени (1960 г.) можно считать успешным»<sup>1</sup>.

Однако пример Аргентины, который наряду с другими приводит Ростоу, убедительно опровергает разработанную им концепцию стадий роста; не говоря уже о том, что его выводы, сделанные на основе данных по Аргентине, которыми он располагал при написании книги, были неверны. В тот период, в середине XIX в., Аргентина имела отрицательные показатели экономического роста при низком объеме внутренних инвестиций (8,3%), из-за чего страна находилась ниже инвестиционного порога, требующегося для стадии рывка по Ростоу. Совершенно прав М. Тодаро, утверждая, что «Аргентина, как и многие другие страны Латинской Америки и Африки... подтвердила феномен обратимости экономического прогресса и возможности прекращения, казаясь бы, устойчивого роста»<sup>2</sup>. Это — важное обобщение, ломающее стереотипы якобы необратимости однажды достигнутого уровня прогресса.

В последующие десятилетия (после 1970-х гг.) Аргентина, вопреки идее Ростоу, не «накапливала силы для рывка», а демонстрировала «затухающий рост». Этот исторический феномен важен в данном случае с точки зрения того, что он дает возможность применить некоторые модели и статистические методы, позволяющие осуществить структурный анализ распределения дохода как в условиях динамичного роста, так и на длительной стадии его «затухания», тем более что наличие статистических данных обеспечивает осуществление такого рода расчетов<sup>3</sup>.

Применение к длительному периоду экономического роста Аргентины методик Льюиса, Кузнеця, Лоренца и Джини с позиций выявляе-

<sup>1</sup> Ростоу У. Стадии экономического роста. М., 1961.

<sup>2</sup> Тодаро М. Экономическое развитие. С. 124.

<sup>3</sup> Г. Филдс показал варианты использования кривой Лоренца в сценариях дуального развития, описанных Льюисом. (Fields G.S. Poverty, Inequality and Development. Cambridge, University Press, 1980. P. 46—56; Who benefits from economic development? A reexamination of Brazilian growth in the 1960s // American Economic Review. № 67. September 1977. P. 186.)



ния связей и взаимосвязей между различными социальными стратами населения и величиной их доходов позволило более достоверно идентифицировать внутренние факторы торможения экономического роста. К ним можно отнести следующие:

- Динамичный рост в передовых по меркам того времени промышленных отраслях Аргентины, характерный для нее со второй половины XIX в., не сопровождался ростом занятости в производстве. Результаты такого развития распределялись среди ограниченной социальной страты населения страны и не вызвали повышения доходов и сбережений у значительной части населения; соответственно, накопления не трансформировались в долговременный фактор, подпитывающий рост.

- Значительно позже, уже во второй половине XX в., этот путь развития (модель развития) стал свойствен некоторым другим странам Латинской Америки и Африки; исследованиями этих вопросов занимались Лоренц, Филдс и другие ученые<sup>1</sup>.

- Исследования, проведенные целым рядом других ученых, подтвердили вывод относительно того, что *не существует жесткой связи между ростом ВВП и распределением дохода*. Они опровергли распространенное заблуждение относительно того, что рост ВВП связан с равномерным (и, соответственно, широким) использованием результатов этого роста всеми слоями общества. Эти выводы совпадают и с выводами исследований, проведенных в рамках Всемирного банка, в которых говорится «о частом совпадении более высоких темпов роста с меньшей степенью неравенства»<sup>2</sup>. Но в данном случае для нас важны принципиальная возможность такого несовпадения и отсутствие связи между ростом экономики и доходами основных групп населения.

Ключевыми результатами применения указанных (и иных) моделей и методик роста, в частности в аргентинском случае, являются показатели, характеризующие деструктивные процессы стратификации общества на стадиях затухающего роста. Это следующие показатели:

- стадии высоких темпов роста сопряжены, как правило, не только с более или менее равномерным распределением непрерывно растущего дохода в обществе, но и с уменьшением разрыва между наиболее

---

<sup>1</sup> См.: The Effect on Income Distribution of Development, the Growth Rate and Economic Strategy // Journal of Development Economics. 1086. № 23. P. 55—65.

<sup>2</sup> Worldbank. World Development Report, 1991. N.Y., Oxford University Press, 1991 (fig. 7.2).

и наименее обеспеченными слоями общества. В Аргентине этот разрыв в 1870—1914 гг. составлял 1 : 3, а к 1955 г. увеличился до 1 : 5;

- стадия высоких темпов роста, как правило, вызывает расширение среднего слоя в социальных стратах и в еще больших размерах — численности предпринимательской страты, занимающей нишу между крупным и мелким предпринимательством (не путать с дефиницией «средний класс»);

- в условиях высоких темпов роста в наиболее благоприятном положении оказываются такие крупные экономические агенты (компании, банки), которые находятся на острие роста, являются его наиболее динамичной силой (передовые отрасли, компании — носители современных технологий и т.д.). В этой среде подспудно вызревают наиболее сильные конфликты по поводу распределения результатов благ экономического роста: их не устраивает равномерное распределение указанных результатов этих благ, поэтому они добиваются изменения «правил игры». Таким образом, в целом высокие темпы роста не всегда и не во всех странах оказывают прямое влияние на сокращение бедности;

- в случае форсирования экономического роста за счет гипертрофированного роста экспортоориентированных отраслей национальной экономики, что стало правилом для многих развивающихся стран в 1970—1990-е гг., углубляется стратификационный разрыв в их обществах, при этом усиливается существующая социально-политическая напряженность.

*«Аргентинский феномен» в России.* В 1990-е гг. «аргентинский феномен» повторился в России с наибольшей убедительностью. Регресс и затухающий рост стали реальностью, и нет оснований полагать, что страна может в скором времени выйти за пределы этого порочного развития. Если же иметь в виду, что центральным моментом экономической политики выступает экспортная ориентация сырьевых отраслей (нефть, газ, цветные металлы, древесина), можно утверждать, что Россия останется в тисках «аргентинской модели» долгие десятилетия с соответствующими последствиями (распространение бедности и нищеты, разрыв между узкой богатеющей компрадорской стратой предпринимателей (спекулянтов), с одной стороны, и огромным большинством населения — с другой)<sup>1</sup>.

С учетом колоссального притока нефтедолларов в страну в 2001—2009 гг. предполагалось, что (при рациональном их использовании) ситуация изменится. Для этого необходимы были фундаментальные структурные

<sup>1</sup> См.: *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. Теория, принципы, политика. Т. 1. С. 340.

сдвиги в экономике, качественное улучшение системы распределения доходов. Пока что сдвиги в этих двух факторах незначительны, а попытки приватизировать социальные отрасли (здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство), предварительно многократно повысив тарифы и цены с целью приблизить их к коммерческому сектору, вызывают сильнейшую напряженность общества.

*Рост бедности в условиях глобализации.* Сторонники глобальной либерализации в 1990-е гг. почти заставили поверить весь мир в то, что бедность и нищета могут быть преодолены только в том случае, если все страны станут на путь проведения так называемых либеральных реформ, содержательная сторона которых сводится к следующим мероприятиям: «сплошная приватизация», открытие национальных экономик, прекращение поддержки государством секторов национальной экономики, полная свобода торговли. При этом считалось, что такого рода реформы соответствуют требованиям глобализации, а последняя несет благо для всех стран, если не препятствовать ее процессам. Некоторые итоги развития в прошлом десятилетии, когда фактически почти весь мир проводил именно такую политику, подвел Генеральный секретарь ЮНКТАД Р. Рикуперо на сессии этой организации в 2003 г. В частности, он заявил, что глобализация не оправдала надежды на экономический рост, увеличение занятости, повышение заработной платы и благосостояния, о которых заявляют сторонники свободной торговли и свободных финансовых потоков. В условиях медленного и беспорядочного роста всемирной экономики преимуществами глобализации смогли воспользоваться далеко не все государства и не все регионы в пределах отдельных стран. Неравенство между богатыми и бедными увеличилось. Увеличился также и масштаб нищеты во многих развивающихся странах. *Средние показатели ВВП на душу населения в развитых странах в 17 раз превышали показатели развивающихся стран в начале 1990-х гг., а в 2000 г. это соотношение составило 20: 1.* Вот они результаты проведенных реформ в 1990-х гг. — приватизации, либерализации, ухода государства от решения социальных проблем.

Ярким примером несоответствия между планами по либерализации и действительностью является ситуация в Мексике, где в течение ряда лет начиная с 1994 г. проводились реформы в области торговли. В течение первых 10 лет с момента заключения Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА) увеличение количества рабочих мест в Мексике было незначительным, почти 30% рабочих мест в сборочных цехах, которые были созданы в 1990-х гг., были потеряны. *Реальная заработная плата для большинства рабочих снизилась, а неравенство усугубилось.* По данным организации «Фонд меж-

дународного мира Карнеги», неблагоприятная ситуация, сложившаяся в сельском хозяйстве Мексики, продемонстрировала, что «бедное сельское население наиболее пострадало от политики НАФТА». «Развития торговли недостаточно для обеспечения устойчивого развития», — заявил Генеральный секретарь ЮНКТАД Рикуперо.

Общий вывод ЮНКТАД заключается в том, что стратегии для устойчивого развития должны быть пересмотрены как на международном, так и на национальном уровне. На международном уровне внешние неблагоприятные факторы, являющиеся результатом деятельности международных финансовых и торговых систем, как, например, нестабильность потоков частного капитала и товарных цен, приводят к экономическим кризисам в развивающихся странах. Эти кризисы, в свою очередь, приводят к экономической неустойчивости, препятствуют экономическому росту и усугубляют нищету. Непосильные долги развивающихся стран чреваты опасностями для международной финансовой системы, в связи с чем эта проблема должна быть незамедлительно решена. На национальном уровне результаты либеральных экономических реформ 1990-х гг. носили неоднородный характер: экономический рост был вялым, а приватизация, либерализация и привлечение прямых иностранных инвестиций привели к концентрации в сфере промышленности, в то время как другие сектора экономики находились в состоянии депрессии, ухудшая общую социально-экономическую ситуацию в десятках стран мира.

*Общий вывод:* идея универсальной политики в области развития была отвергнута в пользу политики разнообразия при разработке национальных стратегий развития. Это значит, что государство играет главную роль в процессе создания условий и политики, способствующих привлечению частных инвестиций и экономическому росту, в регулировании важнейших проблем внутренней социально-экономической жизни.

#### 8.11. Развитие человеческого потенциала

*Постановка проблемы и доклады ООН (ПРООН).* Первое исследование в рамках проблемы развития ООН — «Доклад о развитии человека» — было опубликовано в 1990 г., и с тех пор важнейшие международные исследования, посвященные человеку, издаются ежегодно. Они как бы подводят итоги мирового развития во всех направлениях прогресса, показывая их влияние на изменение положения человеческой личности. Уже в первом Докладе о развитии человека, подготовленном

ПРООН, была поставлена задача обратить внимание мировой общественности, прежде всего научной, занимающейся обсуждением проблем в этой области, на жизнь человека, рассматривая ее не только в контексте подушного дохода, служившего единственным показателем прогресса в области развития человека, но также через призму ряда других показателей.

Последующие доклады ООН актуализировали проблему развития человека, способствовали тому, что основные показатели развития человека стали составными элементами национальной политики этих государств.

*Содержание понятия «развитие человеческого потенциала».* Развитие человеческого потенциала — это процесс, содействующий расширению стоящего перед человеком выбора. Расширение выбора человека становится возможным на основе расширения возможностей и функциональных аспектов его жизни. На всех уровнях процесса развития жизненно важными для человека являются следующие три вида возможностей в области развития человеческого потенциала:

- а) жить долго;
- б) вести здоровый образ жизни;
- в) иметь доступ к знаниям и ресурсам, необходимым для обеспечения адекватного уровня жизни.

Если эти базовые потребности не удовлетворены, то отсутствует сама возможность выбора, а многие потенциальные возможности становятся недостижимыми. Однако понятие «развитие человеческого потенциала» трактуется еще шире: важнейшие области выбора, высоко ценимые человеком, охватывают как реализованные способности к творческой и продуктивной жизни в области политики, экономики и социальной жизни, так и наличие чувства собственного достоинства, причастности и принадлежности к какой-либо из общин. Доход, несомненно, является одним из основных средств, содействующих расширению выбора и повышению уровня благосостояния. Однако это не просто показатель, с помощью которого можно суммировать человеческие судьбы, а некий экономический базис семьи, который при наличии других составляющих позволяет людям чувствовать себя уверенно, комфортно, рассматривать существующие институты как основу своего благополучия (а не враждебные по отношению к нему).

Важное (если не определяющее) значение при этом имеет *система распределения в данном конкретном обществе*. Неравномерная структура распределения приводит к социальной изоляции, когда система

ценностей общества обращает слишком много внимания на то, чем человек владеет, а не на то, кем этот человек является или что он может делать. Другая проблема связана с тем, что, когда уровень социальных стандартов повышается быстрее, чем уровень дохода, модели потребления выходят из состояния сбалансированности. *Не предусмотренные сметой домашнего хозяйства статьи расходов могут вытеснять такие важные статьи, как продукты, образование, здравоохранение, уход за детьми и сбережения на будущее.*

*Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).* Еще в первом, а затем и в последующих выпусках «Доклада о развитии человека» для определения уровня развития личности использовался индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Следует признать, однако, что сама концепция развития человеческого потенциала гораздо шире понятия ИРЧП. Пока никто не может предложить какой-либо всеобъемлющий показатель (или всеобъемлющий блок показателей), поскольку многие жизненно важные аспекты процесса развития человеческого потенциала не поддаются подсчету. Однако такой простой композитный показатель уровня развития человеческого потенциала, как ИРЧП, вполне может содействовать привлечению внимания к этой проблеме. ИРЧП отнюдь не подменяет более полного подхода к многообразию проблем в области перспектив развития человека. С помощью ИРЧП можно определить достигнутый страной общий уровень по трем основным аспектам развития человеческой личности: а) продолжительность жизни; б) знания; в) адекватный уровень жизни. Они, в свою очередь, определяются через показатели средней продолжительности предстоящей жизни, уровня образования (грамотность взрослого населения и совокупный показатель приема в учебные заведения первого, второго и третьего уровней) и скорректированного дохода. (См. табл. 8.2.)

В списке из 174 стран Канада уже в течение 8 лет удерживает позиции наиболее благоприятной для развития человека страны. Россия занимает 72-е место, за ней следуют Эквадор (73-е), Румыния (74-е) и Корейская Народно-Демократическая Республика (75-е), о которой в российской прессе говорят как о символе нищеты и отсталости. Международные же исследования, проанализированные в Докладе ООН, обоснованно доказывают сходство социально-экономического положения человека в России и Северной Корее, ту крайнюю нужду, которую человек испытывает и в той и в другой стране. (См. табл. 8.3.)

В целом с помощью ИРЧП определяется уровень достигнутых страной успехов в области средней продолжительности предстоящей жизни, образования и скорректированного реального дохода.

Таблица 8.2

## Структура и компоненты индекса развития человеческого потенциала

Тип индекса <sup>1</sup>	Продолжительность жизни	Знания	Адекватный уровень жизни	Участие или изоляция
ИРЧП	Продолжительность предстоящей жизни при рождении	1. Уровень грамотности взрослого населения 2. Совокупная доля приема в учебные заведения	Скорректированный (доход на душу населения, ППС в долл. США)	
ИРГФ	Продолжительность предстоявшей жизни при рождении у женщин и мужчин	1. Уровень грамотности взрослого населения у женщин и мужчин 2. Совокупная доля приема в учебные заведения у женщин и мужчин	Доля трудового дохода у женщин и мужчин	
ИНН-1	Процент лиц с вероятностью смерти в возрасте до 40 лет	Уровень грамотности неграмотности	Общее экономическое благосостояние с точки зрения: 1) процента населения (без доступа к безопасной воде и медицинскому обслуживанию); 2) процента детей в возрасте до 5 лет с пониженной массой тела	
ИНН-2	Процент лиц с вероятностью смерти в возрасте до 60 лет	Уровень функциональной неграмотности <sup>2</sup>	Процент населения, живущего ниже уровня бедности по доходам (50% медианного располагаемого дохода)	Уровень застойной безработицы ((12 мес. и больше)

<sup>1</sup> ИРЧП, ИРГФ, ИНН-1, ИНН-2 — аналогичные компоненты, хотя разные показатели.

<sup>2</sup> На основании умения читать текст общего содержания, по результатам международного обследования в области грамотности взрослого населения ОЭСР.

**Источник:** Human Development Report United Nations Development Programme (UNDP). Oxford University Press, 1998.

Таблица 8.3

## Индекс развития человеческого потенциала стран мира

Рейтинг по ИРЧП		
Страны с высоким уровнем развития человеческого потенциала	Страны со средним уровнем развития человеческого потенциала	Страны с низким уровнем развития человеческого потенциала
1. Канада	41. Словакия	79. Мальдивские Острова
2. Франция	42. Бахрейн	80. Индонезия
3. Норвегия	43. Фиджи	81. Ботсвана
4. США	44. Польша	82. Филиппины
5. Исландия	45. Колумбия	83. Армения
6. Финляндия	46. Кувейт	84. Гайана
7. Нидерланды	47. Сент-Винсент	85. Монголия
8. Япония	48. Суринам	86. Украина
9. Новая Зеландия	49. Ливан	87. Туркменистан
10. Швеция	50. Болгария	88. Узбекистан
11. Испания	51. Белоруссия	89. Албания
12. Бельгия	52. Турция	90. Китай
13. Австрия	53. Саудовская Аравия	91. Намибия
14. Великобритания	54. Оман	92. Грузия
15. Австралия	55. Российская Федерация	93. Киргизия
16. Швейцария	56. Эквадор	94. Азербайджан
17. Ирландия	57. Румыния	95. Гватемала
18. Дания	58. КНДР	96. Мьянма
19. Германия	59. Хорватия	97. Камерун
20. Греция	60. Эстония	98. Гана
21. Италия	61. Исламская Республика	99. Лесото
22. Израиль	62. Иран	100. Экваториальная Гвинея
23. Кипр	63. Латвия	101. Лаосская Народно-Демократическая Республика
24. Барбадос	64. БЮР Македония	102. Кения
25. Гонконг (Китай)	65. Сирийская Арабская Республика	103. Пакистан
26. Люксембург	66. Алжир	104. Индия
27. Мальта	67. Тунис	105. Камбоджа
28. Сингапур	68. Ямайка	106. Коморские Острова
29. Антигуа и Барбуда	69. Куба	107. Нигерия
30. Республика Корея	70. Перу	108. Демократическая Республика Конго
31. Чили	71. Иордания	109. Того
32. Багамские Острова	72. Доминиканская Республика	110. Бенин
33. Португалия	73. ЮАР	111. Замбия
34. Коста-Рика	74. Шри-Ланка	112. Бангладеш
35. Бруней Даруссалам	75. Парагвай	113. Кот-д'Ивуар
36. Аргентина	76. Латвия	114. Мавритания
37. Словения	77. Казахстан	
38. Уругвай	78. Самоа (Западное)	
39. Чешская Республика		
40. Доминика		



Продолжение табл. 8.3

Страны с высоким уровнем развития человеческого потенциала	Страны со средним уровнем развития человеческого потенциала	Страны с низким уровнем развития человеческого потенциала
115. Объединенная Республика Танзания	122. Судан	131. Мозамбик
*116. Йемен	*123. Сенегал	*132. Гвинея
*117. Непал	1124. Гаити	*133. Эритрея
Й18. Мадагаскар	(125. Уганда	1134. Эфиопия
119. Центральнаяафрикан- ская Республика	j 126. Малави	1135. Бурунди
1120. Бутан	127. Джибути	136. Мали
1121. Ангола	128. Чад	j 137. Буркина-Фасо
	i 129. Гвинея-Бисау	■ 138. Нигер
	130. Гамбия	139. Сьерра-Леоне

*Резюме*

• Рост населения мира, все большее вовлечение части общества в трудовой процесс способствовали общему производственно-экономическому прогрессу цивилизации. Образование играло особо выдающуюся роль в динамизме труда как фактора производства. Рост квалификации рабочей силы, способной легко усваивать научно-технические инновации, явился дополнительным стимулом к экономическому росту в тех странах, которые ранее других стали на путь всеобщей грамотности и повышения образовательно-культурного уровня своих граждан (Западная Европа, США, Канада, Австрия, Новая Зеландия, несколько позже — Япония).

• Рост населения в разных странах мира, несомненно, является важнейшим индикатором ускоренного экономического роста и развития, способствующим интенсификации межстрановых и межконтинентальных связей.

Этот рост характеризуется разными темпами в различных регионах и континентах. Все большая доля населения мира концентрируется в группе развивающихся стран с худшими условиями жизни, в то время как на развитые страны приходится незначительная часть населения мира, обладающая лучшими условиями для жизни и культурно-общественной деятельности.

• Под влиянием современной информационно-технологической революции происходят качественные изменения не только в структуре занятости, но и в качестве рабочей силы и безработицы; безработица как бы перемещается в экономически отсталые страны. Одна из главных причин этого — низкий образовательный уровень населения

этих стран, в результате все большие массивы самостоятельного населения остаются не востребованными современным производством.

В этих странах концентрируются огромные массы населения планеты, для которых не просматриваются в перспективе возможности качественного улучшения их материальной и культурной жизни (в силу отсутствия доступа к работе). В пластах таких масс со всей очевидностью вызревают самые радикальные взгляды, связанные с существующим международным экономическим и политическим порядком, усиливаются идеи о неравенстве и необходимом перераспределении общественного продукта.

- Степень связей доходов, нищеты, неравенства хорошо иллюстрируется формулами, выведенными в разное время такими учеными-экономистами, как К. Лоренц, С. Кузнец, а также коэффициентами Огнини, Тодаро и др. Однако в практическом плане, руководствуясь этими и другими инструментами, международное сообщество не выработало общей политики по сокращению разрыва между бедной (и большей) частью населения мира и населением развитых стран.

- Стабильно высокий уровень безработицы в большинстве развивающихся стран или даже медленное его сокращение (при росте населения) — это потенциально большая опасность не только для самих стран, но и для регионов, в которых сохраняется обстановка политической неопределенности, а ухудшение социально-экономического положения усиливает общую тревогу. Очевидно, что правительства должны приложить целенаправленные усилия для улучшения условий жизни населения в рамках процесса экономического развития. Мировому сообществу следует отказаться от концепции экономического роста как самоцели, которая продолжает доминировать в контексте универсального политического выбора. Общий рост мировой экономики в 1993—2003 гг. в пределах 4—4,5% мало способствовал решению проблем продовольственного обеспечения голодающих во многих странах Африки и Латинской Америки, нарастания социальной и экологической напряженности, повышения благосостояния  $\frac{3}{4}$  населения мира; не снизился уровень заболеваемости людей, а приблизительно в 70 странах мира безработица осталась на прежнем уровне или даже возросла. Очевидно, что это связано не только с объективными условиями, но и с глобальными теоретическими концепциями развития, внедренными в 1990-е гг. целым рядом международных организаций, в первую очередь МОТ, а также крупными державами мира.

- Серьезные аргументы в пользу пересмотра правительствами своего отношения к человеку содержатся в новых исследованиях в области развития человеческого потенциала.

• Из 174 стран, для которых рассчитывался индекс, рейтинг 98 стран выше их рейтинга по показателю ВВП на душу населения. Это предполагает, что эти 98 стран успешно *трансформировали экономическое благосостояние в контексте расширения возможностей человека*. Рейтинг по индексу развития человеческого потенциала 73 других стран ниже их рейтинга по ВВП. Это свидетельствует о том, что здесь не смогли осуществить трансформацию экономического благосостояния в реальное улучшение условий жизни населения.

Очевидно и то обстоятельство, что при сохранении существующих моделей роста и системы отношений между «центрами» и «периферией» большинство развивающихся стран никогда не смогут обеспечить такой экономический рост и такое развитие, которые позволят им ликвидировать отсталость, бедность, нищету и голод.

### Контрольные вопросы

1. Континентальная и регионально-страновая концентрация населения Земли — динамика роста.
2. Взаимосвязь между народонаселением и динамикой экономического роста. Процессы миграции.
3. Демографическая политика. Каковы ее основные свойства и каким образом она осуществляется?
4. Мировой рынок рабочей силы. Общая характеристика. Определение МОТ.
5. Рабочая сила и ее качество как фактор роста.
6. Формы занятости и виды безработицы.
7. Как определить уровень безработицы? Закон Оукена.
8. Безработица в разных группах стран — развитых, развивающихся и новых капиталистических странах.
9. Природа заработной платы. Конфликтная база (между трудом и капиталом); установление заработной платы в XVII—XIX вв.
10. Модели заработной платы. Формы заработной платы.
11. Понятие бедности. Уровни бедности. Уровень жизни.
12. Теории и модели. Кривая Лоренца. Кривая Кузнеца.
13. Развитие человеческого потенциала. Доклады ООН (ПРООН) и постановка проблемы. Содержание проблемы развития человеческого потенциала. Измерение развития человека.
14. Индексы, характеризующие развитие человека: ИРЧП, ИНН-1, ИНН-2, ИРГФ. Сущность этих понятий.
15. Страны с наилучшим развитием человеческого потенциала. Почему Россия находится по рейтингу ИРП-2 на 57-м месте в мире? Какие причины воздействуют на бедность в современной России?

### Темы рефератов

1. Воздействие фактора народонаселения на динамику экономического роста: историко-экономический обзор.
2. Процессы урбанизации и современная демографическая политика.
3. Проблемы мирового рынка рабочей силы. Закон Оукена.
4. Современные модели заработной платы.
5. Современные проблемы бедности (кривая Лоренца) и индекс нищеты (Тодаро).
6. «Аргентинский феномен» в России: понятие, сущность и содержание.
7. Развитие человеческого потенциала (на примере России).

## ГЛАВА 9

### Международные трудовые миграции

#### 9.1. Понятие и содержание международной трудовой миграции рабочей силы

*Понятие, сущность.* Факторы производства, в том числе рабочая сила, обладают способностью к международному перемещению и, таким образом, до определенной степени могут заменять международные торговые отношения. Из рассмотренного в данной главе материала следует, что многие важные аспекты международной миграции рабочей силы и ее последствия схожи с эффектами от внешней торговли стран. Рабочая сила перемещается из стран, в которых существует ее явный избыток, в те страны, где отмечается ее явный недостаток. Такое перемещение, несомненно, повышает эффективность национальной экономики, которая использует иностранных рабочих и их труд. Эта дополнительная рабочая сила расширяет выпуск товаров для мирового рынка и в то же время вызывает эффект перераспределения доходов, что затрагивает интересы отдельных групп населения.

Международная кооперация на базе международного разделения труда осуществляется в двух главных формах: а) внутреннего обмена; б) трудовой миграции. Стойкой чертой понятийного осмысления проблемы существует миграция рабочей силы «внутренняя», которая происходит внутри страны, между ее разными регионами, и «внешняя» — между двумя или (и) большим количеством стран. Иногда политическая эмиграция трансформируется в трудовую, поскольку политэмигранты трудоустраиваются, превращаясь в работников-мигрантов; это разновидность вынужденной внутренней миграции.

Международная миграция рабочей силы — переселение населения в трудоспособном возрасте из одного государства в другое сроком более чем на год, вызванное экономическими причинами (намерением трудоустройства).

*Эмиграция* — выезд трудоспособного населения из данной страны в другие страны; *иммиграция* — въезд трудоспособного населения в данную страну из других стран. «Утечка умов» — международная миграция высококвалифицированных кадров специалистов.

*Реэмиграция* — возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

*Трудовая миграция* — это историческое явление, которое существовало и в отдаленные времена. Поэтому важно знать, в каких формах и видах это явление наблюдалось в предшествующие периоды. Формы социальной мобильности изменчивы, но само это явление органически присуще человеческим обществам.

Согласно Питириму Сорокину, социальная мобильность является естественным состоянием общества. Она подразумевает не только социальные перемещения индивидов, групп, но и социальных объектов — всего того, что создало человечество в процессе его деятельности. Сорокин выступал против теории классов и впервые ввел понятие «экономическая стратификация», подразумевая под этим устойчивые социальные группы-общества по уровню их доходов и роду занятий. При этом он делает вывод о том, что основные структурные группы, изменяя лишь название, продолжают существовать на протяжении жизни всех известных цивилизаций, с самой глубокой древности, а в XX в. — в разных системах государств: демократических, коммунистических, диктаторских и т.д.<sup>1</sup> «И если на какой-то миг некоторые формы стратификации разрушаются, то они возникают вновь в старом или модифицированном виде и часто создаются руками самих уравнивателей»<sup>2</sup>. Самые мощные удары на эти «стратификационные группы» наносят войны и иные социальные конфликты, порождая «взрывным образом» беженцев. В результате быстро ломаются вековые традиции народа, формируются процессы деградации структуры этноса, возникают новые внецивилизационные конфликты (см. рис. 9.1).

На рисунке представлена достаточно сложная структура современной миграции; сами понятия содержат мотивационные причины целой классификационной группы миграций, которые прямо или косвенно имеют отношение к трудовым миграциям.

**Общие причины миграций.** История человечества знает множество крупнейших территориальных перемещений, одно из которых получило название «великое переселение народов». На первых этапах население снималось с традиционных мест обитания под воздействием ком

<sup>1</sup> См.: Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 306.

<sup>2</sup> Там же. С. 307.



Рис. 9.1. Структура миграции населения

плекса причин, когда определяющую роль играли естественно-природные обстоятельства. Позже наступил период бесконечных войн, когда основной формой вознаграждения победителей выступали захватываемые в плен люди, предназначенные для продажи в рабство. Далее основную роль стали играть демографически-экономические причины, а в Новейшее время — в большей степени экономические причины. Отступлением от этого были два периода мировых войн — 1914—1918 и 1939—1945 гг., когда десятки миллионов людей оказались перемещенными из одних стран в другие, и последствия таких перемещений были не менее впечатляющие, чем в эпоху «великого переселения». В конце XX столетия в связи с участвовавшими региональными конфликтами появилась регионально-международная вынужденная миграция, которая не связана с поисками работы (этот вопрос возникает позже, когда беженец, убедившись в том, что он цел и невредим, начинает искать крови пищу). Это, например, мигранты из Вьетнама, Кампучии, Чили, Кубы, Гаити, Греции (после переворот «черных полковников» в 1950—1970-х гг.), а также интеллектуалы США во времена фашиствующего сенатора Маккарти (конец 1940-х — начало 1950-х и; и т.п. — всех их вынудили бежать из своей страны репрессии. Военные конфликты в

Африке и Латинской Америке, которые происходили в 1960—1990-е гг., оборачивались миллионами беженцев. Этническая война в бывшей Югославии, а затем бомбардировки Сербии вооруженными силами НАТО стали огромной трагедией для миллионов людей, многие сотни тысяч из них вынуждены были бежать за пределы своей родины.

Трагедии не избежали также новые страны после распада СССР. Возможно, правы те исследователи, которые считают, что наряду с афганской войной военный конфликт между Арменией и Азербайджаном по поводу Карабаха стал причиной гибели СССР, руководство которого оказалось бессильным его пресечь. Под влиянием Карабаха, как пожар в лесу, стали вспыхивать локальные конфликты, переходящие в военные действия по всей территории СССР (Узбекистан, Казахстан, Прибалтика, Молдавия, Южная Осетия, Ингушетия и Северная Осетия, Абхазия, наконец, Чечня). В результате российско-чеченского военного конфликта 1994—1996 гг. было убито более 100 тыс. мирных граждан (из них чеченцев — около 65 тыс., русских — 27 тыс., дагестанцев — 2 тыс., грузин — 1 тыс., армян — более 1 тыс., ногайцев — 1 тыс., украинцев — 1 тыс. и др.). Вынужденных покинуть республику оказалось больше, чем тех, кто в ней остался: выехали (или бежали) 700 тыс. человек. Трагедия продолжилась в ходе второй чеченской войны — в 1999—2002 гг., и снова десятки тысяч убитых мирных жителей, сотни тысяч беженцев, устремившихся в соседние регионы, которые затем, в поисках лучшей жизни, оказываются в самых разных странах мира, вдали от родины.

Военные конфликты и последствия развала СССР непосредственно способствовали тому, что беженцами стали около 10 млн человек и численность их увеличивается за счет русского населения, которое методично вытесняется из новых государств и перемещается в основном в Россию, хотя многие из беженцев направляются и в другие страны.

Отметим, в основе послевоенных международных миграций трудовых ресурсов находятся собственно *экономические причины*, а не только указанные военно-политические коллизии. Миграционный поток захватил десятки миллионов граждан и намного превзошел «великое переселение народов» прошлых эпох.

Международные миграции трудовых ресурсов повлекли за собой крупные изменения как в странах-реципиентах, так и в странах-донорах. Перемены носят многоплановый характер, поэтому они привлекают внимание не только экономистов, но и социологов, демографов и т.д. Международные миграции стали актуальными для всех стран, народов и континентов. ООН это явление определяет как «любое перемещение людей за пределы национальных границ с измене-



нием места проживания сроком более 12 месяцев». По официальным данным ООН, в 1994 г. число беженцев составило более 24 млн человек (в 1980 г. — менее 10 млн человек). К началу XXI в. число беженцев в мире превысило 34 млн человек; видимо, не случайно XX век назван «веком беженцев».

Западноевропейские страны стали предпринимать энергичные шаги по установлению контроля за миграционными процессами и ограничению притока новых иммигрантов. Был принят ряд международных соглашений, состоялось множество международных конференций, встреч и переговоров, в ходе которых обсуждались различные аспекты новой волны миграции групп людей. Тем не менее из-за непростого экономического положения, политической нестабильности, роста межэтнических конфликтов и противоречий в различных странах эта проблема продолжает оставаться достаточно острой.

Следует отметить, что на постсоветском пространстве в целом сложилась уникальная ситуация, когда внутренняя миграция в масштабах бывшего СССР одномоментно превратилась во внешнюю, требующую поиска совершенно других подходов, разработки иной миграционной политики. Для России, в частности, это совершенно новое явление, хотя в остальном мире оно известно, и мировое сообщество уже располагает определенными механизмами регулирования миграционных потоков. Россия до 1992 г. ни одного миграционного соглашения не подписывала. И лишь в ноябре 1992 г. она (единственная из стран СНГ) присоединилась к Конвенции ООН о статусе беженцев 1951 г. и Протоколу к ней 1967 г. — основным международным документам в этой области, которыми руководствуется все мировое сообщество.

Международная миграция населения стала одной из характерных особенностей социального развития современных государств. По данным ООН, общее число лиц, проживающих за пределами стран происхождения, достигло в 2005 г. 186 млн человек, что почти в 1,5 раза больше, чем в прошедшее десятилетие (в 2000 г. — 175 млн человек). По сравнению с периодом 1965—1990 гг. темпы ежегодного прироста численности мигрантов увеличились примерно наполовину, причем в 1990-е гг. динамика миграций стала опережать рост численности населения мира. В результате доля мигрантов среди жителей планеты, составлявшая около 2% в 1965—1990 гг., увеличилась до 2,9% в 2000 г. и 3,1% в 2005 г.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> См.: Цепенко И.П. Как влияют иммигранты на **отНііс**иі но // Вестник Российской академии наук. 2005. Т. 75. № 1. С. 41; Доклад МОІ іа .4)05 і.

Отношение к иммиграции в обществах довольно противоречивое. С одной стороны, ее обвиняют в создании препятствий на пути экономических инноваций, в дестабилизации рынка труда, обременении бюджета и подрыве национальной безопасности. С другой — ей отводится значимая роль в научно-техническом и экономическом развитии принимающих стран, улучшении социального положения местного населения. Итак, очевидно, что миграционные потоки оказывают глубокое и многомерное воздействие на жизнедеятельность принимающих обществ. Отметим следующие сферы воздействия.

- Эффект иммиграции в значительной мере определяется ее *масштабами*. Согласно данным ООН, численность мигрантов США достигает 35 млн, далее следуют: Россия — 13 млн, Германия — 7,3, Франция — 6,2, Канада — 5,8, Австралия — 4,7 млн. Каждый девятый житель развитых государств — иммигрант, более того, в некоторых из них иностранцы составляют ныне весьма существенную часть населения: в Австралии — 24%, Швейцарии — 19%, Канаде — 17%, США — 11%.

- Наряду с чисто количественными параметрами важны и структурные показатели миграционных потоков, в частности *соотношение различных категорий мигрантов*. За исключением небольшой группы стран (в первую очередь Швейцарии, Австралии, Португалии и Великобритании) доля экономических мигрантов, целенаправленно принимаемых в соответствии с потребностями экономики и социальной сферы, в общих миграционных потоках невелика. Подавляющее большинство мигрантов принимаются по-прежнему по гуманитарным, а не экономическим соображениям. По каналам воссоединения семей прибывают 70—80% пришлых жителей и США, Швеции, Дании. На беженцев приходится около 20% иностранцев, живущих в Норвегии, Франции и Швеции. Такие мигранты увеличивают число иждивенцев и создают дополнительную нагрузку на общество.

- В современных условиях все большую роль играет *уровень образования и профессиональной квалификации* мигрантов. Как правило, уровень образования иммигрантов в целом ниже, чем у местных жителей. Однако в Канаде и некоторых странах Южной и Центральной Европы в последнее время наблюдаются обратные тенденции: в Канаде и в 2000—2005 гг. почти 26% иммигрантов в возрасте 25—44 лет имели образование третьей ступени против 20% местных жителей того же возраста. Среди вновь прибывающих работников их доля еще выше. В Канаде среди иммигрантов, принятых в 2001—2004 гг. на постоянное место жительства по программе квалифицированных работников, 46% имели образование третьей ступени, в том числе 15% — как ми

нимум диплом магистра<sup>1</sup>. При этом профессионально-квалификационный состав иммигрантов отличается высокой поляризацией, отражая современный спрос на иностранную рабочую силу и наличие специальных программ, которые, с одной стороны, поощряют приток определенных категорий высококвалифицированных специалистов, а с другой — обеспечивают свои потребности во временных, в том числе сезонных малоквалифицированных рабочих для сельского хозяйства, туристического бизнеса и т.д. В последние годы на долю инженеров, ученых и менеджеров в ЕС приходилось около 40% вновь прибывшего иностранного экономически активного населения, в США — около 35%. Высококвалифицированные мигранты обычно приносят более высокую экономическую отдачу, легче проходят процесс социально-экономической интеграции и быстрее усваивают стандарты социального поведения местного населения, тогда как прием малоквалифицированных мигрантов может иметь негативные социально-политические последствия.

•Актуален вопрос о *национальном составе* иммиграции. Примерно треть иммигрантов в ФРГ — турки, во Франции — марокканцы и алжирцы, в США — мексиканцы. Увеличение численности иноэтнического пришлого населения, формирование этнических анклавов, превращение принимающих обществ в мультикультурные заостряют в них проблемы межэтнических отношений, что сопровождается усилением ксенофобии и способствует укреплению позиций экстремистских сил.

•Деструктивный эффект иммиграции в значительной степени определяется *нелегальным характером* значительной части ее потоков. Число незаконных иммигрантов достигает, по некоторым оценкам, в европейских странах от 1,3 до 5 млн, в США — до 7 X млн. Рост неподдающихся планированию, трудно контролируемых спонтанных перемещений населения рассматривается сейчас в контексте угроз национальной безопасности развитых государств, прежде всего угроз терроризма, ухудшения криминогенной, санитарии эпидемической ситуации и т.п. Вместе с тем прослеживаются общие черты и «тенденции воздействия иммиграции на состояние грушшых ресурсов, экономику, рынок труда и социальную инфрасфумуру, безопасность граждан, общественный порядок, внутриподшическую жизнь, внешнюю политику и другие аспекты жизнедеятельности принимающих обществ<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> См.: Canada Year Book, 2005.

<sup>2</sup> См.: Цапенко И.П. Как влияют иммиграііи на мініш ■ піш ( 32.

Сокращение численности и старение населения, изменение пропорций между его трудоспособной и нетрудоспособной частями характерны сейчас для многих развитых стран. Ожидается, что в ближайшие 50 лет население ЕС уменьшится примерно на 12%. На фоне увеличения продолжительности жизни каждый шестой житель ЕС в настоящее время старше 65 лет, а к 2050 г. — будет каждый четвертый (может быть, даже третий), в группе 65—69 лет лишь 10% продолжают работать<sup>1</sup>. В результате сокращается численность экономически активного населения, а соотношение лиц старше 65 лет и лиц трудоспособного возраста (15—64 лет) может увеличиться в ЕС с 1 : 3 в 1995 г. до 1 : 2 в 2050 г. В настоящее время иммиграция обеспечивает в развитых странах мира свыше половины демографического прироста, в том числе в Европе — около 90%. Для того чтобы сохранить численность экономически активного населения в 2000—2050 гг., по прогнозам ООН, странам ЕС необходимо ежегодно принимать 1,4 млн человек. Кроме того, иммиграция оказывает и вторичное воздействие на демографическую ситуацию в принимающих государствах, обусловливаемое более высокими показателями рождаемости во многих семьях иммигрантов, особенно в первые годы после переселения. Соответственно во многих развитых странах происходит рост доли иностранцев в рабочей силе: в Австралии она составляет 24,6%, в Швейцарии — 21,8%, Канаде - 19,9%, США - 15,3%<sup>2</sup>.

Существенное влияние иммиграции испытывает и социопрофессиональная составляющая трудовых ресурсов. В условиях острых структурных профессионально-отраслевых и территориальных диспропорций на рынке рабочей силы оно носит далеко не однозначный характер. В западных странах существует как хроническая, так и периодически возникающая временная и сезонная нехватка неквалифицированного персонала, необходимого для выполнения тяжелых, грязных, опасных и низкооплачиваемых работ, от которых отказываются местные жители. Например, в Бельгии иммигранты составляют половину всех горняков, в Швейцарии — 40% строительных рабочих, в США — 70% занятых в аграрном секторе.

В то же время дефицит наемного труда ощущается в группах высококвалифицированных специалистов технического профиля и квалифицированных рабочих среднего уровня. Так, в Австралии нехватка специалистов в области информационных технологий на 2001—2006 гг. оценивается в 27—35 тыс. человек<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> См.: *Rasmussen H.K.* No Entry. Immigration Policy in Europe. Copenhagen, 1997. P. 139—141.

<sup>2</sup> См.: *Tendences des Migrations Internationelles*. P, 2004.

<sup>3</sup> *Ibid.*

В США ныне работают около 1,5 млн ученых и инженеров иностранного происхождения (включая натурализованных мигрантов), в ЕС насчитывается около 2 млн иностранных ученых, инженеров, менеджеров и техников. Самая высокая доля иностранцев среди высококвалифицированных специалистов наблюдается в традиционных странах иммиграции: Австралии (25%), Канаде (18%) и США (9%), которые многие десятилетия целенаправленно проводят политику привлечения лучших мировых умов.

В качестве важного канала для пополнения человеческих ресурсов в научно-технической сфере рассматривается и прием иностранных студентов. В развитых странах сейчас обучаются 1,3 млн студентов, примерно треть из них приходится на долю США<sup>1</sup>. В условиях снижения численности отечественных студентов, обучающихся естественным и техническим дисциплинам, эти страны проявляют возрастающую заинтересованность в иностранных студентах данного профиля, завершающих обучение на их территории, и вносят в свою иммиграционную политику изменения, облегчающие получение рабочих виз такими выпускниками. В Канаде, например, 36% иностранных студентов проходят курс обучения по этим дисциплинам. А в США при том, что доля иностранцев среди получивших степень PhD составляла 22%, в инженерных науках, математике и сфере информационных технологий она превышала 40%.

Увеличивая трудовые ресурсы и заполняя ниши в сфере занятости при устойчивом демографическом спаде и усилении диспропорций на рынке труда, иммиграция выполняет в принимающем обществе важную социально-экономическую функцию. Очевидно, что, учитывая ограниченность своих трудовых ресурсов, развитые страны будут по-прежнему стимулировать иммиграцию определенных категорий мигрантов.

Производя и потребляя национальную продукцию, выплачивая налоги, делая сбережения и т.п., иммигранты оказывают заметное воздействие на хозяйственное развитие принимающих стран.

Иммиграция неквалифицированных работников поддерживает традиционные сектора и общественно необходимые виды деятельности, которые обеспечивают нормальное функционирование экономики. Кроме того, заполняя пустующие ниши, иммигранты содействуют более эффективному применению квалификации местных кадров и тем самым повышению производительности их труда. Исследования, проведенные в ФРГ, показали, что в отсутствие иммиграции хозяйственное развитие шло бы гораздо медленнее и сопровож-

<sup>1</sup> См.: Цапенко И.П. Как влияют иммигранты на общество? С. 43.

далось бы более высокой инфляцией или переводом производства за рубеж<sup>1</sup>.

В отличие от неоднозначных последствий использования малоквалифицированной иностранной рабочей силы, приток высококвалифицированных специалистов, ученых, а также студентов, безусловно, играет огромную позитивную роль в инновационном развитии и экономической росте ведущих западных стран.

О вкладе иммигрантов в научно-техническое развитие США свидетельствует тот факт, что между 1985—1999 гг. 32% нобелевских лауреатов страны по химии имели иностранное происхождение. Примечательно и то, что на долю уроженцев других стран в США приходится свыше 18% получателей наиболее известных патентов и премий за инновации. Процессы интернационализации все глубже проникают в сферу НИОКР Западной Европы. В ведущих исследовательских центрах доля иностранцев составляет около 10%. Иностранные ученые привлекаются для исследовательской работы в тех сферах, которые оказывают огромное влияние на качество современной жизни. Это в первую очередь информационно-коммуникативные технологии (ИКТ), сельское хозяйство, здравоохранение и медицина. Согласно данным опроса европейских предпринимателей, проводившегося в 2000 г. Институтом труда ФРГ (IZA), в наукоемких отраслях динамично растущие предприятия активно используют труд иностранных профессионалов: 39% фирм привлекали иностранных высококвалифицированных специалистов, а их доля среди занятого персонала соответствующей квалификации составляла 11%, в сфере НИОКР эти показатели достигали 61 и 16% соответственно. Среди высококвалифицированных иностранных работников, занятых на немецких фирмах, 48% опрошенных имели дипломы и степени по специальностям, связанным с ИКТ, 45% — с инженерным делом, тогда как среди граждан ФРГ лидировали эксперты по вопросам бизнеса (70%)<sup>2</sup>.

Уроженцы других стран играют заметную роль в развитии предпринимательства, в том числе инновационного. В недавнем прошлом благодаря предпринимательской активности иммигрантов в США появились такие быстро развивающиеся деловые зоны, как «Корритаун» и «Маленький Сайгон» в Лос-Анджелесе, «Чайнатаун» — в Окленде или «Маленькая Гавана» — в Майами.

---

<sup>1</sup> См.: *Stalker P. Workers without Frontiers: The Impact of Globalization on International Migration*. Boulder, 2000.

<sup>2</sup> Ibid.

Экономия на издержках на рабочую силу в отраслях, где широко используется дешевый труд иностранцев и сопутствующее ей увеличение доходов компаний, как правило, способствуют подъему инвестиционной активности. Кроме того, содействуя повышению мобильности труда, иммигранты обеспечивают компаниям экономию на издержках, требующихся для передвижения капитала.

В целом иммиграция играет позитивную роль в развитии народного хозяйства, поставляя ему не только необходимый человеческий капитал (рабочие руки, специальные знания, высокую профессиональную квалификацию, управленческий опыт, стремление к деловому успеху и т.п.), но и инвестиционные ресурсы, экономя при этом часть его издержек.

Широко распространено мнение о том, что иммиграция ложится тяжким бременем на бюджет принимающих государств. Действительно, в районах сосредоточения пришлого населения государственная сфера социальных услуг и выплат оказывается под его сильным прессингом. На местные бюджеты ложится дополнительная нагрузка, вызванная необходимостью школьного обучения, медицинского обслуживания и социального обеспечения малоимущих семей иммигрантов. В США особый урон от этого терпят штаты, в которые направляются наиболее интенсивные потоки нелегальной иммиграции.

Согласно исследованиям, проведенным в США и Канаде, средний иммигрант получает меньше социальных выплат и платит больше налогов и взносов, чем средний гражданин коренного населения страны.

На фоне отмечаемого во многих странах старения преподавательских кадров иностранные ученые и преподаватели привносят свежую струю в университетскую жизнь. Доля иностранцев среди преподавателей университетов составляет в Швейцарии 13%, в США — 8,3%. Еще более значимую роль играет прием иностранных студентов, оплачивающих обучение за свой счет или за счет посылающих их государств. Экспорт образовательных услуг стал заметным источником внешних поступлений финансовых средств многих развитых стран.

Таким образом, общее влияние иммиграции на бюджет и социальную инфраструктуру можно оценить как позитивное.

*Экономические причины.* Как мы выяснили, главная причина того, что люди выезжают из страны в поисках работы, это в первую очередь поиски средств к существованию. Неравномерность социально-экономического развития привела к повышению подушевого национального дохода (НД) сначала в индустриальных государствах, а затем в нефтедобывающих (точнее, экспортирующих нефть в больших объемах), что породило мощные внутренние слит и в традиционных обще-

ствах, способствуя их модернизации и формированию мотивов перемещения части людей. Конечно, НД увеличивается и в развивающихся странах, но во многих из них он растет медленно и разрыв в уровнях дохода на душу населения между обеспеченными и малообеспеченными слоями населения существенно возрос. Низкий жизненный уровень, порой беспросветная нищета выражаются в низком уровне потребления, в первую очередь продуктов питания, не говоря уже о товарах длительного пользования.

Еще одна группа причин миграции имеет преимущественно социальный характер.

Неразвитость местной системы образования, сети учреждений здравоохранения, неуверенность в завтрашнем дне, неудовлетворенность примитивным образом жизни — все это способствует формированию эмиграционного капитала, вызывает желание уехать в те страны, где лучше условия жизни. В ряде случаев можно выделить специфические формы трудовых миграций. К ним можно отнести, например, переезд молодых пакистанцев в Оман, где они по найму служат в армии султана. Другой, относительно редкой формой можно считать переезды с целью заключения брака. Например, в ФРГ еще недавно насчитывалось около 500 брачных агентств, которые поставляли для состоятельных мужчин кротких и послушных невест из Юго-Восточной Азии. В условиях низкой оплаты труда, слабой индустриальной основы, невозможности использовать полученные знания в стране многие специалисты высокой квалификации в развивающихся и новых капиталистических странах также предпочитают покидать свои страны. Так сформировался миграционный поток в области «утечка умов» — отъезд из страны национальных кадров высокой квалификации и молодых перспективных ученых.

Другая причина — исключительная мобильность (или эластичность) иностранных рабочих, что проявилось преимущественно в двух случаях. Во-первых, когда им приходилось переходить из неперспективных отраслей в новые, более перспективные. В частности, во всех индустриальных и во многих нефтедобывающих государствах иммигранты работали в основном в сфере услуг. Во-вторых, при угрозе безработицы или депортации они достаточно быстро перебирались из одной страны в другую. Тем более что иммигранты, потеряв работу, не получали пособия по безработице в странах Запада вплоть до середины 1980-х гг., а в нефтедобывающих — и в настоящее время. Далее, иммигранты в определенной мере содействуют уменьшению безработицы: иностранные рабочие, потребляя различные товары и услуги, повышают тем самым спрос. Расширение производства требу-



ет дополнительной занятости, в том числе за счет как иностранной, так и национальной рабочей силы. В результате благодаря труду иммигрантов постоянно увеличивалась занятость во всех странах-реципиентах при сохранении стабильной безработицы как коренных жителей, так и мигрантов.

*График Кругмана — Обстфелда.* Проф. П.Р. Кругман и проф. М. Обстфелд, исходя из общих тенденций международной миграции рабочей силы (выравнивание заработной платы, рост мирового производства продукции, противоречивое влияние на разные группы населения) как фактора перераспределения мировых трудовых ресурсов, построили график, иллюстрирующий причины и следствия мобильности (подвижности) рабочей силы (рис. 9.2)

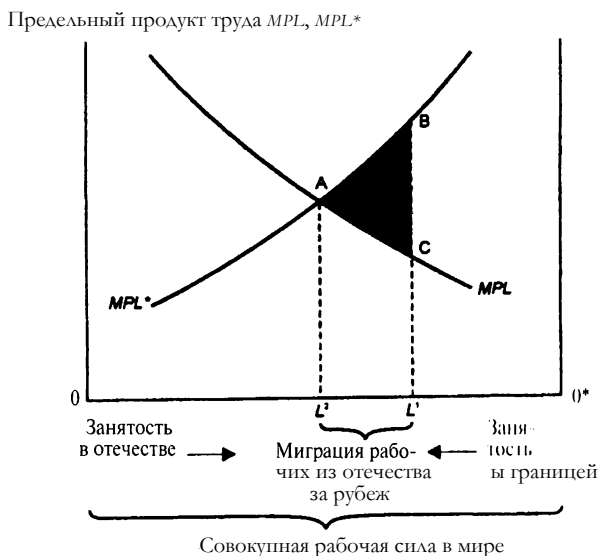


Рис. 9.2. Графическая формула Кругмана (Юсфелда)

Вначале  $OL^1$  рабочих занято в отечестве и  $\phi^*$  на границе. Рабочие мигрируют из отечества за границу, пока их не станет соответственно  $OL^2$  и  $L^2\theta^*$  и пока заработная плата не выравняется<sup>1</sup>. Исследователи вопросов международных трудовых миграций, как правило, ссылаются на происходящий процесс нивелирования (выравнивания) уровней оплаты труда страны-донора и страны-иммигранта.

<sup>1</sup> См. подробно: Кругман П.Р., Обстфелд М. Мировая экономика. Теория и политика. М., 1997. С. 148.

Этот вывод верен лишь при анализе миграции рабочей силы внутри группы развитых стран мира и никак не подтверждается фактами, когда речь идет о миграционных потоках рабочей силы «развивающиеся страны — развитые страны», если не иметь в виду ситуацию в сравнительно небольшой группе арабских нефтедобывающих стран, которая, однако, не влияет на выявившиеся общие тенденции.

## 9.2. Международные правовые нормы в области трудовой миграции

*Национальное и международное законодательство.* Национальное законодательство и нормативная деятельность правительства каждой страны вправе самостоятельно определять направления и цели своей миграционной политики. Однако в нормализации этих вопросов важное значение имеют международные правовые стандарты, закрепленные в документах международных организаций. Ратифицируя международные конвенции, многие демократические страны (но не все) признают приоритет норм международного права над национальным законодательством.

Международно-правовую основу внешней трудовой миграции составляют: Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 г.; Международный пакт о гражданских и политических правах от 16 декабря 1966 г.; Заключительный акт Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе от 1 августа 1975 г.; Итоговый документ Венской встречи 1986 г. представителей государств—участников Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе; Конвенция ООН о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей. Одна из основных идей Конвенции МОТ № 97 о трудящихся-мигрантах — это признание государствами, ратифицирующими данный документ, равенства в отношении мигрантов независимо от их национальности, расовой принадлежности, религии, пола и т.п. Указанная Конвенция содержит статьи, направленные на регулирование условий, при которых трудящиеся-мигранты будут иметь равные с гражданами принимающего государства права в вопросах, определенных Конвенцией. Общая защита прав трудящихся-мигрантов обеспечивается системой мер.

*Содержание системы мер по регулированию миграции.* Она включает:

- организацию бесплатных служб для помощи мигрантам и снабжения их необходимой информацией (ст. 2);
- принятие мер против недостоверной информации и пропаганды в отношении вопросов, касающихся иммиграции и эмиграции граждан (ст. 3);

- принятие мер, облегчающих все стадии миграции: отъезд, перемещение и прием мигрантов (ст. 4);
- организацию соответствующих медицинских служб (ст. 5);
- разрешение переводить на родину заработок и сбережения трудящихся-мигрантов (ст. 9).

Конвенция № 97 включает также положения, два из которых касаются найма, размещения и условий труда мигрантов, а одно — вопросов ввоза мигрантами личного имущества, рабочих инструментов и оборудования.

С точки зрения российского законодательства, связанного с разработкой вопросов выезда граждан на работу за границу, наибольший интерес представляет положение, в котором определяются условия вербовки, оформления выезда и приема на работу трудящихся-мигрантов. В нем, в частности, указывается, что посреднической деятельностью по трудоустройству мигрантов могут заниматься:

- предполагаемый наниматель или лицо, находящееся у него на службе и действующее от его имени, при условии, что это необходимо в интересах мигранта, и наличии разрешения от компетентных властей и под их контролем;
- частное агентство, получившее на это предварительное разрешение компетентных властей территории, где данные операции будут производиться в тех случаях, которые могут быть предусмотрены либо законодательством данной территории, либо соглашением между компетентными органами как принимающей, так и направляющей страны.

В этом документе также указывается, что лицо или организация, способствующие незаконной миграции, подлежат соответствующему наказанию. Кроме того, в Конвенции отмечается необходимость письменного оформления трудовых контрактов и соблюдения права трудящихся-мигрантов на получение данных документов с указанием сроков найма, условий и содержания труда и уровня его оплаты.

Международные нормы, относящиеся к установлению уровня оплаты и условий труда мигрантов, заслуживают особого внимания. Документы МОТ провозглашают равенство мигрантов с гражданами страны пребывания в уровне минимальной заработной платы, а в тех государствах, где это предусмотрено национальными законодательствами, также возможность участия в процедурах по установлению размера заработной платы. При этом оговаривается, что заработная плата трудящимся-мигрантам должна выплачиваться регулярно и наличными деньгами (Конвенция 97, принятая в 1949 г., ст. 6; Рекомендации № 100, 1995 г., и № 151, 1975 г.). Это, отметим, важная нор-

ма международного права, которая откровенно нарушается в государствах, где работодатели бесстыдно не оплачивают труд своих наемных работников, обрекая их и членов их семей на голод, унижения и страдания.

Статья 9 Конвенции 97 закрепляет право трудящегося-мигранта на свободный перевод валютных средств на родину. Международными стандартами предусматривается также возможность для трудящегося-мигранта получить образование или повысить квалификацию в стране пребывания. Так, в Рекомендациях МОТ № 100 и 151 для мигрантов оговаривается равный с гражданами принимающей стороны доступ к получению образования. Рекомендации МОТ № 86 о трудящихся-мигрантах предусматривают ряд мер, дополняющих статьи Конвенции № 97, имеющих отношение преимущественно к вопросам обеспечения информацией (ч. III), отбора и найма (ч. IV), равенства в обращении в сфере занятости (ч. V) трудящихся-мигрантов. Данный документ содержит также статьи, направленные на защиту трудящихся-мигрантов против их высылки обратно на родину на основании недостатка средств или ухудшения положения на рынке труда (ч. IV). В приложении к данному документу приводится примерный текст, который рекомендуется использовать правительствам при заключении двусторонних соглашений с учетом принципов, заложенных в Конвенции № 97 и Рекомендации № 86 МОТ.

Конвенция МОТ № 118 (1962 г.) гарантирует равноправие граждан страны и иностранцев и лиц без гражданства в области социального обеспечения. Государства, ратифицировавшие настоящую Конвенцию, обязуются соблюдать по отношению к гражданам любого другого государства, подписавшего данную Конвенцию, равенство в социальном обеспечении независимо от срока пребывания в стране. При этом принятые обязательства по желанию сторон могут предусматривать одну или более социальных гарантий: медицинское обслуживание, пособие по инвалидности в случае потери трудоспособности, пенсионное обеспечение, пособие по временной нетрудоспособности, пособие по безработице и т.п.

Конвенция МОТ № 143 (1975 г.) о злоупотреблениях в области миграции и об обеспечении равенства в области социальных и гражданских прав трудящихся-мигрантов предусматривает равенство мигрантов в стране их пребывания в сравнении с национальными странами, но эти провозглашенные права редко присутствуют в национальных законодательствах и повсеместно нарушаются. Первый раздел Конвенции определяет общие требования к соблюдению прав трудящихся-мигрантов. Согласно данному документу, государства должны вы-

являть на своей территории нелегальную миграцию и принимать необходимые меры по ее сокращению. Второй раздел Конвенции содержит требования, предъявляемые к государствам в отношении равенства в обращении, занятости, социального обеспечения, участия в профсоюзах и прочих гражданских прав и социальных гарантий для лиц, находящихся на территории государства на законном основании в качестве трудящихся-мигрантов или членов их семей.

В Конвенции МОТ № 157 (1982 г.) содержится международная система обеспечения прав трудящихся-мигрантов в области социального обеспечения. Конвенция ЕС, принятая в 1990-х гг., основательно развила положение по миграции из развивающихся стран. Назначение данной Конвенции — координация национальных схем социального обеспечения с учетом различия в уровнях развития государств. Специальная конвенция, принятая на Совете стран Магриба, связана с миграцией в арабском регионе. В ней предусматриваются меры по обеспечению свободы передвижения в арабских странах<sup>1</sup>. Они получили развитие в целом пакете международных соглашений, подписанных арабскими странами в 1990-х гг. и в первые годы XXI столетия.

### 9.3. Иммигранты из развивающихся стран

Безработица, низкий уровень жизни, стремление вырваться из порочного тупика нищеты — вот основные мотивы иммиграции из развивающихся стран в развитые регионы мира. Наряду с ярко выраженными экономическими причинами подвижности населения возникали и усиливались политические, социальные и демографические факторы, которые в той или иной мере содействовали перемене места жительства на определенное время или навсегда. (теист, их воздействия была различной в развивающихся странах, по норой она оказывалась весьма значительной.

Мобильность населения следует больше связывать не столько с плотностью, сколько с его имущественной поляризацией и быстрым ростом числа жителей развивающихся стран. Общей чертой бедных стран Азии и Африки, в меньшей мере стран Латинской Америки является высокий прирост населения, что во все стороны жизни этих стран. Известно, что с 1950 по 1985 г. население Азии уве-

<sup>1</sup> См.: International Migration in the Arab World. Proceedings of an ECWA Population Conference. Nicosia, Cyprus, November 1982. II In, 1983. V. 2. Beirut, 1982.

личилось на 1,8 млрд человек, т.е. на величину, значительно большую, нежели нынешнее население всех экономически развитых государств мира.

Вследствие «демографического взрыва» практически во всех странах Азии и Африки заметно возросла плотность населения и, что еще более важно, сократились размеры обрабатываемых площадей, приходящихся на одну сельскую семью. Например, в Индии за 1950—1995 гг. размер земельного участка уменьшился в 3 раза, а в Пакистане со времени достижения независимости — в 2,7 раза; в Турции на душу сельского населения в 1950 г. приходилось 0,7 га обрабатываемых площадей, в 1960 г. в результате освоения ранее неиспользуемых земель — 0,8 га, затем этот показатель систематически снижался и к 1995 г. составил менее 0,4 га<sup>1</sup>.

Вместе с ростом населения увеличиваются потребности в продовольствии, жилье, обрабатываемых площадях, водоснабжении, энергетических мощностях, а также в рабочих местах. Объективные же возможности такого обеспечения населения снижаются. Все это дает основание утверждать, что быстрый рост населения стран является одной из важнейших причин эмиграции в бедных государствах. Причины и последствия международного движения трудовых ресурсов неоднозначны, они постоянно изучаются специалистами применительно к каждой стране (или группе схожих стран).

#### 9.4. Политика развитых государств в отношении иностранной рабочей силы

Ранее отмечалось, что после Второй мировой войны западноевропейские страны и в меньшей мере США испытывали острую необходимость в привлечении рабочей силы, поэтому они стали на путь стимулирования ее притока в свои страны для восстановления экономики. Рабочие-иммигранты в своей массе составляли три основных потока: а) рабочие из колоний; б) рабочие из экономически отсталых стран Западной Европы (Греция, Испания, Португалия, частично Италия); в) рабочие из перемещенных лиц с территорий Восточной Европы. У США всегда были почти безграничные возможности привлечения низкоквалифицированной рабочей силы из Южной и Центральной Америки.

<sup>1</sup> См.: UN. Conference on Trade and Development. Trade and Development Report, 1998. UN. New York and Geneva, 1998. P. 8-12.

Общая государственная политика в Западной Европе в отношении мигрантов вырабатывалась постепенно, с учетом складывавшихся внутренних условий и экономической конъюнктуры, но общие приоритеты, кого приглашать в страну для работы, были определены еще в конце 1940-х — начале 1950-х гг. Отметим некоторые из них.

*Требования к гастарбайтерам в Европе.* Эти требования распространяются на разные категории мигрантов: на рабочих, готовых за минимальную плату выполнять тяжелые, вредные, неквалифицированные виды работ; на специалистов, отбираемых по конкурсу для работы в новых отраслях и производствах; на представителей редких профессий, в том числе врачей, а также музыкантов, ученых, спортсменов; на бизнесменов, которые желали осуществить свои деловые проекты.

Были установлены жесткие требования к уровню образования, производственному опыту (стаж работы по специальности). В частности, претендент на работу, въезжающий в страну, должен был окончить среднюю школу или профессионально-техническое училище, что следовало подтвердить соответствующим дипломом. Были установлены возрастные ограничения (20—40 лет), требования медицинского, социального и политического характера, например, лицам, имеющим судимость, разрешение на въезд не выдавалось. Каждая страна устанавливала квоту (количественное ограничение), ежегодно обновляя требования к иммигрантам, касающиеся квалификации и специальности. После создания ЕС страны Сообщества стали частично осуществлять коллективное регулирование миграции рабочей силы. Римский договор о создании ЕЭС от 25 марта 1957 г провозглашал «устранение между государствами-членами препятствий для свободного движения лиц, услуг и капиталов». Статья 4X договора предусматривала право граждан свободно передвигаться по территории стран, подписавших договор, и принимать фактически предлагаемую работу в пределах «Общего рынка». Статья 49 предусматривала создание для этой цели специальных государственных органов. Провозглашалось устранение всякой дискриминации иноземных рабочих<sup>1</sup>.

Осуществление «свободы передвижения» проводилось в три этапа. На протяжении I этапа при найме на работу у сохранялся приоритет национальных рабочих как по отношению к выходцам из стран ЕЭС, так и по отношению к выходцам из любой другой страны. II этап частично ликвидировал приоритет местных рабочих по сравнению с рабочими из других стран — участниц «Общей» рынка. III, завершающий, этап отменял приоритет вообще для какой-либо категории рабочих

<sup>1</sup> См.: Старченко Г.И. Трудовые мигранты в странах Западной Европы. М., 2003. С. 16.

при замещении свободного рабочего места, если, разумеется, претендент прибыл из государства—члена ЕЭС. В таком полном объеме «свобода передвижения» внутри ЕЭС была официально введена в 1969 г.

Программа, разработанная Римским договором, с одной стороны, предусматривала «свободу передвижения» рабочих, а с другой — устанавливала ступенчатую систему барьеров на пути использования иностранных рабочих, поскольку каждая страна стремилась (и стремится) ввозить не только дешевую, но и профессионально подготовленную рабочую силу. При этом дело не ограничивалось рамками «Общего рынка». Нехватка рабочих рук во многих странах Западной Европы требовала привлечения трудовых ресурсов из государств, не входящих в ЕЭС. Вскоре некоторые из стран Северной Африки и Ближнего Востока (преимущественно ближние колонии) получили статус «ассоциированных членов ЕЭС», что давало им возможность иметь особые связи с Сообществом, в частности, в области трудовых миграций.

*Регулирование иммиграции.* Создание ЕЭС еще на первых этапах европейского строительства не исключало возможности подписания отдельными странами договоренности о приеме иностранных рабочих. Так, в 1963 г. Франция подписала соглашение с Марокко и Тунисом, в 1964 г. — с Алжиром, в 1965 г. — с Турцией. За иммиграцией был установлен правительственный контроль, а в ряде государств-доноров открыты французские миссии, проверявшие состояние здоровья и профессиональную подготовку кандидатов на переселение. Приток рабочей силы приобрел организованный характер, при этом был сделан упор на квалифицированных рабочих в возрасте от 18 до 45 лет. Большая часть иммигрантов (до  $\frac{2}{3}$ ) набиралась уже в городах, тогда как раньше преобладали сельские жители. Соглашение Франции с Алжиром (1964) определяло квоту: 12 тыс. рабочих получил Департамент алжирской национальной рабочей силы, он в течение 9 месяцев позволял гражданам искать работу во Франции, а в случае неудачи обязывал их вернуться на родину, аналогичные функции выполняли департаменты национальной иммиграции Марокко и Туниса.

Примерно такие же методы в иммиграционной политике применила несколько позже Англия. Так, было открыто «Бюро людских ресурсов Бангладеш», «Бюро миграции Пакистана» и др. Так же стала действовать и ФРГ, открыв бюро в Стамбуле. Подписание двусторонних договоров и соглашений официально проводилось на равноправной основе. Тем не менее при видимом равенстве сторон решающее слово о приеме рабочей силы оставалось за европейскими государствами, хотя и страны-доноры также смогли добиться некоторых прав в миграционной политике.



В середине 1970-х гг. почти все индустриальные государства Запа- да приняли законодательные меры по ограничению въезда иностран- ных рабочих, приток мигрантов значительно сократился, но общая их численность уменьшилась в 1973—1974 гг. только в Австрии, ФРГ и Швеции, тогда как во Франции и Бельгии она осталась на прежнем уровне, а в остальных странах продолжала расти. Это объясняется тем, что многие иммигранты не уезжали, а переезжали из одной стра- ны в другую, например из ФРГ во Францию. Такая ситуация вызыва- ла недовольство в западноевропейских государствах. Поэтому во Франции предприняли дополнительные шаги: в 1997 г. было предо- ставлено право бесплатного отъезда тем иностранным рабочим, кото- рые проработали в стране не менее 5 лет. Более того, на семью выда- валось 10 тыс. франков, чтобы она никогда не возвращалась во Францию с целью работы. По данным на 1980 г., было выдано 39 тыс. такого рода пособий для 76 тыс. человек из общей численности 3,4 млн иностранного населения, т.е. всего 2,2%. В 1981 г. выдача по- собий была приостановлена.

В 1981 г. экономическая рецессия вынудила ФРГ заявить, что она не является «страной иммиграции», а с 1982 г. начать вместе с въезд- ной визой оформлять согласие на возвращение. Ужесточение закона коснулось в первую очередь рабочих, прибывших из стран, которые не являлись членами ЕЭС. С 1983 г. ФРГ стала выдавать 10,5 тыс. ма- рок тем, кто намерен вернуться на родину, 1,5 тыс. марок — на каждо- го ребенка, а также стала возвращать взносы, внесенные в фонд соци- ального страхования.

В ряде случаев применялось массовое насильственное выселение иммигрантов. Бельгия приняла закон, позволяющий высылать лю- дей, которые способны создавать «угрозу общественному порядку» или «национальной безопасности». Закон о принудительном выселе- нии рабочих из РС приняли и другие западноевропейские страны в 1980-1990-х гг.

Ограничения на въезд осуществила также Великобритания. Ее но- вые законы разделили мужей с женами, рил щелей с детьми. В 1980— 1990-х гг. более 90% ожидавших разрешения на въезд в Англию были жены, мужья и родители тех, кто жил в сл рапе и требовал восстано- вления с семьей. Но разрешений выдавалось все меньше: в 1980-х гг. бы- ло отклонено 36% заявлений на вье »л. в 1<sup>40</sup> ч п. — 34%. Появилось выражение «иммиграционные вдовы», оно тачающее женщин, кото- рым не разрешают приехать в Аш лню к живущим и работающим там мужьям. Практически визы выливались юлько квалифицированным рабочим или рабочим с большим ппышм раноты.

Начавшийся длительный период экономического оживления в Западной Европе внес заметные коррективы в визовую практику западноевропейских государств. В 1985 г. в люксембургской деревушке Шенген пять государств-инициаторов — Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Франция и ФРГ — подписали соглашение о том, что границы между странами шенгенской группы не являются препятствием для передвижения людей, т.е. виза, выданная в одной из этих стран, действительна и в других. В начале 1990-х гг. *Шенгенское соглашение* подписали еще четыре страны: Италия, Греция, Испания и Португалия. Это соглашение вступило в силу в 1995 г.

В 1990-е гг. целый ряд западных стран ужесточил иммиграционное законодательство. Так, согласно новому закону 1993 г., предпринимателю необходимо доказать, что ни во Франции, ни в ЕС нет подходящего работника, поэтому он приглашает жителя одной из развивающихся стран. Только через 2 года после пребывания во Франции мигрант получает право вызвать к себе жену, а студент вообще не имеет права на объединение с семьей.

В Евросоюзе действует *Дублинское соглашение о мигрантах*, в соответствии с которым были сформулированы общие подходы к этой проблеме. Вместе с тем решение о конкретном приеме иммигрантов страны — члены Союза принимают самостоятельно. В последнее время в ЕС обсуждается вопрос о единых правилах реадмиссии, которые, как предполагается, будут приняты до конца 2006 г. Увеличение численности иммигрантов в европейских странах совершенно неизбежно — к 2020 г., по расчетам экспертов, Западная Европа примет 30 млн иммигрантов. По мнению специалистов и европейских государственных деятелей, политика ЕС в этой области не соответствует масштабам явления, а решение вопросов социально-экономической адаптации граждан третьих стран, проживающих на территории стран — членов ЕС, принятие административных мер для контроля над потоками мигрантов не терпят отлагательства. Ныне в коридорах европейских правительств и Брюсселе активно обсуждается вопрос об иммиграционных квотах, хотя, очевидно, что закрывать европейские границы (как это сделала Россия в 2002 г.) ЕС, похоже, не планирует. Экономический рост и увеличение конкурентоспособности европейских стран невозможно обеспечить без проведения хорошо спланированной иммиграционной политики, предусматривающей крупные инвестиции в управление миграционными потоками и гармоничную адаптацию иммигрантов в европейские общества. Некоторые аналитики в качестве позитивного примера приводят Грецию, принявшую около 40 тыс. строителей из бывшей Республики Македонии (Югославия), которые

участвовали в строительстве олимпийских объектов, когда греки спешили сдать их в установленные МОК сроки.

В 2004 г. в Дублине министры внутренних дел и юстиции сообщили, что в 2005—2006 гг. *Комиссия ЕС намерена затратить 30 млн евро на репатриацию нелегальных иммигрантов*. КЕС будет финансировать пилотные проекты по социальной интеграции депортированных на родине. Распоряжаться финансами станет специальная пограничная служба. Министрам предстоит разработать критерии, в соответствии с которыми будет осуществляться депортация. А. Виторино, председатель КЕС, также заявил, что комиссия завершает работу с тем, чтобы до конца 2005 г. заключить соглашения о реадмиссии с Марокко, Турцией, Украиной и Россией.

В странах ЕС после вступления в Союз десяти новых членов серьезно обострилась проблема, связанная со стремлением большого числа ищущих работу из Восточной Европы (особенно из Литвы, Латвии, Эстонии и Польши) переехать в страны Западной Европы, хотя свободный рынок рабочей силы для них будет открыт не раньше 2009 г., после соответствующей адаптации к условиям ЕС. Но механизм переходного периода может быть продлен до 2011 г. Напомним, что переходный период, ограничивающий передвижение рабочей силы, существовал в ЕС после вступления Испании и Португалии. Он, однако, продлился всего пять лет, когда стало ясно, что наплыва испанских и португальских рабочих на рынки труда остальных стран — членов ГС<sup>1</sup> не произошло<sup>1</sup>.

В 2004 г. ЕС принял *Соглашение о политических осужденцах*, что считается серьезным продвижением на путях урегулирования этого сложного вопроса с правовой точки зрения. Оно вступило в силу в 2005 г.

США установили ежегодный прием **иностранцев** на уровне 675 тыс. человек в год начиная с 1995 г. Ряд государств ж ГС<sup>1</sup> решил ввести единые правила создания «пространства Гранины», с одной целью в Маастрихтском договоре предусматривался также пункт о свободном передвижении рабочей силы внутри ЕС. В **омичие** от первых трех факторов (товары, капиталы и услуги) **псрс/тижение** рабочей силы началось лишь с конца 1990-х гг. **С 1994 г. органы ЕС** стали выдавать бумаги единого образца, но ограничения на перемещение рабочих так и не были сняты в полной мере.

В 1990-е гг. и особенно в перш,к\* тлы \1 столетия существенно возрос приток в индустриальные мсв/іарі та іrvnn людей, претендующих на получение привилегирован пот г пи уса беженцев. С приоб-

<sup>1</sup> См.: Европейский союз. Факты и «мм. піііпін ІІт мнут Европы РАН. Март-май 2004. С. 22.

ретением такого статуса легче решались вопросы, связанные с работой и получением статуса беженца, в отношении лиц с высшим образованием. Они пользуются определенными социальными привилегиями. Например, США издавна исходят из того положения, что «приглашение талантливых и высокообразованных специалистов — это один из источников национального развития». Десятки тысяч российских ученых и инженеров ныне работают в США, еще больше — индийцев, а также ученых из других стран Африки и Латинской Америки.

«Утечку умов» — один из видов иммиграции — следует рассматривать как результат резкого возрастания роли образования, науки и технологии. Интенсификация научно-исследовательских работ в промышленных странах Запада, возросшее применение и эффективность их результатов в производстве обусловили постоянную потребность в научно-технических кадрах, которая превосходила национальное предложение. Отсюда повышенный спрос на ученых и специалистов высшей квалификации, подготовленных государствами, находящимися на иной ступени социально-экономического развития. Одновременно в 2001—2004 гг. ограничивается въезд в страны неквалифицированных работников (а часто и квалифицированных) из-за сохраняющейся в этих государствах высокой безработицы (особенно в странах ЕС).

Новые подходы стран Запада в отношении трудовой иммиграции состоят в следующем. Во-первых, страны-реципиенты резко ограничили въезд иностранных граждан, сохраняя определенные исключения для квалифицированных кадров. Во-вторых, они стали материально поощрять отъезд иностранных рабочих (а в ряде случаев прибегать к насильственному выселению). В-третьих, в некоторых западноевропейских государствах были созданы курсы по реадaptации иммигрантов к условиям труда на их родине по возвращении туда. В результате рост численности иностранных рабочих резко уменьшился; Франция, например, в течение трех лет сокращала их общую численность; уменьшилась численность иммигрантов и в ФРГ. Общий наплыв рабочей силы из стран Востока в Европу временно пошел на убыль, но с начала XXI в. происходит новый рост притока рабочей силы.

Надо отметить, что в последние десятилетия развитые страны стали предпринимать серьезные меры по улучшению социально-бытовых условий иностранных работников, что усиливает привлекательность рабочих мест в этих странах для развивающихся стран, а также Восточной Европы, Прибалтики, России и других участников СНГ.

*США: иностранные рабочие.* Особая этнодемографическая ситуация сложилась в США. Поскольку в момент образования страна была

малонаселенной, американское правительство обратилось к людям всех национальностей и вероисповеданий с призывом участвовать в формировании нового государства. В начале XIX в. иммигранты прибывали в основном из Южной Америки и Южной Азии. В последние десятилетия их поток шел из Латинской Америки, Европы, Юго-Восточной Азии и частично из Африки.

Традиционная точка зрения состоит в том, что США стали уникальным «плавильным котлом», в котором миллионы иммигрантов различных стран якобы переплавились в «американскую нацию», одержимую «американской мечтой». Часто пишут, что иммигранты не жалели об утере своей идентификации, своего родного языка, обычаев предков. Безусловно, желание обрести новую жизнь потребовало от них немалых жертв, но, несмотря ни на что, многие из них продолжают сохранять свою самобытность, это и коренные жители — индейцы, эскимосы, алеуты и потомки рабов, завезенных сюда африканских негров. Еще в меньшей степени поддались «переплавке» относительно недавние рабочие-иммигранты из Латинской Америки и стран Востока, которых здесь называют «мокрые спины».

Выходцы из Латинской Америки сначала селились анклавами, преимущественно вдоль границы с Мексикой, а затем переместились и на север США. Как и негры, они компактно жили в своих гетто, постепенно выдвигали все больше требований к местным властям. Главным из них стала легализация испанского языка. Вопрос решался медленно, пока президентом США не стал Дж. Картер, который начал активно поощрять двуязычие. К началу XXI в. лишь в районе Лос-Анджелеса действовали более 900 школ с 750 тыс. учащихся, в которых 300 тыс. латиноамериканских детей посещали двуязычные школы, где преподаватели лучше говорили по-испански, чем по-английски.

В первые годы XXI в. в США насчитывалось более 35 млн выходцев из Латинской Америки (по численности они превосходят негритянское население). Одни из них получили американское гражданство, а другие работают временно, зачастую без официального разрешения. Латиноамериканская диаспора стала одной из многочисленной и влиятельной, что в США не только легло в основу многочисленных школ на испанском языке, но и издаются газеты и журналы, ведутся передачи по радио и телевидению. Выпускники из Южной Америки сохраняют и развивают свою национальную культуру, и немаловажный вклад в изменение демографической ситуации внося и также другие мигранты из азиатских стран: китайцы, вьетнамцы, филиппинцы, индонезийцы, малайцы, пакистанцы, бангладешцы, а также арабы и турки. Они создали свои анклавные поселения, которые способствуют сохранению

языка, обычаев и вероисповедания. По мнению американских демографов, к 2040 г. в США сформируется следующая структура населения: 10% составят азиаты, 30% — черные и только 30% — белые. В связи с этими прогнозами многие в США обеспокоены возможностью утери национальной идентификации народа. Другие же, наоборот, считают, что такое общество обладает и уникальными преимуществами перед мононациональным обществом, показывая превосходные образцы развития сообщества множества этнически разных людей в едином государстве. Поэтому оценивать негативно возможное развитие американского общества, акцентируя внимание только на количественной стороне вопроса в сложном многоэтническом демографическом процессе, было бы неверно.

Одновременно, как показывает практика последних лет, в 2000—2005 гг. в США продолжает поступать значительный поток мигрантов преимущественно с высшим образованием и учеными степенями, которые динамично интегрируются в научно-технический кадровый потенциал Америки. В то же время многие мигранты пополняют ряды безработных, численность которых хотя и невелика в процентном отношении (около 5%), но значительна, составляя 506 млн человек как постоянную базовую величину.

*Регулирование иммиграции в арабских странах.* Принципиальные положения, которые отражаются в решениях различных совещаний и конференций арабских стран на высшем уровне, заключаются в том, что они подчеркивают арабское единство и провозглашают равные права и равные свободы для всех граждан на территориях всех арабских государств. На деле все складывается по-иному, везде существуют общепринятые визовые режимы. Так, еще в 1964 г. было согласовано и принято решение о создании Межарабского общего рынка, в состав которого было введено Арабское агентство по труду, в задачу которого входило стимулирование межарабской иммиграции. Агентство подготовило несколько двусторонних соглашений, которые, однако, не имели практических результатов. Еще в 1957 г. Лига арабских стран (ЛАГ) формально признала свободу места проживания и места работы в рамках всего арабского региона. То есть любой араб мог свободно выехать и въехать в любую арабскую страну, но фактически это право было трудно осуществить. Для реализации целей Межарабского общего рынка была создана Арабская организация труда, которая разработала ряд соглашений, но которые так и не дали реального права на провозглашенные цели в области свободы передвижения. Серьезным прорывом еще в 1960—1970-е гг. следует считать Соглашение в области регулирования трудовой имми-

рации, подписанное странами арабского Магриба, которые отчасти стали действовать в этих странах.

*Новые подходы.* Резкое повышение цен на нефть, которая добывается в арабском регионе в больших объемах, потребовало привлечения новой рабочей силы. Соответственно, это заставило ряд арабских стран пересмотреть всю иммиграционную политику. Новые подходы можно свести к следующим положениям:

- переход от приема отдельных мигрантов к массовому;
- введение запретов на приезд членов семей иностранных рабочих;
- переключение предпочтения с арабских на азиатских иммигрантов;
- предпочтительное отношение властей к контрактам, предусматривающим компактное поселение иммигрантов;
- усиление контроля за нелегальными иностранцами;
- увеличение ассигнований государства на развитие системы образования и профессиональной подготовки с целью замены апатридов своими национальными кадрами.

С одной стороны, эти меры содействовали притоку азиатских рабочих и перераспределению используемых трудовых ресурсов, а с другой — поставили под контроль дальнейшее пребывание иностранных рабочих и специалистов в развитых странах.

### **Резюме**

• Международная миграция трудовых ресурсов перемещает за границу товар особого свойства — рабочую силу. Ее особенность состоит в том, что она сама выступает источником производства других товаров. Страна, направляющая на экспорт рабочую силу, получает крупные валютные переводы (своего рода оплату за товар в форме рабочей силы) как часть расходов эмигрантов-рабочих. Это, несомненно, помогает странам решать внутренние задачи, хотя отток квалифицированной рабочей силы для них не может быть благом.

• Иммигранты из РС обеспечивают значительную часть рабочей силы в сельском хозяйстве США и Франции, на транспорте Англии, в промышленности ФРГ, в строительстве и сфере услуг всех индустриальных государств Запада и нефтедобывающих стран Ближнего и Среднего Востока. Миллионы постоянно меняющихся выходцев из развивающихся стран оказали существенную помощь в модернизации экономики и повышении уровня жизни населения стран-реципиентов.

• Рабочие-мигранты из РС, а сначала 1990-х гг. из восточноевропейских стран превратились из временного фактора в устойчивый структурный элемент рабочей силы государств мира. Но поскольку эти государства оказались зависимы от поставок трудовых ресурсов из бедных стран, которые, естественно, также проявляли заинтересованность в экспорте рабочей силы, то эти обстоятельства создали временную иллюзию взаимодополняемости, определенной гармонии интересов богатых и бедных стран мира. Эта иллюзия, однако, быстро разрушается, когда наступает спад производства и увольнениям подвергаются в первую очередь работники-иммигранты.

• Миграция рабочих из РС находится под контролем группы индустриальных государств, прежде всего Западной Европы и США. Они же осуществляют по мере надобности выезд или даже депортацию иммигрантов, регрессируя свое законодательство. И тем не менее иллюзия «гармонии интересов» стала рассеиваться лишь тогда, когда страны-реципиенты начали импортировать преимущественно квалифицированных рабочих, в которых остро нуждались сами развивающиеся страны. Одновременно эти страны стали принимать довольно жесткие законодательные акты, ограничивающие приток иммигрантов из развивающихся стран. При этом не следует недооценивать то обстоятельство, что легальные трудовые иммигранты пользуются всеми социальными благами и на них распространяются, хотя и не в полной мере, действующие в странах стандарты социальной жизни.

• Потенциальная миграция существует не только в развивающихся, но и в индустриальных государствах. Так, по разным данным, в начале XXI в. доля населения, желающего переселиться в другие страны, составляла: в Англии — около 30%, Мексике — 3%, Германии — 28%, на Тайване — 20%, во Франции — 20%, Японии — 20%, Канаде — 14%, Индии — 18%, Таиланде — 15%, США — 10% и Испании — 20%. Причины переселенческих настроений в развитых государствах не столько экономические или политические, сколько климатические, экологические, психологические, семейные.

• Кроме выгод от эксплуатации иностранной рабочей силы индустриальные и нефтедобывающие государства добились и определенных выгод социально-политического порядка. Дело в том, что широкое использование дешевой и послушной рабочей силы из стран Востока оказывает постоянное давление на рынок труда. Тем самым было достигнуто снижение остроты социальных конфликтов с местными рабочими, найдено средство против массовой забастовочной борьбы, характерной для 1950—1970-х гг. В нефтедобывающих странах слабая или полная неорганизованность трудящихся-мигрантов



позволила поставить последних на самую низшую и бесправную ступень социума, которому они обеспечивают процветание.

- Трудовые миграции — сложное социально-экономическое, демографическое и политическое явление. И оно не смогло бы развиваться, если бы определенную выгоду от этого не получали страны-доноры и сами мигранты. Бесспорно, переводы валюты улучшают платежный баланс стран, делают их более надежными заемщиками, позволяют закупить больше современной техники или необходимого продовольствия. Кроме того, мигранты в ряде случаев приобретают квалификацию, которую они могут порой использовать по возвращении на родину.

- Эмиграция трудовых ресурсов приходится, как правило, на работающих лиц, поскольку сопровождается передачей самого ценного национального капитала — рабочей силы, к тому же квалифицированной. Причем если отток неквалифицированных рабочих в какой-то, пусть неполной мере, компенсируется валютными переводами, то «утечка умов» такой компенсации не имеет и наносит ущерб экономике тех стран, которые не в состоянии создать условия для нормальной жизнедеятельности своих граждан, часто наиболее подготовленных для самой производительной работы.

- Несколько последних десятилетий страны-доноры пытаются решить проблему повышения эффективности временных трудовых миграций. Бесспорно, это сделать трудно, тем более что рычаги управления потоками мигрантов находятся не в их руках. Тем не менее повысить выгоду страны, посылающей за границу свою рабочую силу, можно при осуществлении ряда условий: инвалютыс переводы эмигрантов становятся источником капиталовложений на родине; эмигрант получает за рубежом современную квалификацию и опыт, которые после возвращения улучшают качественный состав местных трудовых ресурсов; отток из перенаселенных районов содействует внедрению современной техники и технологии, повышению производительности и инициативы экономически активного населения; «утечка умов\*» будет полностью прекращена или в значительной степени компенсирована странами-реципиентами.

- Миграция трудовых ресурсов приводит к неоднозначным результатам как направляющим, так и принимающим странам. Складывается впечатление, что в целом в выигрыше оказываются страны-реципиенты и в проигрыше — страны-доноры. Об этом свидетельствует и такой показатель, как уровень жизни в этих государствах. Разрыв в ВВП, приходящемся на душу населения, за последние десятилетия

тилетия еще больше увеличился, и многие развивающиеся страны не только не осуществили «догоняющее развитие», но еще больше отстали от индустриальных государств. В целом здесь эффект приблизительно такой же, какой складывается в результате международной торговли, хотя и в более завуалированной форме: сильные страны выигрывают, слабые и бедные страны проигрывают.

### Контрольные вопросы

1. Международная миграция рабочей силы. Понятие, содержание и виды трудовой миграции.
2. Трудовая миграция как форма международного разделения труда. Содержание и характер проявления.
3. Причины миграций (и эмиграций).
4. Национальное и международное законодательство, регулирующие трудовые перемещения.
5. Законодательство США и Западной Европы, регулирующие статус иммигрантов.
6. Воздействие труда иностранных рабочих на рынок труда принимающих стран. Влияет ли отток квалифицированной рабочей силы на страну, направляющую за рубеж своих работников? Каков характер этого влияния?
7. Регулирование миграции в развивающихся странах.
8. Особенности миграции рабочей силы между развитыми странами мира. График Кругмана—Обстфелда.
9. Политика США, стран Западной Европы, Японии и других стран в отношении миграции рабочей силы.
10. Общая характеристика миграционных процессов в России.

### Темы рефератов

1. Понятие и содержание международных трудовых миграций.
2. Международные правовые нормы в области трудовой миграции.
3. Иммиграция из развивающихся стран, ее последствия.
4. Политика стран в отношении иностранной рабочей силы: опыт ЕС, США и России.

## ГЛАВА 10

### Международное движение капитала - прямые иностранные инвестиции (ПИИ)

#### 10.1. Природа международного движения капитала

*Понятие.* Капитал — один из трех основных факторов производства (ресурсов), который необходимо использовать, чтобы произвести товар или услуги (в целях продажи). Он представляет весь накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимый для создания материальных и иных благ.

Международное движение капитала часто именуется международным движением финансовых ресурсов или движением инвестиций. Наличие сбережений, т.е. капитала в денежной форме, — важная предпосылка для инвестиций и расширения производства. Суть международного движения финансовых ресурсов (вывоза финансового капитала) сводится к изъятию части капитала из процесса национального оборота в одной стране и включению в производственный процесс или иное обращение в других странах в самых различных формах (прямых и опосредованных). В результате за рубеж в том случае переносится уже не акт реализации стоимости прибавочного продукта, заключенной в экспортируемых товарах, а сам процесс ее производства. В современных условиях передача финансовых ресурсов — это функция национальных хозяйств, значение которой постоянно возрастает. В то же время внешнеэкономические связи перестали быть уделом лишь самих хозяйствующих субъектов, большую заинтересованность в них проявляют государства, их правительства и международные организации, особенно в той части, которая связана с инвестициями в экономику. Инвестиции рассматриваются в контексте их взаимосвязей с реальной экономикой, т.е. производством и потреблением товаров и услуг, — иными словами, речь идет об их вложениях в основной капитал. И хотя понятие «капитал» ПМСС имеет множество значений, здесь ис-

пользуется его традиционная трактовка — произведенные товары, услуги, знания и опыт (материальные и нематериальные блага). Возможно, это более узкое определение, и оно может быть непригодным для других видов анализа, например анализа в рамках исследований, посвященных ухудшению состояния окружающей среды и вопросам биологического разнообразия или «человеческого капитала».

*Инвестиции.* Используемое здесь понятие «капитал» — это «валовые вложения в основной капитал», т.е. инвестиции. Их размещением занимаются предприятия, которыми могут быть фирмы, государство или домашние хозяйства; они (вложения, инвестиции) соответствуют стоимости основного капитала, приобретенного за определенный период (например, за год), за вычетом средств, полученных от реализации основного капитала; рассматриваемыми активами являются произведенные активы, такие, как машины, оборудование, здания, другие сооружения и различные формы интеллектуальной собственности; эти активы должны быть пригодны для использования на протяжении более одного отчетного периода<sup>1</sup>.

В более широком смысле термин «валовые инвестиции» отражает сумму валовых вложений в основной капитал и изменение объема товарно-материальных запасов. Даже если ограничить обсуждение рамками традиционной концепции инвестиций в основной капитал, этот вопрос остается чрезвычайно сложным. Инвестиции как сфера операции включают следующие действия: покупку, производство или иное приобретение чрезвычайно разнородной группы активов, предназначенных для повышения объема, производства потребительских или инвестиционных товаров и услуг в будущем. Далее, инвестиции практически не поддаются точной и прямой оценке и так же трудно поддаются концептуальному определению на теоретическом уровне. Те упрощения, к которым прибегают экономисты основных научных школ, чтобы сделать свои модели более понятными, т.е. определение капитала как единой однородной массы, которую можно приобрести и реализовать по определенной цене на рынке, не всегда подходят к анализу проблемы инвестиций.

Один из известных экономистов — Дж. Хикс в этой связи справедливо заметил, что «упрощающая посылка теоретика не является неверной, если рассматривать ее лишь как средство предварительного исследования... Однако, когда модель такого рода... непосредственно применяется к реальным проблемам, полученный результат, скорее всего, будет вводить в заблуждение. “Реальная субстанция”, которая может быть

<sup>1</sup> Такое определение основного капитала применяется в системе национальных счетов (см.: Commission for European Communities, IMF, Organization for Economic Cooperation and Development, United Nations and World Bank, System of National Accounts, 1993).

четко определена в рамках модели (столько-то бушелей зерна, столько-то машин), превращается в нечто абстрактное, если ее использовать в прикладных целях. Как и прочие абстрактные понятия, ее можно уподобить оторвавшейся от причала лодке. Именно этот крупный недостаток присущ классической теории»<sup>1</sup>. Не случайно этот сугубо теоретический аспект затронут в связи с анализом проблемы инвестиций; в этой проблеме множество разных сторон — и теоретических, и практических.

Анализ экономической политики и конкретно политики в области инвестиций прошел определенные этапы в своем развитии. Проведенные в последние годы в учреждениях ООН и других международных организациях исследования выявили новые аспекты в понимании инвестиций, в частности был поставлен вопрос о статистической сопоставимости данных об инвестициях по разным странам и за разные периоды времени и, соответственно, вопрос о достоверности результатов исследований, основанных на таких данных. Кроме того, эти исследования отражают более глубокое осмысление такого явления, как «престиж» и «мода» на те или иные варианты экономической политики (в том числе инвестиционной), и того факта, что разработка такой политики представляет собой тонкое искусство.

Учитываемые при анализе экономической политики соображения обычно довольно сложны, и не всегда удастся провести рациональные теоретические построения, убедительные для всех. В силу необходимости анализ подразумевает изучение опыта других стран и извлечение из него уроков. Он также связан с принятием решений зачастую в весьма сложных политических условиях. Анализ инвестиционной политики как части общей экономической политики предполагает использование возможностей и обход ограничений, которые могут быть созданы другими субъектами. Наконец, он предполагает взвешивание «за» и «против», нахождение компромиссов между желаемым и возможным. «Одним словом, он представляет собой в значительно большей мере искусство, нежели науку»<sup>2</sup>. Однако речь идет о таком «искусстве», которое имеет свои внутренние законы развития, подлежащие познанию при наличии определенных условий: достаточных эмпирических данных и способностей у исследователя.

Необходимо отметить и одну универсальную тенденцию, которая с конца XX — начала XXI столетия начинает действовать все более выразительно, — динамично растущий спрос на людей, обладающих широкими знаниями в вопросах производства. Если в условиях автоматизации про-

<sup>1</sup> Hicks J. Capital and Growth. Oxford: Clarendon Tress. 1965. P. 35.

<sup>2</sup> См.: Обзор мирового экономического и социального положения. 1996. С. 133.

изводства прошлых десятилетий требовались в целом узкоспециализированные работники с общим невысоким уровнем образования, то сегодня растет спрос на высококвалифицированных специалистов, ибо информационная революция быстро изменяет качество производства во всех странах без исключения, в том числе и в наиболее технологически отсталых, которых неизбежно внедряются сегменты современной экономики. Таким образом, инвестиции в человеческий капитал быстро трансформируются в своеобразную форму производственных вложений. В табл. 10.1 представлена общая картина инвестиций в этот фактор.

Таблица 10.1

**Динамика инвестиций в человеческий капитал в группах стран, ежегодные изменения, 1985—2003 гг., %**

Регионы мира, группы стран	Капитал на 1 занятого	Начальное образование на 1 занятого	Среднее образование на 1 занятого	Высшее образование на 1 занятого
Индустриальные страны	3,7	1	0,3	2,2
Развивающиеся страны				
Восточная Азия и Океания	5,1		4,2	9,2
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	2,4		2	5,3
Средний Восток и Северная Африка	3,4		2,3	1,9
Южная Азия	3,2		3,3	4,3
Африка южнее Сахары	ZZZZE		4,2	9,7

*Источник:* Global Economic Prospects. Realizing the Development of the Doha Agenda. 2004. P. 75.

Данные табл. 10.1 показывают, что экономически отсталые страны довольно быстро «подтягивают» образование на всех четырех уровнях (объем вложений на 1 занятого, на общее, среднее и высшее образование) до соответствующих уровней, существующих в развитых странах. Следует принимать во внимание и то обстоятельство, что между уровнем образования и экспортной политикой также прослеживаются довольно устойчивые связи. На первый взгляд отношения между накоплением факторов производства и экспортом кажутся довольно сложными, особенно у стран, которые вначале расширяли выпуск промышленных товаров, опирающихся на использование рабочей силы, а потом, достигнув определенного уровня использования капитала и навыков, начали выпускать несколько иной вид продукции. При этом возникают вопросы, насколько эффективно могут страны ис-

пользовать дополнительный капитал и человеческие навыки. Скорее всего, ответ на этот вопрос будет найден эмпирическим путем, когда современные технологии, которые ныне развиваются во многих странах (как сегменты в экономиках, отдельные вкрапления в отсталые структуры бедных стран), получают достаточно широкое (горизонтальное) распространение в экономических системах.

Высокая капиталонасыщенность индустриальных стран в образовательных системах обусловила низкие темпы их расходов в эпоху наибольшего значения уровня образования, науки, знаний и квалификационного опыта (1985—2003). Одновременно в этот период инвестиции интенсивно возрастали в развивающихся странах, причем в наиболее отсталых из них они возрастали темпами, превышающими общий уровень почти в 6 раз (страны Африки южнее Сахары) (см. табл. 10.1).

*Причины движения капитала в форме прямых инвестиций.* О международном движении капитала написано много ценного и оригинального. При этом очевидно и то, что *капитал устремляется за границу за более высокой нормой прибыли по сравнению с той, которую он получает в «своей» стране.* Но и эта классическая формула вывоза капитала в современных условиях существенно деформировалась (с точки зрения не причин, а форм реализации) и во всяком случае действует опосредованно. Огромные заемные суммы, предоставляемые международными банками странам, в которых непосредственно невозможно получить «на вложенный капитал высокую норму прибыли», — слишком очевидные факты. Но когда эти займы осуществляются с общими обязательствами принимающей стороны создавать в ней условия и предпосылки для беспрепятственного действия капитала, можно утверждать, что мотивы устремляющегося сюда капитала включают «отложенный спрос» (реализующийся в постстабилизационный период).

Первопричиной и необходимой предпосылкой вывоза (движения) финансового капитала выступал его относительный избыток, когда в целях прибыльного инвестирования капитал устремлялся за границу. Этот фактор, разумеется, действует и в настоящее время, но он значительно ослабился в результате интернационализации и глобализации мирового хозяйства, переплетения национальных и международных интересов государств и хозяйствующих субъектов. В последние десятилетия объем международного движения финансовых ресурсов развитых стран непрерывно растет. С их помощью частично решаются противоречия воспроизводства товаров и услуг, увеличивается экспорт стран в результате роста внутреннего спроса на оборудование, услуги и, таким образом, нейтрализуется тенденция понижения нормы прибыли, решаются стратегические задачи мирового экономического равновесия. При этом экспорт финан-

сового капитала в 1980—1990-е гг. стал опережать по своим темпам как рост ВВП, так и в целом рост товарного экспорта развитых стран.

Казалось, что эта долгосрочная тенденция по опережающему движению капитала прекратилась с началом нового мирового экономического цикла, который, по нашему мнению, начался после завершения предыдущего длительного мирового цикла (1992/1993—2000/2001). После преодоления глубокого спада в мировой экономике в 2002 г. начинается новый мировой экономический цикл, для которого в начале этого процесса были характерны более низкие темпы движения капитала при повышении темпов роста международной торговли. Очевидно и то, что падение мировых объемов ПИИ вдвое в период депрессии имело кратковременный характер и общая динамика ускоренного роста ПИИ постепенно восстанавливается, достигнув темпов 1990-х гг. Эта тенденция была характерна для 2003—2005 гг. с их непрерывно растущими темпами ПИИ в разные регионы мира.

На движение финансового капитала в системе мировой экономики оказывают крупные изменения, происходящие внутри национальных экономик, что находит отражение в кардинальных сдвигах, ведущих к снижению удельного веса производственной сферы и повышению удельного веса услуг, и обеспечивает выявление «пограничных» сфер между производством и сферой услуг, а также в самой этой последней (см. более подробно об этом ниже).

## 10.2. Приток и отток ПИИ в регионы мира: аналитический обзор

*Динамика ПИИ и показатели.* Динамика прямых иностранных инвестиций сильнейшим образом связана с общей динамикой экономического роста. Как свидетельствуют данные табл. 10.2, в 1980—1990-х гг. XX в. приток ПИИ был особенно динамичным. Общий ежегодный объем ПИИ (включая объем товарных запасов), направляемых из страны регистрации в иностранные филиалы в принимающих странах, и соответствующий ему поток встречных инвестиций (который, в принципе, должен ему равняться) в прошлое десятилетие неуклонно возрастали. В 2000 г. отток и приток ПИИ в развитых странах мира превысили 1 трлн долл, по каждому показателю; для развивающихся стран рекордными были 1990-е гг., когда приток ПИИ также составил 1 трлн долл.<sup>1</sup> В результате они превратились в наиболее важный компонент в струк-

<sup>1</sup> См.: UNCTAD. World Investment Report. 2005. Transnational Corporation and the Internationalization of R & D. United Nations. N.Y., Geneva, 2005. P. XIX.



Таблица 10.2

Приток и отток ПИИ: распределение по регионам, 1992—2003 гг., млрд долл. ,

	Приток ПИИ							Отток ПИИ						
	1992-1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1992-1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	Средне- годовой показатель							Средне- годовой показатель						
<i>Развитые страны</i>	180,8	472,5	828,4	1 088,0	571,5	489,9	366,6	275,7	631,5	1 014,3	1 083,9	658,1	547,6	569,6
Западная Европа	100,8	263,0	500,0	697,4	368,8	380,2	310,2	161,7	436,5	763,9	859,4	447,0	364,5	350,3
Европейский союз	95,8	249,9	479,4	671,4	357,4	474,0	295,2	146,9	415,4	724,3	806,2	429,2	351,2	337,0
Другие западноевропейские страны	5,0	13,1	20,7	26,0	11,4	6,2	15,1	14,8	21,2	39,6	53,3	17,9	13,3	13,3
Япония	1,2	3,2	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3	20,2	24,2	22,7	31,6	38,3	32,3	28,8
США	60,3	174,4	283,4	314,0	159,5	62,9	29,8	77,6	131,0	209,4	142,6	124,9	115,3	151,9
<i>Развивающиеся страны</i>	1186	194,1	231,9	252,5	219,7	157,6	172,0	51,4	53,4	75,5	98,9	59,9	44,0	35,6
Африка	5,9	9,1	11,6	8,7	19,6	11,8	15,0	2,2	2,0	2,6	13	-2,5	0,1	13
Латинская Америка и Карибский бассейн	38,2	82,5	107,4	97,5	88,1	51,4	49,7	9,5	19,9	31,3	13,7	12,0	6,0	10,7
Азия и Тихоокеанский регион	74,5	102,4	112,9	146,2	112,0	94,5	107,3	39,6	31,6	41,6	83,9	50,4	37,9	23,6
Азия	74,1	102,2	116,0	146,1	111,9	94,4	107,1	39,6	31,6	41,7	83,8	50,3	37,9	23,6
Западная Азия	2,9	7,1	1,0	1,5	6,1	3,6	4,1	0,5	-1,0	2,1	3,8	5,1	2,5	-0,7
Центральная Азия	1,6	3,0	2,5	1,9	3,5	4,5	6,1	-	0,2	0,4	-	0,1	0,8	0,8
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	69,6	92,1	109,1	142,7	102,2	86,3	96,9	39,0	32,5	39,2	80,0	45,1	34,7	23,5
Южная Азия	2,5	3,5	13,1	3,1	4,0	4,5	6,1	0,1	0,1	0,1	0,5	1,4	1,2	0,9
Тихоокеанский регион	0,4	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	-0,1	-	0,1	0,1	-	-
Центральная и Восточная Европа	11,5	24,3	26,5	27,5	26,4	31,2	21,0	1,2	2,3	2,5	4,0	3,5	4,9	7,0
<i>Все страны мира</i>	310,9	690,9	1086,8	1 388,0	817,6	678,8	559,6	328,2	687,2	1 092,3	1 186,8	721,5	596,5	612,2

Источник: UNCTAD. World Investment Report. 2004: The Shift Towards Services. Annex, tables B.1 and B.2.

туре частных капиталовложений во всем мире, несмотря на воздействие многочисленных неблагоприятных факторов в мировой экономике, которые негативно влияли на движение и рост ПИИ. К этим неблагоприятным факторам относятся:

- экономический спад в странах Азии, включая Японию, в 1990-е гг.;
- нестабильность финансовых рынков в Азии и Латинской Америке, а также в Восточной Европе, вплоть до конца 1990-х гг.;
- снижение банковского кредитования из-за повышения рисков различного типа;
- сокращение мировой торговли, которое было характерно на отдельных этапах мировой динамики;
- снижение цен на сырьевые товары (особенно на нефть в 1996—1999 гг.);
- избыточные производственные мощности (например, в автомобильной промышленности), что, по оценкам специалистов, систематически ведет к замедлению мирового экономического роста приблизительно на 1% ежегодно.

*Методология ЮНКТАД.* 23 января 2006 г. в Женеве Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) опубликовала данные о ПИИ за 2005 г. Общий объем глобальных ПИИ составил почти 900 млрд долл. Поскольку ЮНКТАД трактует ПИИ в расширительном аспекте, эти данные значительно расходятся с данными других международных организаций, в том числе таких, как МВФ и Всемирный банк. Таким образом, методология ЮНКТАД отличается от методологии других организаций, подсчитывающих прямые иностранные инвестиции. В сущности, ЮНКТАД считает такими инвестициями любые формы денежного движения, в какой-то степени связанные с контролем над компаниями. Например, кредиты, которые дает материнская компания своим филиалам, считаются прямыми инвестициями (такой же теоретической позиции придерживаются и российские власти). Кроме того, ЮНКТАД в своей инвестиционной статистике опирается на весьма формальный подход, из-за которого страны, где зарегистрированы холдинговые компании, через которые проводятся крупные международные сделки по слияниям и поглощениям, одновременно выступают и как крупнейшие инвесторы, и как важнейшие объекты вложения капитала. Именно поэтому Люксембург, внутренние инвестиции которого ежегодно не превышают 4 млрд долл, из-за обилия зарегистрированных там холдинговых компаний, регулярно оказывается на первом месте в мире по вложениям капитала за рубежом и по размеру привлеченного капитала (свыше 100 млрд долл.).

По методикам Института международных финансов (США), объединяющего крупнейшие инвестиционные банки, которые более же-

стко подходят к понятию прямых иностранных инвестиций и к тому же учитывают только нетто-инвестиции (приток минус отток), эти инвестиции в Россию в 2005 г. составили лишь 3 млрд долл. А по обнародованным 23 января 2006 г. данным, подсчитанным по методологии ЮНКТАД, в Россию в 2005 г. пришло в два раза больше иностранных денег, чем в 2004 г., — 26,1 млрд долл, против 12,5 млрд долл.

Формальный подход этой организации проявился и в том, что мировым лидером в привлечении иностранных инвестиций в 2005 г. оказалась Великобритания благодаря только одной сделке — Shell Transport and Trading Company PLC и Royal Dutch Petroleum Company, которая обошлась в 100 млрд долл. В результате общий объем привлеченного капитала составил за год 219 млрд долл, и Великобритания возглавила мировой инвестиционный рейтинг впервые с 1977 г.

Общий мировой объем притока ПИИ начиная с 2002 г. непрерывно уменьшался, составив в 2004 г. 648 млрд долл, (рост на 2% по сравнению с 2003 г.; объем притока ПИИ в 2001 г. превысил 1 трлн долл.). При этом приток ПИИ в развивающиеся страны составил 233 млрд долл., или 36% мировых ПИИ, поскольку темпы роста ПИИ в эту группу стран были существенно выше (14%). Это самый высокий показатель для данной группы стран начиная с 1997 г. Специалисты приводят разные доводы, в объяснение этого факта, в частности повышение производственных издержек в развитых странах на фоне медленного экономического роста ведущих стран ЕС, являющихся главными экспортерами капитала; создание благоприятных условий для притока капитала в быстрорастущие страны Азии, особенно Китай и Индию и др.

Отток ПИИ возрос в 2004 г. на 18%, составив 710 млрд долл., при этом 637 млрд долл, приходилось на фирмы, На трующиеся в развитых странах. Объем оттока из стран ЕС составил 140 млрд долл, (снижение на 25% по сравнению с 2003 г.), отток из стран СНГ возрос в течение одного года на 90%, до 229 млрд долл.<sup>1</sup>

### 10.3. ТНК: формирование международного производства, вывоз капитала, товаров и услуг

Данные приводимой ниже табл. 10.3 показывают непрерывно возрастающие позиции ТНК в мировой экономике, которые сформировали мощный сектор международного производства. Проведенные расчеты

<sup>1</sup> См.: United Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report. 2005: Transnational Corporations and the World Economy. United Nations. N.Y., Geneva. 2005. P. 14.

показывают, что этот сектор, во-первых, имеет индекс роста, превышающий рост мировой экономики, во-вторых, подвергаясь циклическим колебаниям, он тем не менее не опускается ниже +1,5 пункта (за период с 1982 по 2004 г.).

Рост международного производства является важной составляющей процесса глобализации. Термин «международное производство» относится к тем товарам и услугам, производство которых осуществляется и контролируется компаниями, расположенными в других странах. Контроль за производством в этих странах (принимающие страны) может осуществляться либо через покупку минимального пакета простых акций, что означает право на владение минимальной долей основных средств предприятий, которые непосредственно занимаются изготовлением продукции, либо на основе соглашений (без покупки акций), в которых предусматривается осуществление этого контроля. Контроль за производством, а также участие в управлении предприятием, расположенным за границей (иностранным филиалом), посредством капиталовложений или на основе заключенных соглашений и характеризуют международное производство.

Отметим при этом, что в 2003 г. приток ПИИ на душу населения в группе развивающихся стран составил 8% суммы притока на душу населения в развитых странах. Это почти вдвое меньший показатель по сравнению со средним показателем в 1990-х гг., когда приток ПИИ в эту группу стран превышал в среднем за 1 год 1 трлн долл. В 2005 г. прямые частные инвестиции в РС возросли до почти 360 млрд долл., предполагается, что приблизительно такой же объем сохранится и в 2006 г. (322 млрд долл. ПИИ).

#### 10.4. Страновая концентрация прямых иностранных инвестиций

*Общая характеристика.* Каждая страна разрабатывает собственную инвестиционную политику (во всяком случае, подразумевается, что разрабатывает), в рамках которой реализуется ее инвестиционная стратегия, в том числе создаются условия с целью привлечения иностранных финансовых ресурсов. Эти условия, как правило, различные в разных странах. Очевидно и то, что за активизацией роста мировых потоков ПИИ находятся прежде всего ТНК из развитых стран мира («триады»), в этом же направлении начинают действовать и укрепившиеся ТНК из развивающихся стран. Их доля в глобальных потоках ПИИ увеличилась с менее 6% в середине 1980-х гг. приблизительно до 11% во второй половине 1990-х гг., а затем сократилась до 7% в 2001 —



2003 г. (при среднегодовом показателе на уровне 46 млрд долл.). В настоящее время на них приходится примерно 1/10 часть глобального суммарного объема вывезенных ПИИ, что составило 860 млрд долл., после увеличения этого показателя в 2003 г. на 8%. По показателю зарубежных инвестиций в процентах от валовых вложений в основной капитал в 2001—2005 гг. ряд развивающихся стран опережали некоторые развитые государства. Например, в Сингапуре этот показатель составлял 35%, в Чили — 7% и Малайзии — 5%, в то время как в США он не превышал 7%, в Германии — 4% и Японии — 3%.

Результаты проведенных ЮНКТАД в 2004—2005 гг. опросов 335 крупнейших транснациональных корпораций мира из развитых и развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой и результаты опросов 87 международных экспертов по выбору мест размещения инвестиций подтверждают общую оптимистическую оценку динамики потоков ПИИ в ближайшие годы. Ожидался устойчивый рост ПИИ в 2005—2006 гг., особенно в странах Азии и Тихоокеанском регионе, а также в ЦВЕ. В Азии условия для подъема считались наиболее благоприятными в Китае и Индии, а среди новых членов ЕС — в Польше, в СНГ — в России, Казахстане и Азербайджане. Особенно перспективны, по мнению экспертов, некоторые области сектора услуг, а также производство электрооборудования и электронной аппаратуры, автомобильная промышленность и производство современного промышленного оборудования. Очевидно, следует ожидать и дальнейшего развития процесса перебазирования многих подразделений крупных компаний. Согласно прогнозам, в ПИИ будут преобладать инвестиции в новые предприятия, а в развитых странах — трансграничные СиП. Агентства по поощрению инвестиций (АПИ) — их опрос также проводился ЮНКТАД в начале 2006 г. — прогнозируют устойчивый рост ПИИ, при этом в качестве важнейших инструментов поощрения инвестиционной деятельности рассматриваются стимулирование и адресная работа с потенциальными инвесторами.

Подъем в области ПИИ, если он будет продолжаться темпами, достигнутыми в 2004—2005 гг., послужит дополнительным стимулом для международного производства, организаторами которого в настоящее время выступают по меньшей мере 61 тыс. ТНК, с числом иностранных филиалов, превышающих 900 тыс. и с общим объемом осуществленных ПИИ в размере примерно 7 трлн долл. Концентрация международного производства остается довольно высокой: в 2004 г. на долю 100 крупнейших ТНК, составляющих 0,2% общего числа ТНК в мире, приходилось 15% мировых продаж зарубежных филиалов, 13% их активов и 13% их работников. После некоторого периода стагнации рост активов, продаж и числа работников этих ТНК возобновился в 2002—2005 гг. Подъем, од-

нако, не означает, что все страны реализуют свой потенциал в области ПИИ. Например, рассчитываемый ЮНКТАД индекс реальной динамики в области ввоза ПИИ — показатель привлекательности той или иной страны для ПИИ — указывает на то, что такие страны, как Великобритания, Чешская Республика, Гонконг (Китай) и Ирландия, продолжали привлекать значительные инвестиции даже в период спада в области ПИИ. Напротив, такие страны, как Япония, Таиланд, ЮАР и некоторые другие, пока еще не в полной мере реализовали свой потенциал по привлечению ПИИ с учетом их места по показателю рассчитываемого ЮНКТАД индекса потенциала в области ввоза ПИИ в сравнении с *индексом реальной динамики* в области ввоза ПИИ (см. рис. 10.1).

В группе ведущих стран по показателю индекса реальной динамики в области вывоза ПИИ в последние годы выделяется группа развивающихся и переходных стран (Ботсвана, Азербайджан, Бахрейн и др.), группа стран ОПЕК (Саудовская Аравия, ОАЭ), а также Россия и Казахстан (в 2003—2005 гг.). Конечно, с точки зрения абсолютной величины показателей ввоза-вывоза ПИИ эти страны занимают весьма скромное место, а их индексы динамики связаны с крупными инвестиционными программами в нефтяной сфере в условиях высоких цен на угот продукт на мировом рынке. Например, в Россию в 2005 г. поступило в два раза больше ПИИ, чем в 2002 г., — 26,1 млрд долл. (12,5 млрд — в 2004 г.).

**Страны Азии.** Если говорить о развивающихся странах, следует отметить, что наибольшие их объемы пришлось в последние годы на страны Азии, прежде всего на такие, как Китай, Индия, Тайвань, страны АСЕАН (особенно Вьетнам), отчасти Монголия, в меньшей мере Пакистан. В целом в 34 странах Азии и Океании из 54 в 2004 г. произошел рост ПИИ по сравнению с 2003 г., составив 80 млрд долл. (135 млрд долл. — в 2000 г.)<sup>1</sup>.

Внутри данного региона отмечалась значительная неравномерность потоков ПИИ в разные субрегионы и страны, а также в различные отрасли. Основная часть притока приходилась на Северо-Восточную Азию (92 млрд долл. в 2004 г.), причем значительные объемы ПИИ направлялись в сферу услуг. Без учета особого случая Люксембурга (в качестве «перевалочной базы» ПИИ) на первое место в мире по показателю объема получаемых ПИИ в 2003 г. вышел КИТАЙ, который обошел Соединенные Штаты — традиционно крупнейшего получателя ПИИ. Объем потоков в Юго-Восточную Азию увеличился в 2004 г. на 32% и достиг 28 млрд долл. (не считая Китая). Южная Азия получила лишь 9 млрд долл., не-

<sup>1</sup> См.: World Investment Report. 2005: Tmri.i.iiiiiim.il < nipnmion and the Internationalization of R and D. United Nations. N.Y., (iem-vii, Min i r 4

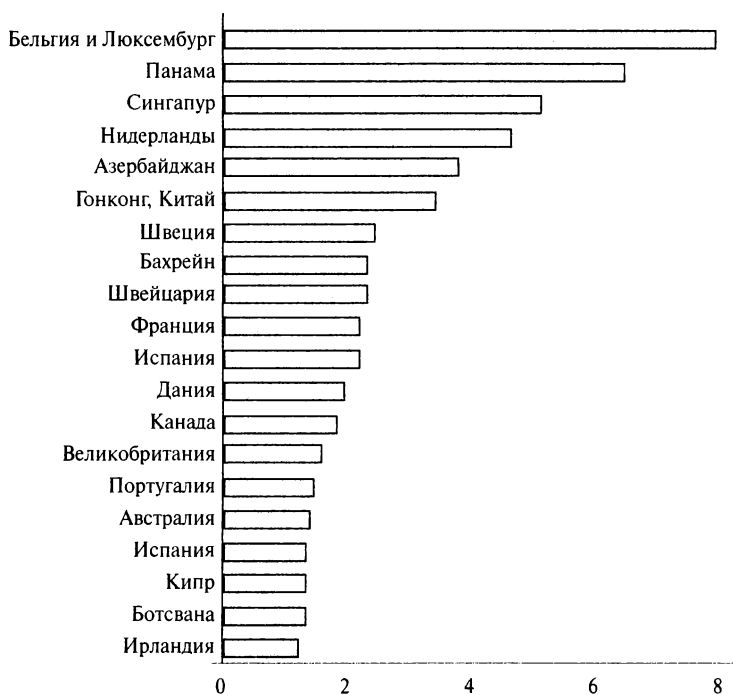


Рис. 10.1. Ведущие 20 стран по показателю индекса реальной динамики в области вывоза ПИИ, 2002—2003 гг.

Примечание. Цифры рассчитаны на основе показателей вывоза ПИИ.

Источник: UNCTAD. World Investment Report. 2004: The Shift Towards Services. Table 1.9.

смотря на 40%-ное увеличение по сравнению с периодом 2000—2003 гг. Потоки ПИИ в богатый природными ресурсами регион Центральной Азии увеличились с 4,5 млрд долл. до 9,2 млрд долл., а в Западную Азию — с 3,6 млрд долл. до 6,1 млрд долл. Приток в островные государства Тихого океана оставался небольшим (на уровне 0,3 млрд долл.), несмотря на заметное увеличение ввоза ПИИ в Папуа—Новую Гвинею.

Суммарный объем ПИИ в сектор услуг возрос с 43% от общего регионального суммарного объема ввозимых ПИИ в 1995 г. до 50% в 2002 г., и то время как по сектору обрабатывающей промышленности этот показатель упал до 44%. В сырьевом секторе главными объектами ПИИ были нефтяная и газовая отрасли. Если в Китае основная часть ПИИ шла в обрабатывающую промышленность, то в других странах в общем притоке ПИИ как в абсолютном, так и в относительном выражении выросла доля сферы услуг. В особенности это касается новых индустриальных стран



и субрегиона АСЕАН. Этому способствовали региональные соглашения о сотрудничестве, такие, как Рамочное соглашение АСЕАН по услугам<sup>1</sup>.

Что касается национальной экономической политики, то страны Азии и Тихоокеанского региона продолжали курс, направленный на либерализацию своей политики в области ПИИ и создание более благоприятных условий для инвестирования. Большинство стран уже заключили двусторонние инвестиционные договоры (ДИД) и двусторонние инвестиционные договоры об избежании двойного налогообложения (ДИДН) со своими основными партнерами по инвестициям. После заключения ряда ССТ в 2003 г., а также других экономических соглашений, включающих инвестиционную составляющую, значительно улучшились параметры сотрудничества между самими этими странами. Перспективы в динамике ПИИ для этого региона считались благоприятными вплоть до трагедии 26 декабря 2004 г. (связанной с гигантским цунами): почти  $\frac{3}{5}$  крупнейших ТНК, опрошенных ЮНКТАД, сообщили в конце 2004 г., что они ожидают увеличения ПИИ в 2005—2006 гг. Особенно перспективными для инвесторов считаются Индия, Китай и Таиланд; 2005 год показал правильность этого прогноза — объемы ПИИ увеличились почти во все регионы мира.

Можно ожидать, что по мере устойчивого нарастания экономического подъема стран более интенсивным станет и рост ПИИ из этих и других развивающихся стран. Уже формируется новая география потоков ПИИ в дополнение к новой географической структуре торговли (см. табл. 10.4). Это прежде всего группа азиатских стран, в частности Китай, а также Индия и страны АСЕАН.

Данные свидетельствуют, что такие крупнейшие экономические державы, как США, Япония и Германия, направляют сравнительно небольшую долю от уровня общих капиталовложений в качестве ПИИ в другие страны (соответственно 6,6; 3,2 и 4%). Незначительна и доля Китая и Индии в вывозе ПИИ (соответственно 1 % и менее). В то же время такие страны, как Франция, Великобритания и особенно Швеция, направляют за границу значительную часть от общих объемов инвестиционного капитала (от  $V_5$  и выше). Очевидно, что для активной инвестиционной деятельности страна должна достигнуть соответствующего уровня в технологическом развитии, что делает возможным ее участие в международном разделении труда, если речь не идет о «бегстве капитала» из-за внутренних условий (война, кризис, социальные потрясения и т.д.).

Оценивая экспортные возможности некоторых развивающихся стран, отметим, что транснационализация их происходит быстрее, чем

<sup>1</sup> См.: World Investment Report. 2004. I\*. I.S.

Таблица 10.4

**Отток ПИИ от валовых вложений в основной капитал  
в отдельных развивающихся странах, 2001—2003 гг.\*, %**

Страна	!	Показатель, %
Сингапур	j	36,3
Гонконг, Китай		28,2
Китайская провинция Тайвань	!	10,5
Чили		7,4
Малайзия	1	5,3
Индия		1,0
Китай		0,8
Бразилия		0,2
i Для сравнения:		
Швеция		27,4
Франция		22,0
Великобритания		19,0
Соединенные Штаты	I	6,6
Германия		4,1
Япония		3,2
Греция		1,8

^Среднегодовые показатели.

Источник: World Investment Report. 2004: The Shift Towards Services. Table 1.10.

транснационализация аналогичных корпораций из развитых стран. Очевидно, на них воздействует современная общая интернационализированная экономическая среда. Ведущие позиции среди ТНК развивающихся стран занимают ТНК из Азии — основного источника ПИИ.

За последние три года отток ПИИ из Азиатского региона составлял в среднем 37 млрд долл. в год (что почти сопоставимо со среднегодовым объемом мировых потоков ПИИ в первой половине 1980-х гг.), или почти  $\frac{4}{5}$  общего оттока ПИИ из развивающихся стран. На долю стран Латинской Америки и Карибского бассейна приходится еще 10 млрд долл., в то время как отток ПИИ из Африки является гораздо менее значительным и в основном происходит из ЮАР. В последние годы, в отличие от прошлого времени, значительная часть инвестиционных потоков из развивающихся стран идет в другие развивающиеся страны. Так, например, в развивающихся странах Азии на их долю приходится примерно  $\frac{2}{5}$  общего притока капитала. Кроме того, потоки ПИИ между развивающимися странами растут быстрее по сравнению с потоками между развитыми и развивающимися странами. Это,

несомненно, позитивная тенденция для этой группы стран, способствующая их экономическому прогрессу.

Несмотря на рост ПИИ из развивающихся стран, на долю развитых стран приходится свыше 90% всех вывозимых ПИИ. При этом следует отметить, что значение связанных с характером собственности преимуществ ТНК, базирующихся в странах со значительными показателями вывоза ПИИ, таких, как Англия, Нидерланды, Швейцария и Швеция, довольно быстро растет.

Рассчитанный ЮНКТАД *индекс реальной динамики* в области вывоза ПИИ, впервые представленный в 2004 г., показывает различия между группами развитых стран с таких позиций. По этому показателю, который рассчитывается как отношение доли страны в мировых потоках вывозимых ПИИ к ее доле в мировом ВВП, на первом месте стоят Бельгия и Люксембург (благодаря роли «перевалочной базы» ПИИ), Панама и Сингапур. Однако четыре упомянутые выше страны, равно как другие развитые страны, числятся в верхней части перечня стран (см. рис. 10.1).

*Латинская Америка.* В первые годы XXI в. в странах рси иона отмечена низкая инвестиционная активность, связанная с мировой депрессией. Но этот процесс начался здесь несколько ранее: так, в 1999 г. на нике экономического роста в Латинской Америке объемы ПИИ составили 107 млрд долл. А в 2000 г. началось их значительное сокращение (80 млрд долл.). В течение трех лет подряд продолжалось уменьшение притока ПИИ, объем которых в 2003 г. составил 50 млрд долл. (уровень 1995 г.). И лишь в 2004 г. отмечена повышательная динамика объем ПИИ в регионы превысил 68 млрд долл., в 2005 г. — 80 млрд долл. Восток притока был отмечен в Бразилии и Мексике, являющихся крупнейшими получателями ПИИ в регионе (в предыдущие годы в этих странах наблюдался спад в притоке ПИИ). Увеличение притока ПИИ произошло в Мексике и Колумбии, сокращение — в Венесуэле. В результате к концу 2005 г. ПИИ региона в общем объеме ПИИ в развивающиеся страны вернулись к уровню, существовавшему в середине 1990-х гг. Одновременно возрос отток ПИИ из Латинской Америки с 5 млрд долл. в 2001 г. до 14 млрд долл. в 2004 г.; в 2005 г. отток составил 14 млрд долл. Из общего притока чистого капитала в РС в 2005 г. в размере 358 млрд долл. 110 млрд долл. составили ПИИ, 65% из которых пришлось на Азию и Южную Америку<sup>1</sup>.

*Африканские страны.* Приток ПИИ в них снизился с почти 20 млрд долл. в 2001 г. до 12 млрд долл. в 2002 г. Но с 2003 г. рост возобновился, в 2003 г., когда в общем годовом объеме притока ПИИ в Африку было 16 млрд долл.; в 2004 г. он превысил 18 млрд долл. При этом в странах континента от-

<sup>1</sup> См.: World Investment Report. 2005. В in

мечался рост притока ПИИ, а в 15 странах — их сокращение. В основном подъем притока инвестиций был связан с инвестициями в сектор природных ресурсов и оживлением в области приграничных СиП, в том числе в результате осуществления крупных программ приватизации. Крупнейшим получателем ПИИ было Марокко, а также страны, богатые природными ресурсами (алмазы, золото, нефть), — Ангола, Чад, экваториальная Гвинея и особенно ЮАР. Нигерия несколько утратила привлекательность в 2005 г. из-за новых всплесков вооруженного насилия, в том числе на нефтедобывающих предприятиях. Экономический подъем в этих странах затронул и значительное число менее крупных пограничных стран, что также вызвало стимулирующий ПИИ эффект. Важное обстоятельство — это рост в последние годы сферы услуг и особенно телекоммуникаций, производство электроэнергии и розничной торговли. Так, например, в ЮАР ПИИ в сфере телекоммуникаций и информационной технологии превысили объем таких инвестиций в горнодобывающую промышленность; хотя и в меньших масштабах, аналогичный рост происходит в Ботсване, Нигерии и особенно в Египте. Ведущие ТНК, обследованные ЮНКТАД в 2004 г., рассматривают перспективы данного региона как менее благоприятные по сравнению с другими развивающимися регионами (Азия, Латинская Америка), исходя из существования фактора политической нестабильности в различных частях континента.

Определенное значение в повышении привлекательности Африки для инвесторов имело то, что в ряде стран в 2002—2005 гг. были осуществлены режимы либерализации ПИИ, а некоторые из них осуществили программы приватизации государственной экономики. Ведущие страны мира также предпринимали определенные шаги для оказания содействия в экономическом росте стран. Так, Закон содействия росту и расширению возможностей в Африке, принятый Конгрессом США, продлен до 2015 г. и может оказать существенную помощь этим странам в привлечении ПИИ. Однако сильнейшим препятствием для динамики деловой активности в бедных странах Африки остается чудовищная бюрократизация государственного аппарата и коррупция.

#### 10.5. ПИИ и индекс транснациональности экономики страны

Как показано ранее, в международных исследованиях существует понятие «индекс транснациональное™» (ИТ), которое устанавливает степень вовлеченности национальной экономики в систему мировой экономики. Этот показатель рассчитывается по следующим четырем критериям:

- 1) приток ПИИ как процент от валового объема капитальных вложений за последние три года;
- 2) отток ПИИ как процент от валового объема капитальных вложений ВВП в расчетном году;
- 3) добавленная стоимость иностранных филиалов ТНК как процентное отношение от величины ВВП в расчетном году;
- 4) численность занятых на иностранных филиалах ТНК как процентное отношение от занятых в стране в расчетном году.

Среди *развитых стран*, как показывают данные рис. 10.2, самый высокий ИТ свойствен экономике Бельгии и Люксембурга — 75,6%, отражающий высокую степень переплетения финансово-хозяйственных связей с региональной экономикой; далее следуют Исландия (47,4%), Дания (36,4%), Швеция (34,5%), Нидерланды (33,7%), Канада (20%), Германия (18%), Франция (12%), США (9%), Япония (3%).

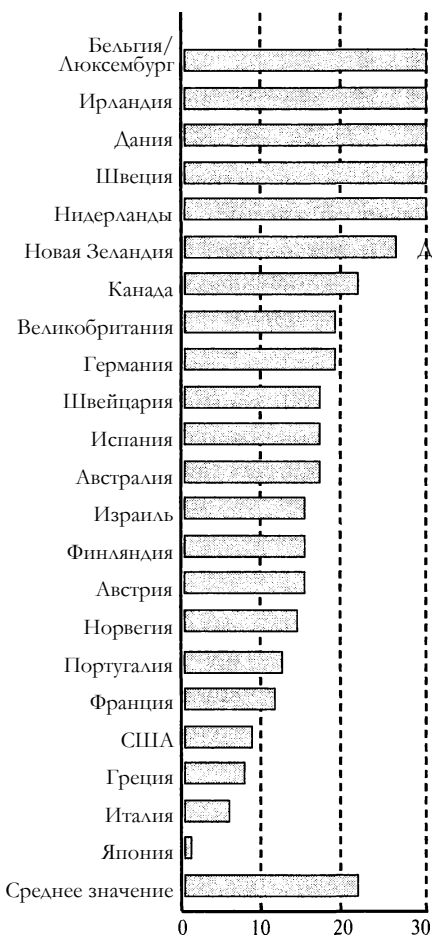
Самые могучие экономические державы, США и Япония, меньше интернационализированы в силу того, что их экономические системы в значительной степени самодостаточны и они работают в своей основе на внутренний рынок. Это, однако, не означает их изолированности и несвязанности их экономик с мировым рынком — их внутренние рынки как раз и являются (как и ЕС) ядром мирового рынка.

Среди *развивающихся стран* в максимальной степени интернационализированы экономики Гонконга (около 110%), Нигерии (62,8%), Тринидада и Тобаго (47%), Сингапура (46%), Чили (29%).

Среди *стран Центральной и Восточной Европы* наиболее высокими являются ИТ у Венгрии (свыше 25%), Эстонии (20%), Чехии (23%), Молдовы (18%), Болгарии (17%), Польши (16%), России — 5%.

Что касается стран СНГ, в целом отметим, что доля в мировых накоплениях ПИИ у них все еще мала: 2,1% в 2002 г. Соответственно, незначительны иностранные отделения компаний, количество работающих на них и т.д. Во многом это объясняется тем, что большинство стран региона стали открытыми для ПИИ недавно, с 90-х гг. XX в., поэтому накопленные ими ПИИ невелики. Небольшой объем накопленных ПИИ также отражает влияние таких факторов, как несовершенство правовой и регулирующей базы, недостаток опыта по содействию прямым иностранным инвестициям. Однако главная причина, в частности, в отношении РФ, препятствующая притоку иностранных инвестиций, — это хроническая политическая нестабильность. В стране сложилась крайне противоречивая ситуация: с одной стороны, власти стремятся через реальные действия создать структуры рыночной экономики и условия для привлечения иностранных инвестиций; с другой стороны, сами власти часто выступают главным инструмен-

## Развитые страны



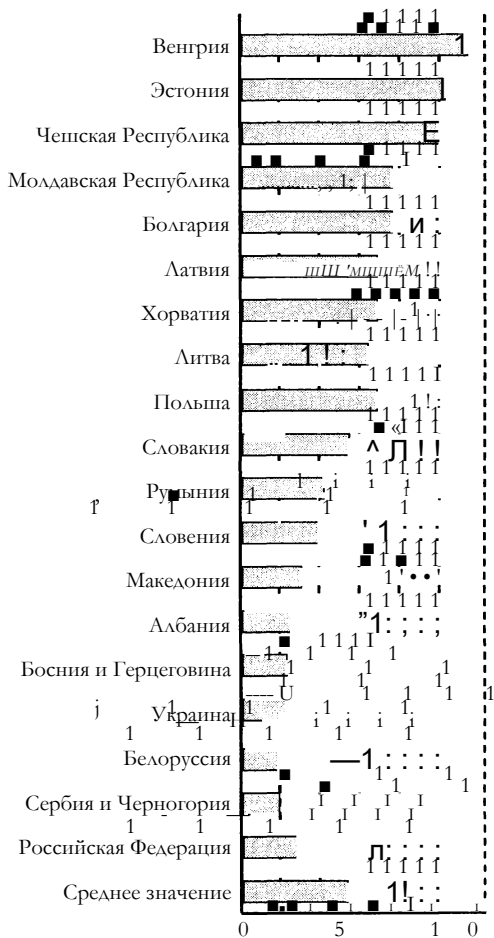
## Развивающиеся страны



Примечания. 1. Среднее значение четырех долей: потоки ФРС как процент роста создания основного капитала за последние 3 года, внутренние ценные бумаги ФРС как процент ВВП в последнем году расчета; добавленная стоимость от зарубежных филиалов как процент ВВП в расчетном году; занятость в зарубежных филиалах как процент общей занятости в расчетном году.

2. Были выбраны страны, данные о которых по всем этим четырем показателям доступны: Финляндия, Франция, Италия, Япония, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Швеция, Великобритания, Соединенные Штаты, Китай, Индия, Малайзия, Сингапур и Тайвань. Для остальных стран данные

## Центральная и Восточная Европа



были подсчитаны приблизительно с использованием соотношения добавленной стоимости филиалов США к внешним акциям ФРС США и к общей сумме внутренних акций ФРС в стране. Данные по занятости были доступны только по Австрии, Дании, Финляндии, Франции, Германии, Ирландии, Италии, Японии, Нидерландам, Норвегии, Португалии, Швеции, Великобритании, США, Гонконгу, Индонезии и Сингапуру. Для других стран данные были рассчитаны путем отношения занятости финских, германских, японских, шведских, швейцарских и американских филиалов.

3. Влияние занятости зарубежных филиалов следующих стран: Албании, Боснии, Болгарии, Хорватии, Эстонии, Литвы, Румынии, Сербии и Черногории, Словакии, Македонии и Украины — было рассчитано на основе внутренних данных ФРС на человека.

Источник: World Investment Report. 200-1. Р. ИК

том, расшатывающим действия автономных сил страны по достижению политической стабильности.

На основе расчета полученных данных выводится коэффициент, или индекс транснациональное<sup>TM</sup> экономики страны. Огромные инвестиционные потоки и глобальная деятельность ТНК, оперирующих этими потоками, все теснее связывают между собой национальные экономики, вовлекают их в единые производственно-экономические, финансовые и торговые связи. Как следствие всего этого — растет взаимозависимость стран: с одной стороны, это, безусловно, позитивный процесс, устраняющий протекционистские, торговые, производственные, инвестиционные и иные барьеры. Эти глобальные процессы способствуют переплетению хозяйственных связей, свободному передвижению людей (и рабочей силы), товаров, услуг и пр. Все это повышает производительность труда в целом в мировой экономике, поскольку быстро переносятся новые технологии из страны в страну, растет эффективность национальных экономических систем. В то же время все эти тенденции значительно повышают риски для любой национальной экономики оказаться поверженной спадом или кризисом, если происходит «сбой» в какой-либо подсистеме глобальной мировой экономики. И чем выше ИТ национальной экономики, тем в большей степени она зависит от «здоровья» мировой экономики.

*Изменения в национальных регионах регулирования ПИИ.* На динамику ПИИ, несомненно, воздействует продолжающаяся либерализация режимов ПИИ; только в 2003 г. в законы и правила, регулирующие ПИИ, было внесено 244 поправки, причем 220 из них — в направлении дальнейшей либерализации; в том же году были заключены 86 двусторонних инвестиционных договоров и 60 договоров об избежании двойного налогообложения, в результате чего общее число таких договоров составило, соответственно, 2265 и 2316. Ежегодно число новых заключенных договоров, как показано в табл. 10.5, с 1995 по 2004 г. возрастало.

Данные табл. 10.5 свидетельствуют, что процесс изменений в национальных системах регулирования движения иностранных инвестиций в 1990-е гг. и в первые годы XXI столетия был весьма динамичным и в целом, очевидно, существенно повлиял на общие условия мирового движения капитала. Далее следует отметить динамику одной универсальной тенденции, которая состоит в неуклонном росте влияния трех наиболее развитых центров мировой экономики. Движение капитала как внутри этой «триады», так и по «внешнему кольцу» стало уже состоявшимся глобальным фактором. При этом сам процесс циркуляции ПИИ в «триаде» не ослабевает даже в условиях глубоких спадов производства и торговли, или кризисов в международной финансовой системе, хотя очевидно воз-



действие этих явлений на динамику и темпы движения финансовых ресурсов. По-видимому, устойчивость движения капитала внутри «триады» создает общую прочность самой международной системы движения прямых и портфельных инвестиций в целом; при этом следует учитывать быстрый рост нового, китайского центра притяжения ПИИ. Внутренние режимы стран, их устойчивость и стабильность, законодательство, регулирующее ПИИ, — все это имеет, безусловно, огромное значение в мотивах инвесторов, принимающих решения относительно инвестиционных проектов и программ в конкретных странах (см. табл. 10.6).

*Факторы воздействующие на ПИИ в условиях переходной экономики.* Эти факторы вполне определились за 15 лет преобразований, их можно сгруппировать следующим образом (частично они просматриваются в табл. 10.7):

- неустойчивая политическая ситуация в стране;
- разнотипные меры по содействию предпринимательству, невысокий уровень квалификации управляющих звеньев на разных иерархических ступенях власти, в том числе в высших эшелонах управления;
- неустойчивая экономическая ситуация в стране, несмотря на ускорившийся экономический рост в 2003—2004 гг.;
- нестабильная экономическая политика, разрабатываемая и проводимая в жизнь правительством;

Таблица 10.5

## Изменения в национальных режимах регулирования, 1995—2004 гг.

Характер изменений	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Число стран, внесших изменения в свои инвестиционные режимы	64	65	76	60	63	69	71	80	82	102
Число изменений в режимах регулирования	112	114	151	145	140	150	208	248	244	271
В том числе:										
1 создание более благоприятных условий для ПИИ <sup>1</sup>	106	198	135	136	131	147	194	236	220	235
2 создание менее благоприятных условий для ПИИ <sup>2</sup>	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36

<sup>1</sup> Включая изменения, направленные на либерализацию или на укрепление механизма функционирования рынков, а также на усиление стимулирования.

<sup>2</sup> Включая изменения, направленные на усиление контроля, а также ослабление стимулирования.

- высокий уровень коррумпированности чиновничества и представителей власти.

Все эти факторы, действуя в совокупности, создают соответствующие условия, которые способствуют притоку ПИИ или, наоборот, их бегству, отчуждению.

Объект своего инвестирования любая ТНК определяет с учетом прежде всего следующих трех факторов: а) политики страны-реципиента; б) реальной активной деятельности правительств этих стран, с помощью которых они способствуют инвестициям; в) характеристики экономики страны, общего ее состояния (см. табл. 10.6).

Влияние различных местных факторов на приток ПИИ зависит от основной цели и типа инвестиций, отрасли, размера создаваемого предприятия и стратегии инвестора (масштабы предприятия). Различные цели могут обуславливать выбор различных объектов для размещения инвестиций в зависимости от стратегии инвестора и задач, которые преследует принимающая страна.

В табл. 10.7, подготовленной специалистами ЮНКТАД, представлены в обобщенной форме наиболее значимые собственно экономические факторы, сдерживающие или, наоборот, стимулирующие приток ПИИ в странах Центральной и Восточной Европы. Разбивка показателей на три группы довольно условна: например, вторая группа факторов — «политические факторы» — на самом деле содержит чисто экономические причины: макроэкономическая стабильность, конвертируемость валюты, темпы приватизации и т.д. Третья группа факторов — «содействие бизнесу» — содержит ряд политических факторов, например такие, как «политическая среда» и «имидж страны», т.е. характеристики стран-реципиентов, анализ которых позволяет ответить на вопрос, желает ли данная страна создать такие условия, которые требуются для притока ПИИ.

*Воздействие трансграничных слияний и поглощений на международное движение финансовых ресурсов.* Формы движения ПИИ разнообразны, и технологические инновации, как правило, принимают эти формы (и виды) движения ПИИ. Ключевыми из них (укрупненными) являются следующие: а) общее движение ПИИ (финансирование), б) реинвестиции, в) межкорпоративное кредитование и займы (банков, фирм и т.д.); последняя форма явно доминирует в движении частных ПИИ. Все эти (и другие) формы применяются в многочисленных сделках по трансграничным слияниям и поглощениям, осуществляемых крупными корпорациями в целях обеспечения притока (оттока) ПИИ (см. рис. 10.3).

Как видно из движения кривой, отражающей динамику трансграничных слияний и поглощений, ее высшая точка подъема пришлась на 2000 г., после которого начался быстрый спад как следствие общего

Таблица 10.6

## Характеристики стран-реципиентов, способствующих притоку ПИИ

Общие условия стран, принимающих ПИИ	Тип ПИИ, классифицированный по целям ТНК	Основные экономические характеристики стран-реципиентов
<p>1. <i>Политическая среда для ПИИ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Экономическая, политическая и социальная стабильность</li> <li>• Правила, регулирующие приход и деятельность инвестора</li> <li>• Отношение к филиалам иностранных компаний</li> <li>• Функционирование и структура рынков (особенно конкуренция и политика слияний и поглощений)</li> <li>• Международные соглашения по содействию ПИИ</li> <li>• Политика приватизации</li> <li>• Торговая политика (тарифные и нетарифные барьеры)</li> </ul> <p>2. <i>Экономические характеристики</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Конкретные механизмы</li> <li>• Рыночная инфраструктура</li> <li>• Экономическая свобода</li> </ul>	<p>А. Расширение рынка сбыта</p> <p>В. Получение доступа к природным ресурсам (активам)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Размер рынка и доход на душу населения</li> <li>• Темпы роста рынка</li> <li>• Доступ к региональным и глобальным рынкам</li> <li>• Специфические для данной страны предпочтения потребителей</li> <li>• Структура рынков</li> <li>• Сырье</li> <li>• Неквалифицированная низкоквалифицируемая рабочая сила</li> <li>• Квалифицированные кадры</li> <li>• Технологические, инновационные и другие созданные активы (например, торговые марки), включая активы, воплощенные в людях, фирмах и их группах</li> <li>• Материальная инфраструктура (порты, дороги, энергообеспечение, связь)</li> </ul>
<p>3. <i>Содействие бизнесу</i></p> <p>• Продвижение инвестиций (включая создание имиджа, проведение мероприятий, способствующих поиску средств и развитию услуг по поддержке инвестиций):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>инвестиционное стимулирование;</li> <li>«побочные издержки», связанные с коррупцией, эффективностью управления и т.д.;</li> <li>социальная сфера (двуязычные школы, качество жизни и т.д.);</li> <li>постинвестиционное обслуживание</li> </ul>	<p>С. Взаимосвязь ПИИ, торговой и налоговой политики</p> <p>Д. Повышение эффективности управления производством</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Фактор стоимости ресурсов и активов в совокупности с уроном от потери стоимости труда</li> <li>• Другие издержки, например расходы на транспорт и связь в/т и внутри страны-реципиента, издержки на приобретение промежуточных продуктов</li> <li>• Членство в региональной интеграционной группировке, способствующее созданию региональной сети корпорации</li> </ul>

Таблица 10.7

**Факторы, влияющие на приток (отток) прямых иностранных инвестиций  
в странах Центральной и Восточной Европы**

Фактор	Способствующий фактор	Сдерживающий
<i>Экономические факторы</i>		
Уровень заработной платы	13	—
Навыки рабочих	12	—
Размер рынка	2	8
Темпы роста рынка	2	3
Природные ресурсы	1	5
Управленческие навыки	1	1
Материальная инфраструктура	1	4
Финансовая инфраструктура	1	3
Доступ на рынок	—	1
Состояние промышленности	—	1
<i>Политические факторы</i>		
Макроэкономическая стабильность	9	—
Политическая среда	3	2
Конвертируемость валюты	5	—
Стратегии, благоприятствующие приватизации	4	3
Темпы приватизации	2	2
Готовность местных фирм к конкуренции	3	2
Возможность реконструкции экономики	3	3
Система налогов	1	2
Правовая стабильность, судебная система	—	5
Характер реконструкции существующих предприятий	—	3
<i>Содействие бизнесу</i>		
Субъективная близость к инвесторам	11	—
Информация	3	5
Имидж страны	1	8
Финансовые стимулы	1	8
Рыночные стимулы	1	3
Регистрация предприятий	1	4

Источник: World Investment Report. 2004: Trend and Determinants. Table IV. 1.

спада в мировой экономике. Объем сделок, составивший в 2000 г. около 1,2 трлн долл., снизился до 400 млрд долл. в 2002 г. Новый рост ПИИ, как мы показали, приходился на 2003—2005 гг.

В предшествующие годы существенно сократились внутрифирменные займы и в меньшей степени потоки акций (два из трех компонентов потоков ПИИ). Вместе в тем благодаря росту прибылей возросли реинвестируемые поступления. Отнюдь не помогали и низкие темпы эко-

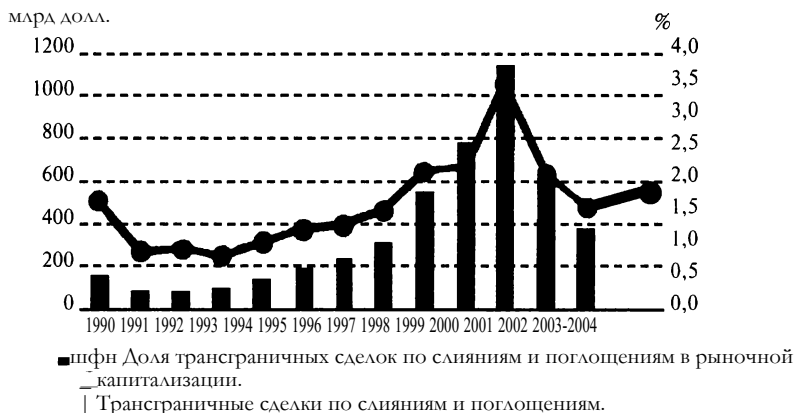


Рис. 10.3. Объемы трансграничных сделок и поглощений (в млрд долл.) и их доля в рыночной капитализации (%)

Источники: UNCTAD, based on data obtained from United States Department of Commerce Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.gov/>), 2002; World Investment Report. 2005. P 81—82.

номического роста. Третий год подряд отмечалось уменьшение числа и стоимости показателей трансграничных СиП. Приток 11 ИИ в США сократился наполовину — с 60,3 до 29,8 млрд долл., в результате чего эта страна оказалась позади Люксембурга, Китая и Франции. Объем притока в ЕС в целом сократился на 21%, составив 295,2 млрд долл.

В то же время вывоз ПИИ из развитых стран увеличился на 4% (до 569,6 млрд долл.), главным образом благодаря увеличению оттока из США: этот показатель возрос почти на 1/3, составив 152 млрд долларов. США вновь оказались крупнейшим источником ПИИ, а за ними по этому показателю идут — в порядке очередности Люксембург, Франция и Великобритания. В результате роста опока при сохранении притока ПИИ чистое отрицательное сальдо (1 МД по ним двум статьям) составило 122 млрд долл., что представляло собой рекордно высокий дефицит. Однако сохраняется общая тенденция обмена основными потоками капитала между тремя центрами «глобальной триадой», но мощный отток капитала в Китай деформирует эту тенденцию.

#### 10.6. Мегаблоки: иллюстрация финансовой глобализации

Сложные процессы, развивающиеся в современной мировой экономике на разных уровнях, внешние и все зрелые условия порождают такое яв-

ление, как *мегаблоки*. Этому способствует сближение структур связей в области ПИИ, а также быстрое формирование множества инвестиционных и торговых соглашений двустороннего и многостороннего (международного) порядка. Ранее указывалось, что глобальный накопленный объем ПИИ, принадлежащих примерно 64 тыс. ТНК, контролирующим 870 тыс. своих иностранных филиалов, только в 2002 г. увеличился на 10%, превысив 7 трлн долл. Несмотря на почти двукратное сокращение потоков ПИИ, платежи за технологии, в основном в рамках одних и тех же ТНК, в 2001 г. оставались стабильными. Добавленная стоимость, созданная иностранными филиалами в 2002 г. (3,4 трлн долл.), согласно оценкам, составляет порядка  $\frac{2}{3}$  части мирового валового продукта (МВП). В деле поставок товаров и услуг за рубеж ПИИ продолжают играть более важную роль, чем торговля: в 2004 г. глобальные продажи ТНК составили 19 трлн долл., а объемы мирового экспорта — 9,5 трлн долл. ТНК обеспечивают за границей рабочими местами более 54 млн человек<sup>1</sup>.

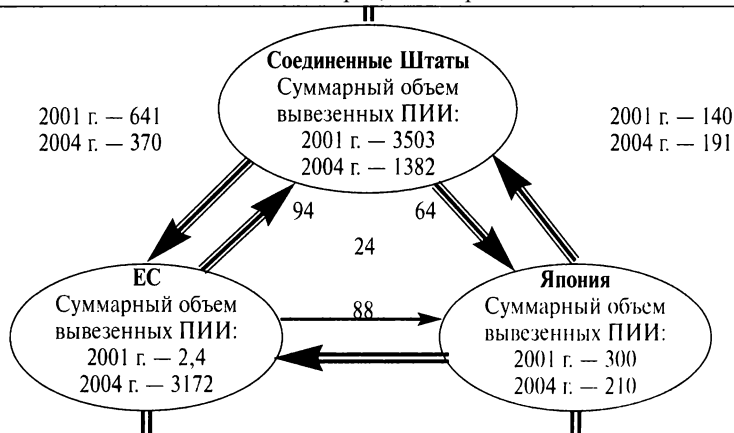
На страны развитого мира приходится  $\frac{2}{3}$  суммарного мирового объема ПИИ как по государственной принадлежности, так и по месту размещения. Фирмы из ЕС, а также США и Японии превратились в крупнейших собственников зарубежных ПИИ (на их долю приходится порядка 3,4 трлн долл. в 2002 г. и 4,3 трлн долл. в 2005 г.).

Данные иллюстрируют, что даже в условиях высокой динамики движения инвестиционного капитала суммарный объем вывезенного капитала из «великой триады» не достиг его объема, приходящегося на 2001 г., когда он составил рекордную сумму, превысив 4,85 трлн долл. (в 2005 г. — 3,65 трлн долл.).

Интересно проанализировать этот вопрос в динамике. В 1980 г. объемы внешних инвестиций ЕС и США были равны и составляли приблизительно по 215 млрд долл. В развивающихся странах общий объем ввезенных ПИИ нарастающим итогом в 2001 г. достиг почти  $\frac{1}{3}$  от их ВВП, увеличившись с 13% в 1980 г. (отток составил только 3%). В начале XXI в. 10 крупнейших принимающих стран мегаблока концентрировали  $\frac{2}{3}$  общего притока инвестиций, тогда как на 100 стран, выступающих наиболее мелкими реципиентами, приходилось чуть более 2%. Инвестиции, получаемые 10 крупнейшими принимающими странами, играют также более важную роль в их экономике по сравнению со второй группой стран: доля накопленного объема ПИИ в ВВП 100 стран, являющихся наиболее мелкими получателями, ниже, чем у 10 крупнейших реципиентов. Аналогичная картина наблюдается в случае вывоза

<sup>1</sup> См.: World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R and D. United Nations. N.Y., Geneva, 2005. R XIX.

Партнеры, ассоциированные\* с США: Азербайджан, Аргентина, Боливия, Венесуэла, Гондурас, Израиль, Исландия, Канада, Коста-Рика, Мексика, Парагвай, Российская Федерация, Сальвадор, Саудовская Аравия, Сингапур, Тринидад и Тобаго, Чили, Швейцария, Эквадор



Партнеры, ассоциированные с ЕС: Австралия, Албания, Аргентина, Армения, Бангладеш, Болгария, Бразилия, БЮР Македония, Венгрия, Доминиканская Республика, Египет, Исламская Республика Иран, Йемен, Кабо-Верде, Катар, Кения, Латвия, Ливан, Литва, Маврикий, Марокко, Мьянма, Нигерия, Новая Зеландия, Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Перу, Российская Федерация, Свазиленд, Сирийская Арабская Республика, Словакия, Словения, Тунис, Турция, Хорватия, Чешская Республика, Чили, Швейцария, Эстония, Южная Африка

Партнеры, ассоциированные с Японией: Катар, Оман, Республика Корея, Сингапур

Суммарный объем ПИИ, вывезенных и в странах «большой тройки»:

2001 г. 4X>1

2004 г. U).So

Доля суммарного объема ПИИ в странах «большой тройки» (по оценкам)

2001 г. (U)†

2004 г. /Г, \*\*

Рис. 10.4. Суммарный объем ПИИ в странах «большой тройки» и странах, в которых преобладают ПИИ из стран «большой тройки», 2001 и 2004 гг., млрд долл.

\* Ассоциированными партнерами США и ЕС являются страны, в которых на соответствующего члена «большой тройки» приходится менее 30% суммарного объема вывезенных ПИИ или общего притока ПИИ за трехлетний период.

Источник: UN. World Investment Report 2005, (ММ)х Р. XI-86.

ПИИ: в 1990—2005 гг. на пять крупнейших стран базирования (США, Германия, Великобритания, Япония и Франция) приходилось примерно  $\frac{2}{3}$  всего объема вывоза инвестиций. В последние годы роль Китая как страны — экспортера капитала не так сильно выражена, как его роль страны—реципиента ПИИ. В большей степени роль экспортера капитала взяли на себя арабские страны (Саудовская Аравия, Кувейт, ОАЭ), крупные страны Латинской Америки, Южная Корея.

*Индекс ПИИ* По индексу ПИИ в 2004 г. на первое место в мировой экономике вышел Китай, США оказались на втором месте (см. табл. 10.8).

Среди десяти стран, которые занимают высокие позиции по привлекательности ПИИ, самой привлекательной страной оказывается Китай (2003 и 2004). На третье место переместилась Индия (с шестого в 2003 г.) что является рекордным показателем для этой страны. США занимают второе место, но Индия вступила в прямую конфронтацию с США, а по такой позиции, как привлекательность для иностранных инвестиций среди производителей, даже обогнала Америку.

Международные инвесторы, высоко оценивая привлекательность Китая и Индии, рассматривают две эти страны с кардинально разных позиций. Китай признается ведущим мировым производителем и наиболее быстро растущим рынком товаров народного потребления, а Индия — крупнейшим поставщиком услуг в сфере информационных технологий и лидером в аутсорсинге бизнес-процессов. Китай опережает Индию по размерам рынка, доступу к экспортным рынкам, инфраструктуре и макроэкономическому климату. Индия выделяется высокообразованной рабочей силой и талантливыми управленческими кадрами.

Позитивные перемены затрагивают не только два упомянутых выше развивающихся рынка. Свои позиции в рейтинге улучшила целая груп-

Таблица 10.8

Индекс прямых иностранных инвестиций 11 стран

Место в рейтинге (в скобках — 2003 г.)	Страна
1(2)	Китай
2(2)	США
3(6)	Индия
4(7)	Великобритания
5(5)	Германия
6(11)	Франция
7(19)	Австралия
8(22)	Гонконг
9(12)	Италия
10(15)	Япония
11(8)	Россия



па стран и территорий Азиатско-Тихоокеанского региона. Это, как уже отмечалось раньше, Гонконг, Австралия (перемещение с 19-го места на 7-е), Сингапур (с 28-го — на 18-е), Индонезия (с 25-го — на 23-е), Малайзия (с 23-го — на 15-е).

Позитивные с точки зрения инвестиционного климата сдвиги отмечались и в странах Западной Европы: Великобритании, Франции, Италии.

Положительные тенденции с точки зрения инвестиционного климата в 2003—2004 гг. отмечены и в странах, вступивших в ЕС, в том числе Польше, Чехии, Словакии, Венгрии, Словении, Литве, Латвии, Эстонии; однако в последнее время они испытывают некоторое снижение интереса со стороны инвесторов.

*ПИИ в России.* В России в 2005 г. произошел крупный рост ПИИ — с 12,5 млрд долл. в 2004 г. до 26 млрд долл. Отметим, что в 2001 г. наблюдалось существенное снижение ПИИ — до 3,5 млрд долл., обусловленное ситуацией вокруг нефтяной компании «ЮКОС». Основной приток инвестиций в период роста был направлен на нефтегазовый сектор, переживающий расцвет в связи с необычайно высокой конъюнктурой на мировом рынке нефти. В 2005 г. повысилась инвестиционная привлекательность России в глазах иностранных вкладчиков, чему способствовала нейтрализация отрицательных последствий «дела ЮКОСА», а также укрепление политической стабильности на Северном Кавказе и в целом по стране в результате начального этапа реализации крупных социальных программ. В то же время следует отметить, что некоторых из этих явлений, типа «дела ЮКОСА», не имели серьезного стратегического значения для крупного западного бизнеса. Для надежного и крупномасштабного инвестиционного сотрудничества западных корпораций с Россией, разумеется, необходимо создавать благоприятные условия. Прежде всего речь идет о плачевном состоянии транспортных коммуникаций в стране, связи, производственной инфраструктуры в целом. Улучшение дел в этой сфере требует огромных затрат, четкого и тщательно продуманного плана развития, институциональных механизмов исполнения. В условиях, когда страна получает огромные нефтяные доходы, все это можно было бы реализовать, решая при этом и другие важные задачи, например формируя точки роста в районах прохождения стратегических коммуникаций, что способствовало бы созданию новых рабочих мест, модернизации машиностроительного комплекса. Требуются и более решительные действия для преодоления коррупции. Однако российское правительство относится весьма инертно к такой новаторской деятельности, предпочитая манипулирование денежно-кредитными инструментами на ограниченном пространстве (в сфере обращения).

Поэтому приток ПИИ в Россию (особенно в машиностроение) имеет ограниченные масштабы, поскольку не просматривается государственного интереса к диверсификации экономики, отсутствуют крупные проекты, имеющие региональное и международное значение.

#### 10.7. Некоторые особенности движения международных потоков капитала - ПИИ

Известно, что общий отток инвестиционного капитала приблизительно соответствует притоку, что естественно. Однако вряд ли является естественным значительное превышение оттока капитала из конкретной группы развивающихся стран в течение длительного периода, по сравнению с его притоком. Очевидно, причины этого таятся как в сфере экономической, так и в области политической: *а) недостаточные условия для прибыльного функционирования частного капитала, б) общая политическая нестабильность регионов.*

При этом миграция международной нестабильности — это также отражение растущей взаимозависимости национальных государств не только в сфере экономики, но и во всех других областях жизни. В собственно экономической сфере процессы роста взаимозависимости проявляются как в области экспорта и импорта товаров и услуг, так и (в растущей степени) в области производства, о чем свидетельствует динамичный рост объемов экспорта капитала. Как показано в предыдущих таблицах, объем производительного капитала, вывезенного за границу в форме ПИИ, увеличился с 51 млрд долл. в 1945 г. до 1,1 трлн долл. в 2000 г.; затем резко снизился в условиях депрессии в 2001 г., составив 650 млрд долл.; новый рост зарегистрирован в 2003—2005 гг., составив 1 трлн долл. (на конец последнего года).

Экспорт финансового капитала является главным источником создания так называемого «международного товара», т.е. продукции, реализованной зарубежными филиалами транснациональных корпораций. *Сначала 1970-х гг. объем этой части международного товарообмена превышает объем мировой торговли, составляя в начале XXI столетия около четверти ВВП развитых стран.*

Важная форма транснационализации национальных экономик в области производства — это межфирменная кооперация, когда отдельные юридически самостоятельные предприятия разных стран устанавливают тесное сотрудничество в области отраслевой, технологической и подетальной специализации. В отличие от первой формы, где увязка в области производства происходит путем межфирменной кооперации

в рамках транснационального капитала, предприятия во втором случае являются юридически самостоятельными, но технологически взаимозависимыми. Они становятся звеньями того же технологического процесса, который проходит в международном масштабе. Экспорт капитала, который уже в момент своего возникновения стремился завоевать монопольное положение в добывающей промышленности отсталых стран и использовать относительный избыток капитала за границей с целью достижения наибольшей прибыли, после Второй мировой войны получил дополнительные стимулы и приобрел новые формы. Об этом свидетельствуют приведенные ниже диаграммы движения инвестиционных потоков в 1960—2004 гг.

Две кривые движения инвестиционного капитала за длительный временной период (1960—2004) показывают неустойчивость общей инвестиционной ситуации с начала XXI столетия. Интересно и то обстоятельство, что к концу XX столетия объемы видов инвестиционного капитала и ПИИ стали выравниваться, приблизившись к отметке 2 трлн долл. В 2001—2002 гг. наблюдалось серьезное падение, но в 2003—2005 гг. специалисты отметили новое и довольно значительное увеличение инвестиций, что, собственно, вполне закономерно, в противном случае не происходил бы рост мировой экономики.

Сильными стимулами для экспорта капитала являются, соответственно, производственно-экономические факторы. Промышленно развитые страны стремятся перемещать в развивающиеся страны (и страны с переходной экономикой) такие производственные мощности, которые в значительной степени ведут к загрязнению окружающей среды. Эта тенденция стала проявляться в наиболее отчетливых формах в 1970—1980-е гг. и укрепилась в 1990-х гг., когда стала стремительно развиваться экспансия капитализма по всему миру. После глубокого спада в **2001—2002** гг. тенденция возобновила свое действие.

Строительство производственных мощностей за границей позволяет обойти систему внешней экономической защиты страны и прочно укорениться в структуре рынка и производства данной страны. Это создает более стабильную и прочную базу для овладения зарубежными рынками, чем экспорт товаров, который легче регулировать с помощью таможенных и других ограничений. Далеко не в последнюю очередь вывоз капитала обусловлен высоким уровнем производительных сил, дальнейшее развитие которых в современных условиях требует более высокой концентрации ресурсов и капитала, более глубокой увязки и использования научно-технических достижений как на национальном, так и на международном уровне. Путем координации поступления отдельных капиталов удастся преодолеть его нехватку в

разных частях мирового рыночного хозяйства. А это, в свою очередь, создает более широкий простор для развития производительных сил, хотя реализуются они не в полном объеме и неравномерно усиливают континентально-региональные диспропорции.

Одним из наиболее значительных факторов наряду с мотивом прибыли стало нараставшее с 1960-х гг. ускорение темпов экономического роста мировой экономики. Ускоренные темпы экономического роста оказывали давление на динамику внутренних ресурсов накоплений, нехватка которых проявлялась в давлении на импорт капитала из других стран. После Второй мировой войны в некоторых экономически развитых странах долгое время существовала нехватка финансовых ресурсов, смягчавшаяся поступившими к ним зарубежными источниками. Эта нехватка явилась причиной того, что страны, наиболее пострадавшие от войны (ФРГ, Италия, Япония и др.), позднее приступили к экспорту капитала. В послевоенные годы, вплоть до середины 1950-х гг., практически единственным экспортером капитала были США. Лишь во второй половине 1950-х гг. экспорт капитала стал заметным фактором роста и в других промышленно развитых странах, а затем к ним присоединились и некоторые из нефтедобывающих государств Персидского залива.

Давление на экспорт капитала оказывают и развивающиеся страны, стремящиеся получить внешние источники накопления и таким образом ускорить темпы своего экономического роста. Перемещение части производственных мощностей за границу посредством прямых инвестиций в то же время мотивировалось стремлением экономически развитых стран получить под свой контроль регионы со стратегическим сырьем, но на собственной экономической базе, втягивая эти страны в глобальную систему мирового рынка.

*Сравнение объемов инвестиционного капитала.* Аналитики докладов ПИИ ЭКОСОС и ЮНКТАД справедливо указывают на то обстоятельство, что «одна из опасностей», которая подстерегает анализирующих политику исследователей, состоит в вынесении заключений на основе ошибочных данных и последующей разработке неверных рекомендаций в области политики. Самые элементарные заключения, к которым стремятся прийти исследователи, анализирующие инвестиции в конкретной стране (например, относительно величины объема инвестиций — растет он или сокращается), сделать далеко не просто. Аналитику не следует полагаться исключительно на совокупные данные о той или иной стране в абсолютном выражении в силу несопоставимости масштабов охвата<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См.: Обзор мирового экономического и социального положения. ЭКОСОС ООН, 1996. С. 134.

Исходная рабочая гипотеза для анализа инвестиционной политики — допущение того, что основные макроэкономические данные по инвестициям в любой стране являются неполными. Данные об инвестициях, включаемые в национальные счета, обычно собираются на основе информации, поступающей из организованных секторов экономики, т.е. от юридически оформленных предприятий, профессиональных ассоциаций и государственного сектора. Иногда также подготавливаются оценки по остальной части экономики, т.е. *неорганизованному сектору*. Неорганизованный сектор имеется в экономике любой страны, и в развитых странах считается, что его удельный вес в экономической активности относительно невелик<sup>1</sup>. Однако в некоторых случаях, в первую очередь в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, на неорганизованный сектор экономики может приходиться значительная доля валового объема производства и инвестиций<sup>2</sup>.

Во многих развивающихся странах неорганизованный сектор экономики может быть построен на основе простого воспроизводства и играть лишь маргинальную роль в контексте более широкой рыночной экономики. Можно ожидать, что, как и оценки объема производства, оценки объема инвестиций в основной капитал в этом секторе простого воспроизводства также являются заниженными, поскольку учетные органы не регистрируют данные по ним. Специалисты предупреждают исследователя в отношении того, что данные об инвестициях в постоянных ценах по многим странам должны рассматриваться лишь как весьма приблизительное указание на фактический реальный объем капиталовложений. Однако и довольно ненадежных данных по иным государствам часто не имеется. В таких случаях экономисты (и сотрудники официальных учреждений) вынуждены использовать вместо них показатели объема инвестиций в текущих ценах, которые дают некоторое представление о величине затрат, но не позволяют узнать что-либо о количестве приобретенных инвестиционных ресурсов. В условиях вы-

<sup>1</sup> Это не означает, что размеры неорганизованного ИТ. три жопомки легко поддаются оценке, поскольку он не учитывается и с и а м у р и н \ р и л а х д а н н ы х . Как правило, оценки его размера широко колеблются в зависимости от методики; например, оценки по Австралии колеблются и и р г ■ п - м \ к I г ъ , от расчетного показателя объема производства, а по США — в пределах -1. "/ им I lie Economic Record. 1984. Vol. 60. № 170. September. P. 209—221). В компе \ \ и м \ н с \ \ I н . «измерения» были более точными, считалось, что его масштабы и ( III Л и н р г ' u ' t x ( > -10%, в странах традиционного «центра» ЕС (Франции, Германии и H r i i i i M i . p i i i i a i i i n i ) ~ 5—8% и т.д.

<sup>2</sup> Если же к неорганизованному сектору п р и м . ... « ч и п . юневой сектор экономики, то по многим странам экономическая к а р | м м а i k • т и п i i и i i i n m в ее официальном отражении предстанет серьезно деформирован н и ц (и ш - н н и р ы х странах СНГ к началу XXI в. расходжения составляли до 50%).

соких темпов инфляции такие статистические данные толковать практически невозможно. В любом случае экономисты обычно стремятся избегать использования чисто стоимостного валового показателя путем нормализации стоимостных показателей, например посредством выражения их как доли ВВП, при этом и ВВП, и нормализуемый показатель исчисляются в этом случае в текущих ценах.

Показатель соотношения объема инвестиций и ВВП позволил бы получить достаточное представление о динамике не поддающегося количественной оценке объема инвестиций в том случае, если бы средние цены на товары и услуги, из которых складывается ВВП, изменялись параллельно со средними ценами на инвестиционные товары; однако нет оснований полагать, что это будет иметь место в действительности. Например, если та или иная страна девальвирует свою валюту в условиях, когда инвестиционные товары в основном импортируются, то цены на эти товары (инвестиции) могут возрасти в большей степени, чем цены на другие компоненты ВВП, в результате чего расчетный показатель соотношения объема инвестиций и ВВП в номинальном выражении повысится даже в том случае, если объем инвестиций не изменится.

Многие трудности, с которыми сталкиваются при анализе динамики инвестиций, возникают и при сопоставительном анализе показателей инвестиций в разных странах. Иначе говоря, существуют неизбежные проблемы с индексами. Действительно, результаты обследований цен в широком круге стран показывают, что в сравнении с другими компонентами ВВП инвестиционные товары в развивающихся странах являются более дорогостоящими, причем они тем дороже, чем беднее страна. Так, в 12 бедных странах (из выборки в 60 стран) доля инвестиций в ВВП составляла 21%, когда в расчетах использовались фактические внутренние цены, и лишь 13%, когда использовались средние цены по всей выборке стран. В 14 же самых богатых странах доля инвестиций во внутренних ценах составила около 24% ВВП, а в средних ценах — около 26% ВВП. Решением проблемы в данном случае необязательно должно быть проведение сопоставления на основе среднемировых цен. Поскольку в среднемировом показателе чрезвычайно велик удельный вес развитых стран, пересчет их инвестиционных расходов в общие цены не приводит к значительному изменению доли их инвестиций в ВВП по сравнению с расчетами на основе внутренних цен. Однако для развивающихся стран с низким уровнем дохода так называемые общие цены отнюдь не являются действительно общими. Поэтому не совсем ясно, как следует толковать значительное снижение доли инвестиций в ВВП бедных стран при пересчете данных по ним в общих мировых ценах. Этот вопрос становится особенно актуальным, когда происходит

общий спад инвестиций в мировой экономике, как это произошло в 2001 г. — глобальные ПИИ сократились с 1,492 трлн долл, в 2000 г. до 735 млрд долл, в 2001 г., из которых 503 млрд поступили в развитые страны, 205 млрд — в РС и 27 млрд долл, пришлось на переходные страны Центральной и Восточной Европы; на 49 наименее развитых стран мира пришлось всего 2% мировых ПИИ<sup>1</sup>.

Иными словами, как межстрановые сопоставления инвестиционных расходов, так и анализ их динамики сопряжены со значительными проблемами, которые связаны с индексами и по своей природе неразрешимы. Поэтому аналитик не стал бы спешно делать далеко идущие выводы на том основании, что, скажем, в конкретной стране доля инвестиций ВВП составляет 21% при расчете на основе национальных данных и лишь 10% при расчете на основе международных цен. Вместо этого, полагают специалисты, было бы целесообразно изучить структуру инвестиционных расходов, определить долю новых капиталовложений и капиталовложений в целях замены устаревшего основного капитала, последствия инвестиций с точки зрения расширения мощностей и роста производительности труда и т.д.

### 10.8. Необходимость равновесия на мировом рынке капитала

Важнейшая черта, которая свойственна международному движению капитала и обуславливает его движение, состоит в выхождении самого мирового рынка капитала как большой системы, стремящейся к упорядоченному состоянию. Соответственно, ее подсистемы (экспорт—импорт) должны каким-то образом уравновеситься, достичь равновесного состояния на мировом рынке. Известное правило Вальраса как раз и отражает это требование: *стоимость импорта страны равна сумме стоимостей экспорта и чистых зарубежных продаж активов а процентов по ним:*

$$IM = X + NA + NR$$

где  $IM$  — импорт;

$X$  — экспорт;

$NA$  — чистые продажи активов (например, разность стоимости активов, проданных иностранцам и купленных у них);

$NR$  — чистые платежи процентов (разность стоимости процентов на вложенный капитал, полученный в и рубежа и выплаченный иностранцам).

<sup>1</sup> См.: Youssef M. World Investment in 'nil'. In: *International Economic Review*. USA. Sept./Oct. 2002. P. 30.

*Правило Вальраса (или закон Вальраса).* Это правило, покоящееся на базе принципов равновесия в экономике, предполагает функционирование совокупности сбалансированных рынков (товаров, капитала, услуг и т.д.). В такой системе избыточный спрос на одном из рынков должен обязательно сбалансироваться избыточным предложением на другом таким образом, чтобы их сумма взаимно уравнивала систему, т.е. она должна быть равной нулю. Рост спроса на тот или иной товар с точки зрения мотивов можно объяснить по-разному, но есть бесспорные факты: это означает, что покупатели готовы платить деньги из своих запасов, сокращая их (появляется повышенное предложение денег). То же самое происходит, когда растет предложение ценных бумаг: потребители стремятся к сокращению своих ценных бумаг, увеличивая запасы денег или еще чего-нибудь: например, золото может оказаться в повышенном спросе.

Главный вывод правила: если один из рынков вышел из равновесия, то должен существовать как минимум еще один неравновесный рынок, который компенсирует отсутствие равновесия на первом рынке. Таким образом, согласно закону Вальраса, дисбаланс в мировой торговле должен компенсироваться, в частности, движением капитала.

В соответствии с правилом Вальраса баланс торговли товарами и услугами должен быть равен с противоположным знаком балансу движения капитала. Если это равенство не соблюдается, то остаток называется пропусками и ошибками. Правило выглядит следующим образом:

$$IM-X - NR = NA.$$

При этом надо иметь в виду следующие пояснения:

- правило Вальраса не действует в нерыночной среде, т.е. в экономической системе, в которой нет свободы рынка, причем развитого рынка, который способен обеспечить его равновесие;
- правило Вальраса не действует в переходной экономике, поскольку здесь не существуют развитые инфраструктурные элементы, обеспечивающие рыночное равновесие, и объективно присутствует необходимый элемент государственного воздействия. Хотя государственный элемент как фактор становления рынка — необходимость, его воздействие должно быть осторожным, взвешенным, обоснованным (квалифицированным), что на практике встречается редко<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Киреев А. Международная экономика. 4. 1. С. 291; Walras L. Elements of Pure Economics (труд Вальраса, впервые опубликованный в Париже в 1874 г., сделал его автора одним из родоначальников маржинализма. Позднее в ряде своих работ он окончательно сформулировал положение теории, получившее название «закон» или «правило Вальраса»).



### 10.9. Формы международного движения капитала. Структура капитала

*Формы.* Международное движение капитала реализуется в разных формах, при этом предусматриваемые национальными законодательствами виды и формы приложения иностранного капитала не совпадают с теми, которые проявляются в собственно международной сфере.

По своим источникам происхождения капитал, находящийся в движении на мировом рынке, делится на две категории: а) официальный, т.е. государственный, капитал и б) частный капитал.

*Официальный (государственный) капитал* — это средства государственного бюджета, предусмотренные соответствующими его статьями и перемещаемые за рубеж либо принимаемые из-за рубежа по решению правительства согласно двусторонним или многосторонним договоренностям.

*Частный капитал* — это средства корпораций и частных вкладчиков.

*Виды государственного капитала.* Прежде всего это все государственные займы, ссуды, дары (гранды), помощь и т.д., которые предоставляются одной страной другой стране на базе межправительственных соглашений. Другая разновидность официального капитала — это капитал, который предоставляется из средств международных организаций, — кредиты МВФ, МБР, структур ООН и пр.

*Источником официального капитала* являются средства государственного бюджета, в конечном счете деньги налогоплательщиков, и, соответственно, решения о такого рода перемещениях капитала из страны в страну принимаются при участии высшей представительной власти (в одних государствах парламенты обязаны выносить решения, в других — выражают одобрение через соответствующие комитеты или комиссии парламента).

*Частный (негосударственный) капитал* — средства частных лиц, фирм, банков и прочих негосударственных организаций. Эти средства перемещаются из одной страны в другую по решению лиц или организаций, точнее, их собственников либо субъектов, наделенных полномочиями распоряжаться этими средствами.

*Виды частного капитала.* Эта категория международного движения капитала также отличается многообразием: инвестиции (капиталовложения) за границей частными лицами и фирмами, предоставление кредитов (торговых, межбанковских, на строительство и т.д.), займы.

Все эти формы входят в состав понятия «чистое движение капитала». Отдельные формы передачи (вывоза) финансового капитала:

а) чистые дивиденды и проценты; б) чистая передача ресурсов на официальной основе; в) чистая передача ресурсов на расходной основе; г) использование официальных ресурсов.

*Источником происхождения такого капитала* выступают средства частных фирм — их собственные или заемные. Однако правительства довольно жестко контролируют и регулируют межстрановое перемещение капитала, и частные лица редко игнорируют тот или иной курс своего правительства в отношении той страны, куда желали бы лица и организации инвестировать капитал.

*Структура капитала.* Капитал включает сложные структурные части и формы функционирования.

*Предпринимательский капитал* — средства, которые прямо или косвенно предназначены для вложения в производство с целью получения прибыли. Этот вид капитала выступает в форме частного, хотя бывают случаи использования и государственных средств для этих же целей (наиболее типичные случаи — нефтедобывающие арабские страны).

*Ссудный капитал* — средства, предоставляемые займы с целью получения прибыли в форме процентов. В международной практике в качестве ссудного капитала используется главным образом официальный капитал из государственных источников; в несколько меньших масштабах применяется международное (многонациональное) кредитование.

*По сроку вложений* капитал подразделяется на краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный.

*Долгосрочными* (более 5 лет) являются все вложения предпринимательского капитала в формах прямых и портфельных инвестиций, а также ссудный капитал в виде государственных кредитов (и займов), поскольку ссудные средства всегда предоставляются на довольно длительные сроки.

*Среднесрочный капитал* — средства, предоставляемые, как правило, на срок от 1 до 3 лет.

*Краткосрочный капитал* предоставляется на срок до 1 года и выступает обычно в виде ссудного капитала в торговых кредитах.

В анализе международного движения капитала его обычно рассматривают в двух формах: а) прямых капиталовложений (инвестиций); б) портфельных капиталовложений (инвестиций).

*Прямые инвестиции* — вложение капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала. Такие инвестиции, как правило, имеют частное происхождение и связаны с вывозом предпринимательского капитала. Редко, но используется и государственный капитал через государственные фирмы и банки, осуществляющие зарубежные финансовые операции.

*Портфельные инвестиции* — вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не связанные с возможностями реального контроля над объектами вложений (инвестирований). Эти виды инвестиций

также выступают в своей основе как частные, хотя и государства могут использовать пункты инвестирования.

*Деление международного движения капитала.* Международная статистика рассматривает международное движение капитала в его следующих формах:

- прямые инвестиции; место приложения — за границей своего государства, они определяются как движение капитала между резидентом и нерезидентом, порождающее длительные экономические интересы и постоянные связи между ними;
- портфельные инвестиции, активы и пассивы; движение капитала, связанное с куплей-продажей ценных бумаг;
- прочие инвестиции, активы и пассивы; движение капитала, связанное с межгосударственными кредитами и банковскими депозитами;
- резервные активы: монетное золото; специальные права заимствования — СДР; резервная позиция в МВФ; иностранная валюта — все это движение капитала, связанное с активами, могущими быть использованными правительствами для покрытия сальдо платежного баланса.

Экспорт капитала осуществляется также в разных формах: экспорт государственного капитала, экспорт частного капитала, экспорт международных организаций.

*Экспорт государственного капитала.* Государственный экспорт (вывоз) капитала с 1960—1970-х гг. стал одним из главных инструментов утверждения национальных интересов стран за границей. С начала 1980-х гг. наметилось некоторое ослабление этой функции, так как экспорт капитала в больших объемах осуществляется через международные или национальные банки. Новое повышение роли государственного экспорта капитала связано с крушением коммунистической системы. Поскольку мировые державы непосредственно заинтересованы в определенной эволюции новых государств, они используют экспорт капитала как мощное политическое средство давления на них, а уже затем рассматривают как экономическую помощь. Одновременно и ни «сценарии» вовлекается и частный капитал. Поскольку экспорт государственного капитала осуществляется не по мотивам прибыли, а во многом исходя из политических и идеологических интересов, он, как правило, направляется в те страны и отрасли их экономики (в том числе сырьевые), где это необходимо с точки зрения интересов ведущих импортеров.

Доля государственного капитала в общем вывозе капитала составила примерно 30% в 1988 г. (в 70-е и 80-е гг. I кв.) и около 35% в 1990—1995 гг. (быстрый рост); в последующее время она снизилась и в 1995—2005 гг. не превышала 30%. Большая часть капитала (около 90%) традиционно направлялась в развивающиеся страны, в конце

1990-х — в первые годы XXI в. география вывоза капитала стала изменяться — около 30% приходилось на Восточную Европу и СНГ, страны, которые прочно стали на путь трансформации экономической системы капитализма. Государства-экспортеры, как правило, создавали систему гарантий частных зарубежных инвестиций и кредитов, благоприятный климат инвестиционной активности для частных фирм (в этом важнейшая функция экспорта государственного капитала). Существует несколько видов такого рода поощрительных операций:

- безвозмездные субсидии и дотации;
- государственные долгосрочные кредиты на развитие (на 25—40 лет);
- государственные коммерческие кредиты;
- государственные гарантии частных экспортных кредитов.

Таким образом, государственный вывоз капитала, во-первых, представляет собой форму государственного регулирования в международной финансово-экономической сфере (активного воздействия на нее), компенсирующего недостаточную эффективность рыночного механизма в области международного притока капитала.

Во-вторых, он выступает инструментом политики государств и международных финансовых учреждений. Об этом свидетельствует и вывоз капитала, осуществляемый посредством международных организаций: его доля в начале XXI столетия составляла около 15% всего вывоза капитала (в 1990—1999 гг. — 12%). Вывоз капитала — это быстрорастущая функция ТНК, ТНБ и международных организаций, объясняющаяся все более масштабными сбоями в международной финансовой системе, становящейся крайне чувствительной к локальным финансово-экономическим кризисам (азиатский кризис 1997 г., кризисы 1990-х гг. в Аргентине, Чили, Бразилии, Мексике, России; мировой кризис 2001—2002 гг.). Особенно повышается значение форм государственной передачи финансовых средств вследствие обострения проблемы бедности и нищеты в странах Азии, Африки и Латинской Америки — проблема, которая объективно актуализируется в связи с новыми угрозами миру в результате перехода к вооруженным формам борьбы представителей обездоленных сегментов общества во многих развивающихся странах. Из этой среды формируются группы международных террористов, возможно отчаявшихся в естественной эволюции в гармонизации условий жизни для бедных слоев населения мира.

С точки зрения объемов оттока капитала ситуация аналогична притоку капитала в части концентрации основных объемов в развитых странах мира. Есть лишь одна, но существенная особенность: при всей нехватке инвестиционного капитала наблюдается интенсивный процесс оттока капитала из развивающихся стран, а также из новых

трансформирующихся государств (в частности, СНГ), иногда отток капитала превышает объем притока ПИИ.

Отметим, что США выступают крупнейшим в мире получателем и вторым по величине плательщиком (после Японии) по международным переводам в области передачи технологий: в 2003 г. было использовано 57% средств для оплаты международных счетов и осуществлено 24% платежей роялти и лицензионных платежей. Тем не менее доминирующие позиции США в качестве поставщика технологий немного снизились — с 62% общей суммы, получаемой по международным технологическим переводам, в 1985 г., до 56% в 1990 г. и 51% в 2003 г. Это объясняется активностью других стран — поставщиков технологий, включая развивающиеся страны, доля которых, по самым скромным подсчетам, увеличилась с 0,7% в 1990 г. до 2,8% в 2003 г.

Вопреки прогнозам некоторых международных организаций, потоки полученных ПИИ в мировой экономике увеличились в период 1998—2001 гг. на 35%, а размещенных — на 33%. Это самый высокий темп роста с конца 1980-х гг. Потоки ПИИ несколько увеличились и в 1999 г., хотя и в меньшем объеме (18%); они возросли и в 2000 г., и в 2001 г., хотя и несколько меньше (12%). И только в 2002 г. произошел спад (7%). Но уже в 2003 г. начался новый рост ПИИ, который продолжался в 2004—2006 гг. Кажущийся парадоксальным подобный темп роста ПИИ в сложившихся неблагоприятных условиях частично может быть объяснен при более внимательном анализе их региональных тенденций. В частности, речь идет о следующих тенденциях:

- фактически весь рост ПИИ в 1995—2005 гг. приходился на группу развитых стран. Темп экономического роста в них оставался более или менее устойчивым (как это показано в разделе 2), в основном в силу того, что спад в экономике Японии компенсировался ростом производства в США и Европейском союзе. Внешние и внутренние потоки ПИИ из развитых стран достигли новых предельных объемов, в 1999—2002 гг. темпы роста ПИИ имели устойчивый характер, несколько опережая темпы роста мировой ИМИ (5,4%), хотя и снизились в 2001—2002 гг.;

- в развивающихся странах объем притягиваемых ПИИ сократился незначительно, что составило рост в 11%. Уровень снижения был уменьшен благодаря таким факторам, как осуществление национальных валют, политика либерализации и реформ доставки ПИИ и все большая ориентация на процесс слияний и приобретений;

- потоки ПИИ в страны с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы практически не изменились (около 19,8 млрд долл.), хотя объем ПИИ в Российскую Федерацию значительно сократился;

- в 48 наименее развитых странах приток ПИИ также не изменился (менее 3 млрд долл.) и составил 1,7% общего объема прямых инвестиций в развивающиеся страны и 0,5% общемировых притоков ПИИ;

- несмотря на тот факт, что на протяжении 2001—2005 гг. происходил значительный рост потока ПИИ, направляемого в развивающиеся страны, и их доли в международных инвестициях, развитые страны остаются регионом, направляющим и получающим основной объем инвестиций. Как отмечалось выше, ПИИ из развитых стран поступают в основном в развитые страны, особенно в «триаду» (Япония, Европейский союз, США); однако с начала XXI в. мощно вырвался вперед Китай, оставляя позади развитые страны (более 50 млрд долл. ежегодно).

В последнее десятилетие произошло усиление концентрации ПИИ в странах «триады»: около 64% оттока из «триады» направлялось в страны «триады», по сравнению с 61% в 1990 г. Это означает, что для стран «триады» снизилось значение других стран в качестве объекта направления ПИИ. Тем не менее доля развивающихся стран в притоке ПИИ из развитых стран (особенно «триады») не только не снизилась, но и увеличилась за последнее десятилетие с 19 до 21 %. Рост доли развивающихся стран в притоке ПИИ из развитых стран превышает аналогичные показатели в общем потоке ПИИ: с 17% в 1990 г. до 25% в 2002 г. и более в 2003—2005 гг.

#### 10.10. Переориентация ПИИ на сектор услуг

В структуре ПИИ происходит переориентация на сектор услуг. В начале 1970-х гг. на долю этого сектора приходилась лишь  $\frac{1}{4}$  часть *суммарного объема* ПИИ в мире; в 1990 г. эта доля составляла менее половины, а в 2002 г. достигла почти 60%, превысив 4 трлн долл. (рис. 10.5). За тот же период доля сырьевого сектора в глобальном суммарном объеме ПИИ снизилась с 9 до 8%, а доля обрабатывающей промышленности сократилась еще сильнее — с 42 до 34%.

В среднем на долю сектора услуг в период 2001—2002 гг. приходилось  $\frac{2}{3}$  общего объема притока ПИИ. Кроме того, поскольку транснационализация сектора услуг в странах базирования и принимающих странах отстает от аналогичного показателя по обрабатывающей промышленности, есть возможности для дальнейшей переориентации на сектор услуг.

Основная часть *вывоза* ПИИ в сектор услуг по-прежнему приходится на развитые страны, хотя распределение этих инвестиций между ними стало более равномерным. Несколько десятков лет назад почти весь

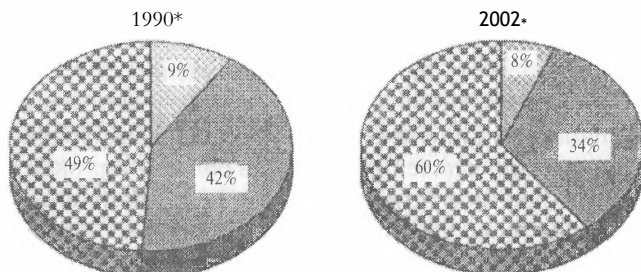
суммарный объем вывоза ПИИ в сектор услуг приходился на долю фирм из Соединенных Штатов Америки, Японии и ЕС. Заметный рост вывоза ПИИ в сектор услуг из развивающихся стран начался с 1990-х гг. Их доля в глобальном суммарном объеме вывезенных ПИИ в сектор услуг увеличилась с 1 % в 1990 г. до почти 9% в 2005 г., возрастая более быстрыми темпами, чем в других секторах. Особенно быстро росли услуги, предоставляемые промышленными ТНК в области торговли и вспомогательных областях, при этом отмечался и рост предпринимательских услуг, сектора гостиниц и ресторанов, а также финансовых услуг.

Что касается *ввоза*, то распределение суммарного объема ПИИ в секторе услуг было сравнительно более сбалансированным, хотя основная их часть по-прежнему приходится на долю развитых стран. Наиболее быстрым рост был в Западной Европе и США, что отражает тот факт, что целью поступления основной части П И И в сектор услуг является закрепление позиции на рынках. В настоящее время на долю развитых стран приходится, согласно оценкам, 70% суммарного объема ввезенных ПИИ в сектор услуг, на долю развивающихся стран — около 25%. В 2002—2005 гг. ведущей принимающей страной по показателю суммарного объема ввезенных П И И в сектор услуг были США. За рядом исключений (например, за исключением Китая) страны, не оставшиеся в стороне от бума П И И в сектор услуг, укрепили также свои позиции как среди стран базирования, так и среди принимающих стран в случае всех ПИИ. Вместе с тем существуют значительные различия в доле услуг в ПИИ по отдельным странам.

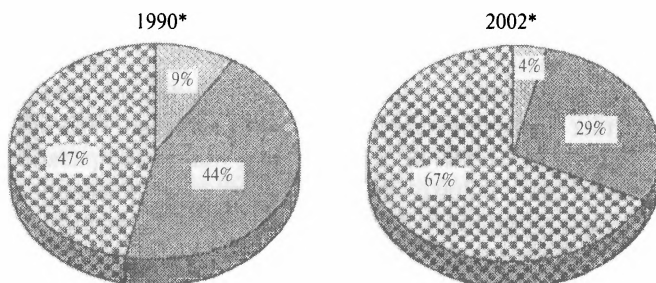
Изменяется также структура ПИИ в сектор услуг. До недавнего времени эти инвестиции направлялись в основном в секторы торговли и финансов, ныне более важные места начинают занимать такие отрасли, как электро-, энерго- и водоснабжение, телекоммуникации и предпринимательские услуги (включая корпоративные услуги, предоставляемые с помощью ИТ).

*Причины переориентации ПИИ на сектор услуг.* Отчасти она отражает растущую роль услуг в экономике в более общем плане: к 2001 г на долю этого сектора в развитых странах приходилось в среднем 72% ВВП, в развивающихся странах — 52%. Кроме того, большинство услуг не могут служить предметом внешней торговли: они должны производиться в месте их потребления и в тот момент, когда они потребляются. В связи с этим основным способом выхода с услугами на внешние рынки являются ПИИ. Помимо этого, страны осуществили либерализацию своих режимов, позволяющих поступление ПИИ в сектор услуг, что позволило увеличить приток таких инвестиций особенно в отрасли, которые ранее были закрыты для иностранных

## Суммарный объем ввезенных ПИИ



## Суммарный объем вывезенных ПИИ



Услуги

&S Сырьевой сектор

Обрабатывающая промышленность

Рис. 10.5. Глобальный суммарный объем ПИИ по секторам, 1990 и 2002 гг.

\* Или последний год, за который имеются данные.

Примечание. При расчете долей соответствующих секторов из общих показателей были исключены суммы, проведенные по статьям «Частные покупки и продажи собственности» и «Разное».

Источник. UNCTAD. World Investment Report 2004: The Shift Toward Services. Figure 1.18.

фирм. Важную роль в этом плане играла приватизация государственных коммунальных предприятий в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, а также в странах Восточной Европы.

Компании отреагировали расширением зарубежного производства услуг. Традиционно ПИИ в такие услуги, как банковское дело, страхование и транспорт, осуществлялись фирмами, которые начинали действовать за рубежом, поддерживая или дополняя операции своих клиентов из обрабатывающего сектора в области торговли или зарубежного промышленного производства. Это по-прежнему сохраняется, однако схема дей-



ствий меняется: поставщики услуг все в большей мере самостоятельно осуществляют зарубежные инвестиции, стремясь получить новых клиентов и использовать собственные преимущества, связанные с характером собственности. К этому добавляется влияние фактора конкуренции. В сфере услуг, которые не могут служить предметом внешней торговли, основным преимуществом привлечения ПИИ остается экономический рост. В сфере услуг, которые непосредственно могут служить предметом торговли, основными преимуществами являются доступ к надлежащим информационно-коммуникационным технологиям, обеспечение соответствующей институциональной инфраструктурой, а также наличие производительного и хорошо подготовленного персонала при конкурентоспособных издержках.

Прежде всего следует сказать, что, как и в других секторах, ПИИ, направляемые в сектор услуг, обеспечивают вливание *финансовых ресурсов* в экономику принимающей страны. Средства, мобилизованные из международных источников, являются чистой прибавкой к потокам ресурсов, поступающих в принимающую страну. В случае привлечения средств за счет внутренних возможностей могут повыситься процентные ставки внутри страны, что будет удорожать капитал для отечественных предприятий, хотя, по мере того как страны становятся все более открытыми для международных рынков капитала, различия между привлечением средств внутри страны и из-за рубежа сглаживаются. Значительная часть ПИИ, направляемых в сектор услуг, идет на не связанную с экспортом деятельность, которая ориентирована на закрепление позиций на рынках и, соответственно, не способствует непосредственно получению валютных поступлений. Вместе с тем эти инвестиции влекут осуществление внешних платежей, например, в форме репатриации прибылей. Таким образом, ПИИ могут оказывать негативное воздействие на платежный баланс. При этом платежи, связанные с ПИИ в секторе услуг (например, в результате репатриации прибылей), могут быстро перевесить первоначальный приток капитала и привести к обострению кризиса в области платежного баланса.

Такие возможные негативные последствия уравниваются потенциально позитивным воздействием на потреби гелей конечных услуг и производителей, использующих промежуточные услуги, в виде улучшения качества обслуживания и влияния на другие секторы. ПИИ в секторе услуг влияют на предоставление услуг с точки зрения предложения, стоимости, качества и ассортимента в принимающих странах. В некоторых отраслях они могут существенно дополнять тот объем услуг, который имеется в принимающей стране. Финансовая мощь ТНК наряду с их способностью реализовывать комплексные системы и уп-

равлять ими позволяет им быстро расширять возможности по предоставлению комплексных капиталоемких услуг, таких, как услуги в области телекоммуникаций и транспорта. Вместе с тем в отсутствие надлежащей правительственной политики и регулирования деятельность ТНК в сфере коммунального хозяйства и в области других базовых услуг может вести к росту цен, неравномерному распределению услуг и к ограничению доступа к услугам для беднейших слоев общества.

Возникают также опасения по поводу влияния ПИИ в секторе услуг на конкуренцию и на возможное вытеснение отечественных фирм. Так, например, в банковской сфере появление иностранных банков иногда бывает сопряжено с ухудшением кредитного портфеля отечественных банков, что, в принципе, может подорвать их жизнеспособность. При конкуренции с иностранными банками отечественные банки испытывают проблемы в связи с узкой географической диверсификацией и нехваткой опыта, ограниченностью финансовых возможностей и более высокими издержками по реализации новых продуктов. В таких отраслях, как розничная торговля, присутствие ТНК привносит новые методы коммерческой деятельности, новые механизмы ценообразования, усовершенствованные процессы информационного управления и новые методы маркетинга и продаж; все это может привести к вытеснению местных производителей, хотя для тех, кто останется, эффект может быть позитивным, в особенности если они обладают способностями к модернизации. ПИИ могут побудить местных поставщиков услуг повышать свою конкурентоспособность за счет демонстрации своих возможностей и расширения навыков, что способствует повышению их эффективности. В целом воздействие фактора конкуренции в результате притока ПИИ на условия предоставления услуг, а также вероятность вытеснения отечественных фирм с рынка в значительной мере зависят от первоначальных условий, существующих в принимающей стране, особенно от уровня развития экономики в целом и сферы услуг, структуры рынка отраслей услуг и нормативно-правовой базы.

Один из важнейших факторов, обуславливающих вклад ПИИ в секторе услуг в развитие, кроется в *передаче технологий*. ТНК, действующие в секторе услуг, могут нести с собой как материальную технологическую составляющую (установки, оборудование, промышленные процессы), так и «мягкие» технологии (знания, информация, опыт, организационные, управленческие, бытовые навыки). Технология такого рода воплощается в квалификации, что во многих случаях находит свое отражение в размере заработной платы. Данные об оплате труда работников иностранных филиалов американских ТНК в развивающихся странах, работающих в секторе услуг, указывают на то, что квалификация таких работ-

ников выше по сравнению с компаниями обрабатывающего сектора. Помимо этого оплата труда в действующих в развивающихся странах филиалах компаний, работающих в секторе услуг, в гораздо большей степени соответствует оплате труда работников филиалов, расположенных в развитых странах, чем в обрабатывающем секторе. Оба эти показателя отражают обособленный характер многих филиалов, работающих в секторе услуг, в связи с чем необходимо, чтобы требования, предъявляемые к квалификации работников материнскими фирмами, в значительной мере соблюдались в их иностранных филиалах.

До недавнего времени возможности непосредственного экспорта услуг ТНК были сравнительно ограниченными, однако их косвенное влияние на конкурентоспособность экспорта может быть весьма значимым. ПИИ в промежуточные услуги могут прямо и косвенно вести к повышению эффективности промышленного производства. К числу таких услуг относятся банковские услуги, услуги в сфере страхования и коммерческие услуги, а также услуги в области транспорта, энергоснабжения и телекоммуникаций. Международные фирменные гостиничные сети играют важную роль в повышении конкурентоспособности в области туризма, способствуя привлечению «критической массы» международных туристов. Туризм является важным источником иностранной валюты для развивающихся стран благодаря обеспечению для них возможностей участия в бизнесе как с приобретением, так и без приобретения акций.

ПИИ в секторе услуг ведут к росту занятости в принимающих странах, хотя в расчете на каждый вложенный доллар в меньшей степени, чем в обрабатывающем секторе. Кроме того, подготовка и оплата труда работников иностранных филиалов компаний сферы услуг в среднем выше, чем в обрабатывающей промышленности. И в данном случае эти различия обусловлены главным образом обособленным характером большинства иностранных филиалов, действующих в области услуг, и неспособностью ТНК вычленив трудоемкие виды деятельности и разместить их в странах, где затраты на оплату труда ниже. Вместе с тем возможности по созданию новых рабочих мест возрастают по мере увеличения ПИИ в услуги, ориентированные на экспорт. Важное значение имеет также косвенное воздействие, поскольку ПИИ в секторе услуг оказывают поддержку производству в отраслях вверх и вниз по технологической цепочке, что может способствовать росту занятости в них.

Как прямые, так и косвенные выгоды, связанные с ПИИ, направляемыми в сектор услуг, могут вести к росту конкурентоспособности на отечественных и экспортных рынках. Вместе с тем выгоды могут и не материализоваться при отсутствии надлежащих условий в принимающей стране. ПИИ в сектор услуг могут быть связаны с рисками трех видов:

1) системным риском, когда отсутствие эффективного регулирования ставит принимающую страну перед угрозой серьезной экономической нестабильности; 2) структурным риском, когда институты и инструменты, необходимые для регулирования, к примеру, процессов приватизации и коммунального хозяйства, недостаточно развиты и существует опасность преобразования государственных монополий в частные; 3) непредвиденным риском, когда ПИИ, направляемые в области, весьма уязвимые в социальном или культурном плане, могут привести к непреднамеренному причинению ущерба.

Наличие этих рисков предполагает, что, хотя ПИИ в секторе услуг становятся важным элементом конкурентоспособности, они требуют весьма осторожного подхода. По существу, в связи с особым характером некоторых услуг, например в базовых отраслях коммунального хозяйства и в уязвимых в социальном или культурном плане областях, рыночные силы могут не дать желаемых результатов. Важнейшее значение для реализации потенциальных выгод, связанных с ПИИ, имеет наличие прочных, независимых и компетентных механизмов регулирования. Необходимы солидные навыки и значительный объем информации, а также способность перенимать опыт регулирующих органов из других стран мира, с тем чтобы развивающиеся страны могли создавать надлежащие механизмы и извлекать максимальные выгоды из ПИИ в сектор услуг.

#### 10.11. Офшорные операции по предоставлению услуг

Как правило, услуги должны производиться в момент и в месте их потребления. Развитие информационно-коммуникационных технологий за последние примерно десять лет дало возможность все в большей степени производить эти услуги в каком-либо одном месте и потреблять их в любых других местах — ими стало возможно торговать на внешних рынках. Последствием этой «революции внешнеторговой мобильности» является то, что производство всей продукции в секторе услуг (или части ее) можно распределить по различным странам в местах, расположенных вне стран базирования компаний, в зависимости от сравнительных преимуществ тех или иных мест и осуществляемых компаниями стратегий повышения конкурентоспособности. Этот процесс хорошо известен в обрабатывающем секторе.

*Два способа осуществления офшорных операций.* Такие операции могут осуществляться двумя способами: внутри компании за счет создания иностранных филиалов (что иногда называется внутрикорпоративным офшорингом) или путем передачи той или иной услуги в подряд

какой-либо третьей стороне, являющейся поставщиком услуг (внешний подряд) (см. табл. 10.9). По существу, неотъемлемой частью реструктуризации деятельности корпораций для повышения их международной конкурентоспособности является сосредоточение деятельности на «основных областях компетенции». Для многих фирм во всех секторах это означает, что производство различных услуг (бухгалтерская отчетность, фактурирование, разработка программного обеспечения, архитектурный дизайн, испытания и т.д.) отдается на внешний подряд, т.е. другим (специализированным) компаниям. Как правило, львиная доля таких внешних подрядов выполняется в той же стране, однако международная составляющая, вероятно, будет возрастать, по мере того как услуги будут становиться предметом внешней торговли. В конечном итоге принятие решения о внешнем подряде является, в принципе, лишь небольшим шагом в направлении перемещения такого производства за границу (вывод в офшор), если это способствует повышению международной конкурентоспособности компании.

Хотя офшоринг услуг по-прежнему находится лишь на начальной стадии становления, переломный момент может быть достигнут достаточно быстро. Офшоринг пребывает на самом остром глобальной

Таблица 10.9

**Офшоринг и внешний подряд**

Размещение производства	Место производства	
	Внутрикорпоративное производство	Внешнее производство (внешний подряд)
Страна базирования	Производство остается внутри компании в стране базирования	Производство передается на основе подряда независимому поставщику услуг в стране базирования
Зарубежная страна (офшоринг)	Производство осуществляется иностранным филиалом, например: <ul style="list-style-type: none"> <li>• центр «Инфинеон» в Дубае,</li> <li>• информационно-технологический центр «ДХЛ» в Праге,</li> <li>• телефонные центры «Бри-тиш телеком» в Бангалоре и Хайдерабаде (внутрифирменный — офшоринг)</li> </ul>	Производство передается на основе подряда независимому поставщику за рубежом: <ul style="list-style-type: none"> <li>• местной компании, например: «Бэнк о(л) Америка» передает на основе подряда разработку программного обеспечения компании «Инфоспс» в Индии,</li> <li>• иностранному филиалу другой ТНК, например: компания США передает на основе подряда обеспечение услуг по обработке данных «АКС» в Лима</li> </ul>

переориентации в производственной деятельности, порождая новое международное разделение труда в производстве услуг.

Несмотря на то что процессы фрагментации и глобализации в сфере услуг и обрабатывающем секторе схожи, между ними есть важные различия. Во-первых, хотя масштабы сектора услуг являются гораздо более значительными по сравнению с обрабатывающим сектором, лишь около 10% его продукции попадает в сферу международной торговли, тогда как для обрабатывающего сектора этот показатель превышает 50%. Во-вторых, темпы глобализации сектора услуг, на которые повлияла так называемая «революция внешнеторговой мобильности», выше, чем в обрабатывающем секторе. В-третьих, в то время как перемещение производства товаров затрагивает главным образом только фирмы, работающие в обрабатывающем секторе, функции по предоставлению услуг переводятся в офшор компаниями, действующими во всех секторах. В-четвертых, квалификация работников офшорных компаний по предоставлению реализуемых на экспорт услуг в целом выше по сравнению с соответствующими предприятиями обрабатывающего сектора, что оказывает влияние, в частности, на занятость «белых воротничков». В-пятых, при выводе в офшор деятельности по предоставлению услуг свобода выбора места может быть более значительной, чем при перемещении производственной деятельности, ввиду меньшей капиталоемкости и менее значительных невозвратных издержек, особенно в том случае, когда для предоставления услуг не требуются работники высокой квалификации.

***Офшоринг: внутрикорпоративное производство или внешний подряд?***

Офшоринг, как отмечалось выше, может быть внутрикорпоративным или представлять собой внешний подряд. Внутрикорпоративный офшоринг является предпочтительным в том случае, когда необходим строгий контроль за той или иной деятельностью (например, НИОКР), когда информация носит конфиденциальный характер, когда важное значение имеет внутрифирменное взаимодействие или же когда компания стремится сама воспользоваться благами экономии и другими преимуществами. Что касается расчетно-операционной деятельности, которая легче поддается стандартизации и может быть отделена от других видов деятельности, то вероятность передачи ее на внешний подряд (и в конечном итоге вывода в офшор) выше. Менее масштабные виды деятельности, как правило, остаются внутри компании, поскольку их передача внешнему подрядчику не может дать достаточной экономии. Наличие располагающих соответствующими возможностями местных фирм также оказывает влияние на выбор между внутрикорпоративным офшорингом и офшорным подрядом. Если данные по Индии являются в этом отношении показательными, можно сказать, что, очевидно,

до 60% офшорных услуг, предоставляемых с помощью ИТ, обеспечиваются внутри ТН К.

Иногда офшоринг принимает форму того или иного сочетания моделей внешнего подряда и внутрикорпоративных операций. Расширение офшоринга на международном уровне способствовало появлению нового типа ТНК, которые предоставляют услуги другим компаниям по типу изготовителей-подрядчиков. Большинство таких подрядных «поставщиков услуг» происходит из США. Некоторые из них вышли на глобальный уровень, создав собственные международные сети иностранных филиалов. В то время как основные операции этих компаний по-прежнему осуществляются в промышленно развитых странах, деятельность в развивающихся странах растет более быстрыми темпами и также выходит за их пределы<sup>1</sup>.

При этом очевидно, что не все корпоративные услуги и функции по предоставлению услуг могут быть или будут перемещены. Для многих видов услуг такие факторы, как близость к рынкам, взаимодействие с клиентами, обеспечение доверия и доверительных отношений, перевешивают возможные выгоды от международного разделения труда. Кроме того, нельзя скидывать со счетов технологические ограничения. Не все функции по предоставлению услуг можно автоматизировать и/или отделить от смежных видов деятельности. Некоторым предприятиям по-прежнему будут необходимы местные услуги или личные контакты для обмена крайне конфиденциальной информацией или для учета быстро меняющихся потребностей клиентов. Действующие правила и законодательные требования (например, в отношении соблюдения конфиденциальности) также могут вести к повышению операционных издержек и ограничивать международную торговлю услугами. В некоторых странах закон требует, чтобы такие услуги, как страхование и банковское обслуживание, осуществлялись компаниями, зарегистрированными на местах. Еще одним препятствием является отсутствие системы международного признания профессиональной квалификации, равно как и согласованных на глобальном уровне норм, регулирующих вопросы конфиденциальности. В некоторых международных точках отсутствуют необходимые условия для размещения выводимой в офшор деятельности по предоставлению услуг. К числу ограничительных факторов в этом отношении относятся отсутствие надежной телекоммуникационной инфраструктуры и надлежащим образом подготовленной рабочей силы, растущие издержки на оплату труда и высокие уровни выбытия в местах наиболее быстрого роста, что ведет к увеличению риска дефицита, по

<sup>1</sup> См.: UNCTAD. World Investment Report. 2004. R 39.

крайней мере в краткосрочной перспективе. К тому же различные ТНК по-разному оценивают риски и выгоды офшоринга услуг, и некоторые из них неохотно идут на осуществление подобных операций с высокой добавленной стоимостью (таких, как архитектурный дизайн, финансовый анализ, составление программ для ЭВМ, НИОКР). Они охватывают весь спектр навыков и порой пронизывают все секторы.

Вместе с тем масштабы этого явления установить непросто. Во-первых, как отмечалось выше, отданные в подряд работы осуществляются в основном в странах базирования; на данный момент за рубежом осуществляется лишь 1—2% всех подрядных деловых операций. Во-вторых, в 2002—2004 гг. почти 90% всех проектов ПИИ в экспортные услуги исходили из развитых стран. Ведущее положение в этом отношении занимают фирмы из США, на долю которых приходится 2/3 всех проектов по предоставлению ориентированных на экспорт информационно-телекоммуникационных услуг, 60% проектов, касающихся телефонных центров, и 55% проектов по совместному обслуживанию. В-третьих, значительная часть офшоринга идет в развитые страны: например, более половины всех ориентированных на экспорт проектов ПИИ в 2002—2003 гг. касались телефонных центров. Наиболее привлекательными офшорными странами являются Ирландия и Канада.

Общий объем рынка совокупного экспорта офшорных услуг составил в 2004 г., согласно оценкам, более 50 млрд долл., из которых 5 приходилась на долю Ирландии. Наиболее бурный рост ожидается в области офшоринга услуг, предоставляемых с помощью ИТ, объем которых, согласно прогнозам, должен увеличиться с 1 млрд долл. в 2002 г. до 24 млрд в 2007 г. Даже среди 1000 крупнейших компаний мира 70% пока еще не вывели в офшор каких-либо операций по предоставлению услуг в места с более низким уровнем издержек, однако у многих из них есть такие планы. В то время как американские компании сравнительно активно действуют в этой области, европейские фирмы менее склонны выводить услуги в офшор. Однако есть признаки того, что такое положение начинает изменяться, в первую очередь в Великобритании. Различные исследования показывают, что в качестве главной причины создания того или иного центра совместного обслуживания за рубежом это более низкий уровень затрат. Компании, располагающие опытом в области офшоринга, указывают, что, как правило, экономия составляет 20—40%. Экономия обусловлена как использованием более дешевой рабочей силы, так и сосредоточением деятельности в небольшом числе мест. Таким образом, офшоринг может дать значительную экономию даже в развитых странах, на долю которых, по существу, и приходится основная часть таких операций.



Однако издержки — это лишь «пусковой механизм». Фактически многие из первопроходцев в системе офшоринга пошли на этот шаг, чтобы получить доступ к квалифицированным кадрам и повысить качество предоставляемых услуг. Более того, эти компании расширяют свою деятельность, с тем чтобы воспользоваться всей гаммой выгод, обусловленных международным разделением труда в производстве услуг. После того как крупные фирмы начали пользоваться преимуществами, обеспечиваемыми этими новыми возможностями, вполне вероятно, что другие компании последуют за ними, опасаясь снижения своей конкурентоспособности. В связи с этим можно ожидать, что значительное число компаний — как крупных, так и мелких, как из развитых, так и развивающихся стран — будут создавать собственные международные производственные сети или иным образом вывести в офшор производство некоторых услуг.

В результате целый ряд услуг, которые только недавно стало возможно экспортировать, теперь становятся статьями экспорта как развитых, так и развивающихся стран. Речь может идти о простых операциях с низкой добавленной стоимостью (например, ввод данных) или же о более сложных видах деятельности. Данные опроса, проведенного в 2004 г. ЮНКТАД в сотрудничестве с консультативной фирмой «Роланд Бергер стрэтеджи консалтанс», свидетельствуют о том, что 83% крупных европейских компаний, осуществляющих офшоринг, довольны своим опытом работы в этой области, лишь 3% высказывают разочарование и 44% опрошенных компаний планируют дальнейшие операции по офшорингу в предстоящие годы. Это, по-видимому, побудит другие компании рассматривать офшоринг в качестве потенциальной стратегии, направленной на повышение их конкурентоспособности.

По-видимому, пройдет немало времени, прежде чем офшоринг устоится, определившись в своих структурах и точках размещения. Оценки, приводимые коммерческими исследовательскими группами, указывают на то, что к 2015 г. 3,4 млн рабочих мест в секторе услуг могут быть выведены из Соединенных Штатов Америки в страны с низким уровнем доходов; согласно другим данным, только в сфере финансового обслуживания может быть создано 2 млн офшорных рабочих мест, а общее число рабочих мест, которые будут затронуты этой тенденцией во всех отраслях, может составить порядка 4 млн. Имеете с тем эту цифру следует сопоставить с показателем текучести рабочей силы в США, составляющим 7—8 млн рабочих мест ежеквартально<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См.: UNCTAD. World Investment Report. 2004. P. 43.

ПИИ, связанные с офшорингом услуг, могут также быть желательными в связи с их дополнительным воздействием на другие секторы, особенно если предоставляемые услуги продаются также на внутреннем рынке. Позитивное воздействие на другие секторы в плане повышения конкурентоспособности рабочей силы и улучшения инфраструктуры ИКТ выгодно для всех секторов экономики благодаря возможности распространения большей части приобретенных навыков на другие сферы экономики. Негативное воздействие, например загрязнение окружающей среды и чрезмерная эксплуатация природных ресурсов, по-видимому, будет ограниченным.

Поскольку в секторе ориентированных на экспорт услуг требования к квалификации рабочей силы, как правило, являются сравнительно высокими, эти услуги в основном сосредоточены в определенных географических районах и для них требуется хорошо развитая инфраструктура. В связи с этим возможности реализации более широких выгод в плане развития за пределами наиболее развитых в экономическом отношении регионов той или иной страны могут быть ограниченными. В случае разработки программного обеспечения возможности для связей между иностранными филиалами и местными фирмами также оказываются ограниченными, в особенности когда производство имеет исключительно экспортную ориентацию и когда услуги предоставляются на внутрифирменной основе. Кроме того, ПИИ в сферу услуг, ориентированных на экспорт, может привести к перетоку наиболее квалифицированных кадров в некоторые виды деятельности по оказанию услуг. Без постоянной модернизации такие виды деятельности вполне могут переместиться в какую-либо другую точку в случае изменения конкурентной ситуации.

*Современные экспортные услуги по странам.* По существу, офшорные услуги в настоящее время сосредоточены в сравнительно небольшом числе стран. В 2001 г. на долю Ирландии, Индии, Канады и Израиля (именно в этом порядке) приходилось свыше 70% всего рынка офшорных услуг, главным образом в форме разработки программного обеспечения и других услуг, предоставляемых с помощью ИТ. Вместе с тем доля развивающихся стран и ЦВЕ в офшорных проектах увеличивается. Так, например, с 2002 по 2003 г. их доля в общем числе соответствующих проектов ПИИ увеличилась с 39 до 52%, а их доля в числе рабочих мест, созданных благодаря этим проектам, достигла 57%.

Среди развивающихся стран ведущее место в качестве стран назначения в рамках проектов ПИИ, связанных с офшорингом услуг операций в развивающихся странах, занимают страны Южной и Юго-Восточной Азии (табл. 10.10), особенно в случае услуг в области ИТ. Индия является предпочтительным местом назначения для офшоринга прак-

Таблица 10.10

Ориентированные на экспорт проекты ПИИ: телефонные центры, центры совместного обслуживания, ИТ-услуги и региональные штаб-квартиры, по странам назначения, 2002—2003 гг., абсолютные и процентные показатели

Регион/страна	Телефонные центры		ИТ-услуги		Региональные штаб-квартиры	
	абсолютные	процентные	абсолютные	процентные	абсолютные	процентные
Все страны мира	513	100	139	100	632	100
Развитые страны	279	54	48	34	293	46
В том числе:						
Канада	56	11	10	7	14	2
Франция	13	3	2	1	16	3
Германия	20	4	1	1	34	5
Ирландия	29	6	19	14	14	2
Великобритания	43	8	17	12	73	12
США	151	30	2	1	26	4
Развивающиеся страны	203	40	72	52	315	50
Африка	1	0	1	1	10	2
Латинская Америка и Карибский бассейн	29	6	5	4	32	5
Азия и Тихоокеанский регион	167	33	66	47	22	3
В том числе:						
Китай	30	6	14	10	60	9
Гонконг, Китай	2	0	1	1	14	2
Индия	60	12	43	31	118	19
Малайзия	16	3	16	12	1	0
Филиппины	12	2	9	7	1	0
Сингапур	16	3	8	6	35	6
Объединенные Арабские Эмираты	13	3	1	1	2	0
Центральная и Восточная Европа	31	6	19	14	1	0
В том числе:						
Чешская Республика	9	2	6	4	1	0
Венгрия	12	2	7	5	4	1

тически всего спектра услуг. Компании привлекает не только ее база дешевой и квалифицированной рабочей силы; Индия пользуется также преимуществами «первопроходца» и выгодами интеграции. Вместе с тем существуют возможности для увеличения числа стран, пользующихся выгодами тенденции к офшорингу, учитывая конкретные требования в плане знаний местных условий (менталитета).

Рост офшоринга услуг вызывает опасения главным образом в развитых странах. В частности, полагают, что рост числа рабочих мест для «белых воротничков» в сфере услуг, ориентированных на экспорт, в некоторых развивающихся странах ведет к сокращению занятости в развитых странах. (Преимуществам такого нового международного разделения труда, как правило, уделяется меньше внимания.) Соответственно, высказываются предложения, особенно в странах базирования, относительно ограничения тенденции к офшорингу.

По своей природе офшоринг — это проявление изменения сравнительных преимуществ, и он сопряжен со всеми выгодами и издержками такого изменения. Это не игра с нулевым исходом, при которой одна сторона (страна, принимающая деятельность по предоставлению услуг, будь то развитая или развивающаяся) выигрывает за счет другой стороны (страны, выводящей услуги в офшор). Скорее, эта деятельность выгодна и для стран базирования. Во-первых, благодаря офшорингу фирмы могут сократить издержки, повысить качество и улучшить методы предоставляемых ими услуг, что способствует росту их конкурентоспособности, оказывая позитивное воздействие на экономику страны базирования. Во-вторых, офшоринг позволяет странам базирования переориентироваться на более продуктивные виды деятельности с более высокой стоимостью, в зависимости от их способности приспосабливаться к изменениям сравнительных преимуществ. Влияние на занятость должно быть аналогичным влиянию технологических изменений, хотя и не столь значительным, в результате чего некоторые рабочие места становятся излишними и создаются новые, как правило лучше оплачиваемые. Наконец, принимающие страны, которые выигрывают от офшоринга и зарабатывают больше иностранной валюты, могут расходовать больше средств на импорт новейшей продукции, экспортируемой промышленно развитыми странами.

По существу, нет признаков, которые бы свидетельствовали о том, что офшоринг ведет к существенному уменьшению занятости в аналогичных областях сектора услуг в странах базирования. Так, например, недавние расчеты, проведенные по заказу министерства торговли и промышленности Великобритании, указывают на вероятность того, что число телефонных центров в стране увеличится с 5,5 тыс. до 6 тыс. в течение следующих

трех лет и что связанная с этим занятость повысится от менее 500 тыс. рабочих мест в 2003 г. до 650 тыс. к 2007 г. Наряду с этим наблюдается быстрый рост занятости в тех отраслях, на которых, как ожидается, офшоринг должен сказываться в наибольшей степени. Во многих случаях вывод услуг в офшор является реакцией на избыточный спрос и нехватку специалистов требуемой квалификации внутри страны. Таким образом, каждое рабочее место, создаваемое за рубежом в результате офшоринга, необязательно означает потерю рабочего места в развитой стране.

#### 10.12. Повышение роли государства в международной инвестиционной политике: изменение инвестиционных режимов

*Двусторонние договоры: договоры об инвестициях (ДИД) и договоры об избежании двойного налогообложения (ДИДН).* Современный динамизм международных экономических отношений, несомненно, повысил роль международной экономической дипломатии и роль отдельных государств. В частности, никогда в прежние периоды так интенсивно не велись переговоры и не заключалось такое большое количество важных экономических договоров и соглашений по самым актуальным вопросам экономического взаимодействия стран мира. На это повлияли многие факторы, в том числе, как указывают аналитики, и недавний кризис. Ведь все страны мира заинтересованы в том, чтобы не допустить подобного развития событий в своей стране.

Особенность современного этапа развития международных экономических отношений заключается в том, что ныне, как никогда ранее, стало понятно многим государственным деятелям, что от *кризисов невозможно отгородиться*. Интернационализированные национальные экономики цепко держат в объятиях одна другую, и кризисы, начиная свой разрушительный ход в одной стране, неизбежно охватывают и других. Это понимание начинает играть серьезную позитивную роль как психологически-политический фактор. Этим, очевидно, объясняется сравнительно быстрое реагирование огромного числа стран и их законодателей на необходимость принятия адекватных законодательных и иных нормативных актов, регулирующих вопросы инвестиций.

Таким образом, общая мировая экономическая политика исходит из необходимости учитывать более долгосрочные тенденции в области либерализации капиталов, торговли, открытости национальных экономик. Поэтому все больше стран заключают двусторонние инвестиционные договоры (ДИД) и договоры об избежании двойного налогообложения

(ДИДН). В 2002 г. 76 стран заключили 82 ДИД и 64 страны — 68 ДИДН. Многие страны в целях поощрения внутрирегиональных ПИИ заключают ДИД со странами собственного региона. Например, страны Азиатско-Тихоокеанского региона участвуют в 45 ДИД, в том числе в 10 договорах, подписанных с другими странами региона.

Возрастает также число торгово-инвестиционных соглашений. Многие из заключенных в последнее время торговых соглашений напрямую касаются инвестиций или имеют косвенные последствия для инвестиционной деятельности, что заметно отличает их от более ранних региональных и двусторонних торговых соглашений. Наибольшее число соглашений в группе развитых стран было заключено главным образом с партнерами в регионе ЦВЕ и со странами Средиземноморья. Определенное воздействие на ПИИ в соответствующих регионах оказывают также расширение ЕС за счет вступления в него десяти новых членов в 2004 г. и переговоры по соглашениям об экономическом партнерстве между странами Л КТ и ЕС.

В *Азиатско-Тихоокеанском регионе* число заключаемых соглашений такого рода также быстро увеличивается — в целях повышения конкурентоспособности, привлечения больших объемов ПИИ и более эффективного решения проблем, связанных с обострением конкуренции. Лидером здесь выступает АСЕАН.

В *регионе Латинской Америки и Карибского бассейна* наиболее ярким примером является Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), функционирование которой приводит к увеличению потоков ПИИ, особенно в сборочные предприятия обрабатывающей промышленности, работающие на рынок Соединенных Штатов. К расширению доступа на рынки и, следовательно, к стимулированию ПИИ, ориентирующихся на повышение эффективности, может привести создание зоны свободной торговли Северной и Южной Америки, относительно которой в настоящее время ведутся переговоры.

В *Африке* продвижение в направлении создания функционирующих зон свободной торговли и инвестиций идет медленно, хотя здесь и был заключен ряд соглашений, в основном на субрегиональном уровне. Определенные перспективы для расширения торговли и инвестиций в этом регионе открывает Закон о содействии экономическому росту и расширению возможностей африканских стран (который представляет собой не соглашение о свободной торговле, а одностороннюю схему преференций).

Однако большинство РС, особенно наименее развитые (49 стран), остаются вне «большого круга», внутри которого циркулируют огромные потоки финансовых ресурсов. Ясно и то, что выделенные по ли-

нии международных официальных организаций весьма незначительные средства на «преодоление бедности» не в состоянии решить их проблемы развития и интеграции в систему мировой экономики.

*Система международных инвестиционных соглашений (МИС): развивающиеся страны.* Национальная экономическая политика играет ключевую роль в привлечении ПИИ. Внешнеэкономический ее компонент реализуется, в частности, в мерах по содействию привлечения инвестиций, созданию рыночной среды, условий для прибыльного функционирования капиталов. Но этого недостаточно. Только правительство может обеспечить стабильную политическую жизнь общества, контролировать масштабы преступности и произвол чиновничества, всегда склонного к экономической коррупции, что вызывает настороженность вкладчиков капитала. В принципе, можно создать некую идеальную законодательную базу, объявить о либерализации экономики страны, но иметь при этом политический режим, который не в состоянии обеспечить социальный порядок, а неразумные действия правительства вызывают опасения не только у иностранных, но и отечественных инвесторов.

Очевидно, что должна быть тщательно разработанная система привлечения иностранного капитала, которая могла бы эффективно использовать действующую ныне систему международных инвестиционных соглашений.

Механизм привлечения ПИИ имеет разные уровни — отечественные и иностранные компании ведут переговоры по конкретным проектам и заключают соответствующие контракты (договоры, соглашения и т.д.). Однако они действуют на базе внутренних законов страны, которые далеко не всегда могут быть выгодны не только для иностранного партнера, но даже для отечественного предпринимателя в силу разных причин. Поэтому страны в целях облегчения привлекательности различного рода инвестиционных проектов в своей стране заключают *международные инвестиционные соглашения (МИС)*. Такие соглашения могут осуществляться на двустороннем, региональном и многостороннем уровнях. Большинство принимающих стран делают это главным образом для содействия привлечению ПИИ. Для стран базирования задача заключается в основном в обеспечении большей транспарентности, стабильности, предсказуемости и надежности режимов регулирования ПИИ в принимающих странах, в снижении барьеров на пути будущих потоков ПИИ. И в том, и в другом случае режим регулирования ПИИ, о каком бы уровне ни шла речь, должен быть как минимум благоприятным. Фактическое же появление потоков ПИИ зависит главным образом от определяющих экономических факторов.

Число МИС, особенно на двустороннем и региональном уровнях, за последнее десятилетие значительно выросло, что свидетельствует о важном значении ПИИ для мировой экономики. На двустороннем уровне наиболее важными договорными инструментами являются:

- двусторонние инвестиционные договоры (ДИД);
- договоры об избежании двойного налогообложения (ДИДН).

К концу 2004 г. было подписано более 2700 ДИД и 2500 ДИДН<sup>1</sup>. Первые являются инструментами защиты инвесторов, хотя соглашения, заключенные в последнее время некоторыми странами, дают также в большей мере либерализующий эффект. (Они не заключаются между развитыми странами.) Ими охватывается примерно 7% суммарного объема мировых ПИИ и 22% совокупного объема ПИИ в развивающихся странах и странах ЦВЕ. ДИДН являются инструментами решения вопросов, связанных с распределением облагаемых налогами доходов, в том числе сокращения масштабов двойного налогообложения. Ими охватывается порядка 87% мировых ПИИ и примерно 57% ПИИ в развивающихся странах и странах ЦВЕ.

Основная часть договоров и соглашений, заключенных в рамках трех ведущих капиталистических центров (двусторонние — ДИД и договоры об избежании двойного налогообложения — ДИДН), приходится как на взаимное регулирование инвестиций, так и на их отношения с наиболее значительными партнерами по торгово-экономическому сотрудничеству. Наиболее интенсивно указанные типы договоров заключаются с теми странами, которые представляют интерес с точки зрения перспектив рынка и предпринимательской деятельности. Другие данные также подтверждают эту мысль. Ниже представлен индекс насыщенности в географическом распределении двух типов договоров, призванных облегчить движение инвестиционных потоков из «триады», по отношению ко всем договорам этого типа в области ПИИ.

Хотя некоторые региональные соглашения касаются исключительно инвестиционных вопросов, до последнего времени прослеживалась тенденция регулирования таких вопросов в торговых соглашениях. (То же самое касается двусторонних торговых соглашений.) Более того, соглашения о свободной торговле сегодня зачастую являются также соглашениями о свободных инвестиционных режимах.

На многостороннем уровне те немногие соглашения, которые существуют, касаются конкретных инвестиционных вопросов (таких, как связанные с торговлей инвестиционные меры, страхование, урегулирование споров и вопросы социальной политики) или являются

<sup>1</sup> См.: World Investment Report. 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R and D. P. 26.



секторальными (например, Генеральное соглашение по торговле услугами — ГАТС). Всеобъемлющие многосторонние соглашения об инвестициях отсутствуют, хотя в ВТО в настоящее время и обсуждаются вопросы, связанные с этой идеей.

В целом рост числа МИС и сам их характер отражают тот факт, что национальная политика в последнее десятилетие стала более открытой для ПИИ. В период 1999—2004 гг. 95% из 2100 изменений, внесенных в политику в области ПИИ, имели именно такую направленность<sup>1</sup>.

В этой связи вопросы, касающиеся МИС, выдвигаются на первый план в международной экономической дипломатии. Это не всегда связано с ситуацией на международных торгово-экономических переговорах на многостороннем уровне, а обусловлено тем, как развивается ситуация сегодня на двустороннем и региональном уровнях, какой механизм складывается в результате накопленных договоров и соглашений.

Вместе с интенсивным ростом объемов взаимных потоков ПИИ усложняются отношения между компаниями, возникает множество вопросов, которые приходится решать на межгосударственном уровне, двухсторонних и многосторонних торгово-экономических переговорах.

Практически по определению МИС, в зависимости от их точного содержания, в большей или меньшей степени затрагивают режимы регулирования ПИИ. Как правило, они делают режим регулирования более транспарентным, стабильным и предсказуемым, давая возможность экономическим детерминантам играть определяющую роль. Расчет делается на то, что при соответствующих экономических детерминантах ПИИ будут увеличиваться. Таким образом, МИС могут влиять на потоки ПИИ в тех случаях, когда они затрагивают определяющие их факторы. В определенных ситуациях это влечет за собой потерю пространства для маневра в политике.

Опыт показывает, что для наиболее эффективного привлечения ПИИ и извлечения связанных с ними выгод одной лишь пассивно-либеральной политики недостаточно. Либерализация способна помочь в привлечении больших объемов ПИИ, но для достижения максимальной отдачи от ПИИ этого явно недостаточно. Привлечение, например, таких типов ПИИ, которые обладают более высоким потенциалом с точки зрения выгод для принимающих стран (таких, как ПИИ в передовые с технологической точки зрения или ориентированные на экспорт виды деятельности), представляет собой более трудную задачу, чем просто либерализация режима ввоза ПИИ и операций с ними. Как только страны добиваются успеха в привлечении иностранных инвесторов, на-

<sup>1</sup> См.: World Investment Report. 2005. P. 26.

циональная политика начинает играть решающую роль в обеспечении больших выгод от ПИИ. Меры политики могут вызвать ускорение модернизации технологии, расширить закупки на местном уровне, обеспечить большие объемы реинвестирования прибылей, более эффективную защиту окружающей среды и прав потребителей и т.д. Они могут также создать заслон от потенциальных опасностей, связанных с ПИИ. Например, они могут сдерживать антиконкурентную практику и препятствовать тому, чтобы иностранные филиалы вытесняли с рынка жизнеспособные местные фирмы или своими действиями нарушали специфику местных условий. При заключении МИС инструментарий, необходимый для проведения такой политики, как правило, оказывается ограниченным или вообще ликвидируется.

*Система международных инвестиционных соглашений: развивающиеся страны.* Для развивающихся стран одной из главных задач в период разработки инвестиционных соглашений считается нахождение баланса между потенциальным вкладом подобных соглашений в рост потоков ПИИ и сохранением способности проводить ориентированную на процесс развития политику в области ПИИ. В этом случае возможна более полная отдача от МИС, когда одновременно соблюдается право регулировать инвестиционную деятельность в интересах общества.

Это требует сохранения достаточного пространства для маневра, которое давало бы правительствам возможность использовать такого рода рычаги политики в рамках обязательств, закрепленных в МИС, участниками которых они являются. Возникающий при этом конфликт интересов очевиден. Существование слишком большого пространства для маневра в политике подрывает ценность международных обязательств. Вместе с тем слишком жесткие обязательства чрезмерно ограничивают свободу для маневра в национальной политике. Задача здесь заключается в том, чтобы найти ориентированную на процесс развития золотую середину с точки зрения определения целей, структуры, содержания МИС и путей их осуществления.

Во многих МИС цель развития отражается в числе основных целей или принципов, в качестве части их преамбулы или в виде конкретных декларативных положений, раскрывающих общие принципы. Главное достоинство таких положений состоит в том, что они могут помочь при толковании основных обязательств, позволяют придерживаться принципов толкования, в наибольшей степени благоприятствующих развитию.

Очевидно, что в структуре соглашений аспекты развития необходимо в будущем отразить через особый и дифференцированный режим для участвующих в них развивающихся стран. Это влечет за собой различия в объемах обязательств развитых и развивающихся стран, когда

последние на временной или постоянной основе берут на себя менее обременительные обязательства, которые при этом являются еще и не-взаимными. Важное значение имеет подход к определению объема обязательств. Его суть в следующем:

- При подходе, основанном на «негативных перечнях», страны соглашаются взять на себя ряд общих обязательств, а затем индивидуально перечисляют те области, на которые эти обязательства не распространяются. Как правило, этот подход дает в результате список «отступающих» мер. Кроме того, он повышает предсказуемость, поскольку закрепляет статус-кво.

- При подходе, основанном на «позитивных перечнях» (по типу ГАТС) страны перечисляют обязательства, которые они соглашаются принять на себя, и условия их реализации. Этот подход обладает тем преимуществом, что страны могут принимать на себя обязательства по собственному графику и определять условия для этого. По этим причинам подход, основанный на «позитивных перечнях», как правило, считается в большей мере благоприятствующим развитию, чем подход, основанный на «негативных перечнях». Теоретически оба подхода должны давать один и тот же результат, если страны способны принимать правильные решения относительно отдельных видов деятельности — или, в более общем плане, относительно установления обязательств — при заключении соглашения. На практике же маловероятно, что развивающиеся страны будут располагать всей необходимой информацией для принятия необходимых решений на момент заключения соглашений. В итоге использование подхода, основанного на «негативных перечнях», может приводить к большей либерализации, чем желали бы страны для начала. Но к значительной либерализации может приводить даже подход, основанный на «позитивных перечнях», поскольку на практике переговоры оказывают давление на страны в направлении принятия более высоких и широких обязательств. И как только обязательство взято, радикально изменить его крайне трудно.

Осуществление МИС также может быть построено на методе гибкости. В этом случае особенно важными являются два аспекта: во-первых, правовой характер, механизмы и действие соглашения, а во-вторых, стимулирующие меры и техническая помощь. При этом необходимо учитывать следующее:

- На объем конкретных обязательств стран влияет, какой характер носит соглашение, является ли оно юридически обязательным или добровольным. В действительности часто встречаются факты, когда имеет место своего рода «смешанный набор» юридически связывающих обязательств и не имеющих обязательной силы положений «о наилучших намерениях» в одном и том же соглашении.

Таким образом, ориентированные на процесс развития положения могут быть *императивными* либо *диспозитивными* в зависимости оттого, насколько стороны готовы принять на себя обязательства.

• Асимметрии между развитыми и развивающимися странами, участвующими в МИС, можно выправлять с помощью обязательств развитых стран-участниц по оказанию помощи развивающимся странам, особенно наименее развитым странам (НРС). Примером служит Соглашение о передаче технологии (ТАПИС), в котором развитые страны приняли на себя обязательства содействовать группе бедных стран при передаче технологии. Актуальное значение здесь имеет вопрос об обязательствах стран базирования по поощрению потоков ПИИ в развивающиеся страны, возможно подкрепляющихся положениями об оказании технической помощи через соответствующие международные организации. Они имеют важное значение с учетом сложности данного предмета и ограниченного потенциала многих развивающихся стран, особенно НРС, в деле финансирования анализа и разработок по вопросам политики, касающейся ПИИ, а также развития людских ресурсов и институциональной базы. Институциональное развитие подразумевает оказание помощи развивающимся странам в привлечении ПИИ и получении больших выгод от них.

**Согласование содержания МИС.** В ходе переговоров по согласованию содержания МИС центральное место занимает урегулирование вопросов, имеющих особенно важное значение для стран в осуществлении ориентированной на развитие национальной политики в области ПИИ и являющихся особенно деликатными при проведении международных инвестиционных переговоров, поскольку страны имеют по ним диаметрально противоположные позиции. К таким вопросам можно отнести следующие:

- определение инвестиций, поскольку оно очерчивает объем и сферу охвата основных положений соглашения;
- сферу охвата национального режима (особенно в преломлении к праву на обоснование в стране), что определяет объем и способы возможного предоставления преференций отечественным предприятиям;
- обстоятельства, при которых меры государственной политики должны рассматриваться как разрешенные меры отчуждения в порядке регулирования, поскольку это подразумевает выверку грани, разделяющей законное право на регулирование и права владельцев частной собственности;
- сферу действия механизмов урегулирования споров, ибо в этой связи возникает вопрос о вовлеченности негосударственных субъек-

тов и о том, в какой мере урегулирование инвестиционных споров является автономным;

- использование требований к производственно-инвестиционной деятельности, стимулов, мер политики в области передачи технологии и политики в области конкуренции, поскольку они могут способствовать реализации целей развития.

С точки зрения многих развивающихся стран, предпочтительным является широкий, основанный на «позитивных перечнях» подход по типу ГАТС, который позволяет каждой стране определять для себя, по каким из этих вопросов брать на себя обязательства в МИС, на каких условиях и по какому графику, исходя из собственных потребностей и обстоятельств. При этом, осуществляя поиск общего баланса в будущих МИС, необходимо уделять больше внимания обязательствам стран базирования. Все развитые страны (а это основные страны базирования) уже имеют различные действующие меры по поощрению потоков ПИИ в развивающиеся страны. И подобные обязательства содержатся в ряде двусторонних и региональных соглашений. Развивающиеся страны оказались бы в выигрыше от большей транспарентности, стабильности и предсказуемости мер стран базирования в будущих МИС.

В не меньшей мере ТНК могут способствовать увеличению отдачи от своих инвестиций в развивающихся странах для процесса их развития в рамках своей активной корпоративной социальной ответственности, будь то в добровольном порядке или на основе тщательно проработанных с юридической точки зрения процессов. Особенно важное значение имеют области, которые в максимальной мере способствуют увеличению государственных доходов принимающих стран, формированию и развитию связей с местными предприятиями, созданию рабочих мест, повышению уровня квалификации местной рабочей силы и передаче технологии. Главное состоит в том, чтобы цели в области развития стали неотъемлемой частью международных инвестиционных соглашений.

Все эти вопросы носят сложный характер. Поскольку потенциальные последствия некоторых положений МИС изучены не до конца, отдельным странам непросто сделать правильный выбор. Связанные с этим сложности и нюансы можно проиллюстрировать на опыте НАФТА применительно к региональному уровню, переговоров по МИС в преломлении к межрегиональному уровню ГАТС и соглашений по СТИМ, когда речь идет о многостороннем уровне. Довольно часто возникают новые проблемы, связанные с применением и толкованием соглашений. При этом могут возникать споры, исход которых зачастую сложно предсказать.

Национальным правительствам и международным организациям следует действовать таким образом, чтобы свести к минимуму подобные

трудности. Проблема, однако, в том, как это сделать. Точка зрения, высказанная генеральным секретарем ЮНКТАД Р. Рикуперу, состоит в том, что еще на предварительных этапах необходимо предусматривать соответствующие защитные меры для уточнения того спектра особых и дифференцированных прав и изъятий из обязательств, которыми могли бы пользоваться участвующие в соглашениях развивающиеся страны. Помимо этого следует учитывать, по его мнению, что административное бремя, связанное с новыми обязательствами на международном уровне, будет гораздо более сложным для развивающихся стран, особенно для наименее развитых, поскольку в этих странах зачастую наблюдается дефицит профессиональных, в частности финансовых, работников, необходимых для осуществления соглашений. Это подчеркивает значимость технического сотрудничества, направленного на укрепление потенциала, для оказания помощи развивающимся странам в более взвешенной оценке различных вариантов политики перед заключением новых соглашений и при осуществлении принятых обязательств<sup>1</sup>.

Таким образом, на каждом этапе исполнения международных договоров и соглашений основная задача для стран заключается в нахождении ориентированного на процесс развития баланса при согласовании целей, содержания, структуры и способов осуществления будущих МНС на любом уровне и в любом контексте. Иными словами, аспекты развития должны быть неотъемлемой частью международных инвестиционных соглашений в интересах поддержки политики, направленной на привлечение больших объемов ПИИ и извлечение более весомых выгод из них.

## **Резюме**

- Сущность и содержание международного движения капитала (вывоза финансовых ресурсов) сводятся к изъятию части капитала из процесса национального оборота в одной стране и включению изъятной части в производственный процесс или иное обращение в других странах в самых различных формах. Вывоз инвестиционного капитала стал в современных условиях преобладающей формой, опережая по темпам другие формы международного его движения. Эта тенденция закрепились и в начале XXI столетия даже в условиях спада мировой экономики. Мотивы и цели вывоза капитала при этом остаются неизменными — это повышение нормы прибыли собственников капитала на основе использования процессов международного разделения труда и сравнительных преимуществ.

<sup>1</sup> См.: UNCTAD. World Investment Report. 2003. R 7.

• В послевоенные десятилетия объем международного движения финансовых ресурсов развитых стран претерпел серьезные модификации, однако наблюдалась повышательная тенденция, которая стала особенно интенсивной в 1980—1990-е гг. С помощью иностранных инвестиций частично разрешались противоречия воспроизводства товаров и услуг, увеличивался экспорт и импорт товаров, услуг и рабочей силы из страны в страну, как следствие интенсивного экономического роста и, соответственно, возрастания внутреннего спроса на оборудование, услуги и пр. Таким образом, нейтрализовалась тенденция понижения нормы прибыли, решались в целом стратегические задачи мирового экономического равновесия.

• В начале XXI столетия  $\frac{2}{3}$  валового объема ПИИ концентрируются в развитых странах, около 20% — в РС; в Россию же ПИИ поступали в незначительных объемах, и лишь в 2004—2005 гг. произошел существенный их рост. В 2001—2002 гг. был период завершающей стадии длительного экономического цикла в мировой экономике, который характеризовался беспрецедентным ростом в ведущих странах мира (кроме Японии). Пик подъема был достигнут к концу 2000 г., после чего началось сокращение производства, снижение темпов международной торговли, спад в миграции международных финансовых ресурсов, особенно в потоках ПИИ, наблюдалось резкое снижение активности ТНК. С конца 2001 г. вся мировая экономика оказалась в условиях сильнейшего спада.

• Сокращение потоков ПИИ в 2001—2002 гг. явилось наиболее существенным спадом за все послевоенные десятилетия. Это объяснялось сочетанием макроэкономических факторов (низкий экономический рост или спад экономической активности, связанный с экономическими циклами, во многих частях мира, в особенности в развитых странах, и обвалом фондовых рынков), микроэкономическими (низкие прибыли компаний и финансовая реструктуризация) и институциональными факторами (постепенное завершение процесса приватизации, утрата доверия после скандалов с рядом известных мировых компаний и крахом целого ряда крупных компаний) и многими другими причинами.

• С 2003 г. потоки ПИИ характеризовались новым динамизмом, связанным с ростом мировой экономики. Этот процесс приобрел устойчивость в 2004 г. и получил свое развитие в 2005 г. Его особенностью является наблюдающийся рост (хотя и в разной степени) во всех странах «триады» и других регионах мира, особенно в Китае и Индии. Китай становится мощным центром притяжения значительной доли мировых ПИИ.

• Сложные процессы, развивающиеся в современной мировой экономике на разных уровнях, внешние и внутренние условия порожд-

дают такое явление, как *мегаблоки*, которые выступают центрами притяжения ПИИ: США—Западная Европа—Япония. Этому же способствует сближение структур связей в области ПИИ, а также быстрое формирование множества инвестиционных и торговых соглашений двустороннего и многостороннего (международного) порядка.

- Глобальный накопленный объем ПИИ, принадлежащих примерно 70 тыс. ТНК, которые контролируют 900 тыс. своих иностранных филиалов, в 2004 г. увеличился, превысив 8,5 трлн долл. Интересно отметить, что, несмотря на почти двукратное сокращение потоков ПИИ в период низкой точки спада в 2001 г., платежи за технологии, в основном в одних и тех же ТНК, оставались стабильными, обеспечивая их прибылью. Добавленная стоимость, созданная иностранными филиалами в 2004 г., согласно оценкам, составила порядка  $\frac{1}{3}$  части мирового валового продукта (МВП) — 4,6 трлн долл.

- Важно отметить и следующую особенность — в поставках товаров и услуг за рубеж ПИИ продолжают играть более важную роль, чем торговля: в 2004 г. глобальные продажи ТНК составили 21 трлн долл, по сравнению с мировым экспортом, составившим 9 трлн долл.

- Интенсивное укрепление масштабов международного движения капиталов выдвигает в качестве важнейшей задачи международного сообщества необходимость обеспечения развития на мировом рынке капитала. Происходит усложнение самой структуры международного движения капитала, его видов и форм. При этом неверно полагать, что снижается значение государственных форм вывоза капитала. Они, становясь более сложными, в то же время и призваны в большей мере, чем в прошлое время, решать задачи общей социально-экономической и политической стабилизации в регионах и странах, куда устремляется частный капитал. Разумеется, за ним остается и традиционная функция укрепления социально-экономических предпосылок для прибыльного действия предпринимательского капитала.

- Огромные инвестиционные потоки и глобальная деятельность ТНК все теснее связывают между собой национальные экономические системы, вовлекают их в единые производственно-экономические, инвестиционно-финансовые связи. Как следствие — быстро растет взаимозависимость стран: с одной стороны, это безусловно позитивный процесс, устраняющий протекционистские, торговые, производственные, инвестиционные и иные барьеры и способствующий переплетению хозяйственных связей, свободному передвижению населения и рабочей силы. Все это повышает производительность труда, эффективность национальной экономики, способствует росту обмена технологиями и знаниями, но в то же время, делает подвер-



женной риску любую национальную экономику в случае сбоя какой-либо «цепочки» в глобальной системе мировой экономики.

- И чем выше индекс транснациональности (ИТ) национальной экономики, тем больше она зависит от состояния мировой экономики. Растущая интернационализация национальных экономических систем требует как бы «двойного» регулирования инвестиционных процессов: на национальном и международном уровнях. Соответственно этому государства обеспечивают условия для облегчения прироста ПИИ. Договоры и соглашения между странами, которые облегчают потоки ПИИ (избежание двойного налогового обложения), иные международные инвестиционные соглашения (МИС) с большей интенсивностью согласовываются и принимаются в последние годы, чем это происходило в предыдущие десятилетия. Система международных инвестиционных соглашений (МНС) занимает важное место в регулировании движения инвестиций и в системе МЭО в целом.

- Конкретные меры по привлечению инвестиций необходимо дополнять более широкими усилиями по укреплению местной базы квалифицированной рабочей силы, технического потенциала, развитию связей между иностранными филиалами крупных корпораций (и средних тоже), осуществляющими экспорт, и местными поставщиками. Учитывать эти более широкие аспекты важно для обеспечения того, чтобы ориентированные на экспорт ПИИ давали свои результаты для развития принимающей страны. *Во главу повестки дня следует поставить развитие отечественного потенциала, поскольку это помогает не только привлекать качественные ПИИ, но и повышать уровень осуществляемых видов деятельности.* При этом следует тщательно и всесторонне разработать современное понятие «отечественный потенциал», не впадая в идеологизмы и экономической шовинизм.

- Связи по капиталу внутри «триады» и за ее пределами становятся более прочными и многосторонними. Они формируют региональный и общемировой интеграционные процессы, формируют базу для разработки многочисленных соглашений по регулированию инвестиций (двусторонние, многосторонние, отраслевые международные инвестиционные соглашения — МИС, договоры об избежании двойного налогообложения и т.д.). Особая прочность связей по движению капитала в «триаде» создает общую базу для устойчивости в целом международной системы движения капитала. Можно отметить, что указанная «триада», включающая три центра концентрации основных объемов ПИИ: США — Западную Европу — Японию, в скором времени изменит свою конфигурацию, поскольку Китай уже превратился в мощный и устойчивый центр притяжения крупномасштабных

объемов мировых ПИИ (свыше 60 млрд долл, ежегодно в первые годы XXI столетия).

- В 2001—2002 гг. наблюдалась «вялая» экономическая динамика во всех трех ведущих центрах мировой экономики. Было зарегистрировано второе падение (первое — 2001 г.) годовых показателей глобального притока ПИИ: он сократился на 20% с лишним — до 651 млрд долл., самого низкого уровня с 1998 г. Потоки инвестиций уменьшились в 108 из 195 стран. Главным фактором, обусловившим это падение, стали низкие темпы экономического роста в большинстве регионов мира, а также неблагоприятные перспективы оживления экономики, по крайней мере в ближайшем будущем. Важную роль сыграли также падение рыночной стоимости компаний на фондовых рынках, снижение прибыльности корпораций, замедление структурной реорганизации корпораций в некоторых отраслях и завершение программ приватизации в отдельных странах.

- Серьезное влияние на общее падение оказало значительное сокращение стоимостного объема трансграничных слияний и приобретений (СиП). Количество сделок по СиП уменьшилось с пикового показателя 7894 в 2000 г. до 4493 в 2002 г., а их средняя стоимость — со 145 млн долл. в 2000 г. до 82 млн долл. в 2002 г. Количество сделок по СиП стоимостью более 1 млрд долл. сократилось со 175 в 2000 г. до 81 в 2002 г., самого низкого показателя с 1998 г. Новый рост этих сделок приходился на 2003—2005 гг. Они стали интенсивно возрастать, превысив в 2005 г. 160 млн долл., их количество также увеличилось и составило более 6 тыс. (2005 г.).

В группе крупнейших транснациональных корпораций большинство показателей размеров зарубежных операций также пережили снижение в 2001 г., ознаменовавшем начало сокращения потоков ПИИ. В то же время, несмотря на лопнувший «пузырь» на рынке информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), в отраслевой структуре ПИИ значительных сдвигов не произошло, равно как и в ранговой расстановке 100 крупнейших ТНК мира, — это следствие необычайной гибкости ТНК, умения приспосабливаться к самым «неприятным» условиям мировой конъюнктуры.

- В числе стран, зарегистрировавших увеличение притока ПИИ в 2002 были Австралия, Германия, Финляндия и Япония. Вывоз ПИИ из развитых стран в 2002 г. уменьшился впечатляющим образом — до 600 млрд долл. Наиболее глубокое падение было зарегистрировано в Нидерландах, Великобритании и Франции. Отток инвестиций из Австрии, Греции, Норвегии, США, Финляндии и Швеции увеличился. Как по вывозу, так и по ввозу инвестиций списки крупнейших принимающих стран и стран бази-

<sup>1</sup> См.: World Investment. 2005. P. 22—23.

рования возглавил Люксембург (в силу специфической роли, которую он играет в качестве «перевалочной базы» ПИИ для множества ТНК). Перспективы среднесрочного плана (2005—2007) зависят от мощности экономического оживления, уверенности инвесторов и возобновления трансграничных слияний и поглощений (СиП). Поскольку многие ТНК продолжают придерживаться осторожных стратегий роста и консолидации в области СиП, особый динамизм в их деятельности не отмечается.

- *Все развивающиеся регионы и страны* в большей или меньшей мере испытали определенное воздействие спада ПИИ. *Африка* пережила резкое сокращение притока ПИИ — с 19 млрд долл, в 2001 г. до 11 млрд в 2002 г., главным образом в силу исключительно высоких показателей притока инвестиций в 2001 г. (две сделки по СиП в ЮАР и Марокко, которые не имели аналогов в 2002 г.). Приток инвестиций уменьшился в 23 из 53 стран континента. По-прежнему доминировали ПИИ в нефтяной промышленности. Более половины притока инвестиционных средств в 2002 г. пришлось на Алжир, Анголу, Нигерию, Тунис и Чад. Значительные капиталовложения за рубежом осуществляли лишь южноафриканские предприятия. Операции по разведке нефти крупнейших ТНК в ряде стран, богатых нефтяными ресурсами, открывают на ближайшие годы многообещающие перспективы для притока ПИИ. В 2004—2006 гг. приток инвестиций возрастает в большинство африканских стран достаточно интенсивно (за исключением Нигерии и других стран Африки южнее Сахары).

- Глобальная тенденция сокращения притока ПИИ в 2002 г. затронула страны *Азиатско-Тихоокеанского региона*. Приток ПИИ в регион переживал падение два года подряд — со 107 млрд долл, в 2001 г. до 95 млрд долл, в 2002 г., хотя это и по-разному сказалось на различных субрегионах, странах и отраслях. Почти все субрегионы, за исключением Центральной Азии и Южной Азии, получили в 2002 г. меньшие объемы ПИИ, чем в 2001 г. Сокращение притока инвестиций было отмечено в 31 из 57 стран региона. Вместе с тем ряд стран получил значительно более крупные объемы инвестиций. Внутрорегиональные инвестиционные потоки, особенно в Юго-Восточной и Северо-Восточной Азии, сохранили высокую динамику, отчасти в результате перебазирования производств, расширения региональных производственных сетей и наращивания региональных интеграционных усилий. Сохранилась тенденция к сокращению ПИИ в электронной промышленности в силу рационализации производственной деятельности в регионе и адаптации к вялому глобальному спросу. В 2003 г. началось деловое оживление в этих секторах и ПИИ снова стали возрастать, составив 90 млрд долл, за год, но они в 2003 г. не достигли рекордного уровня — 107 млрд долл, в 2001 г.; этот

уровень был достигнут в 2004 г. (106 млрд долл.). В 2005—2006 гг. интенсивность притока ПИИ в регион возросла.

- Качественно иной складывается ситуация в начале XXI столетия в Китае, в котором продолжается динамичный экономический рост, а созданные в стране благоприятные факторы для привлечения иностранных инвестиций способствуют их динамичному притоку. В 2000—2001 гг. среднегодовой приток инвестиций составил 35 млрд долл.; в 2002 г. их объем достигал 51 млрд долл. (это больше, чем в США в том же году); в 2003 г. — 57 млрд; в 2004 г. — более 70 млрд; в 2005 г. — более 100 млрд долл. Мощный инвестиционный поток в последние годы устремился в Индию: последовательно нарастая, его объем в 2004 г. составил 11 млрд долл., в 2005 г. — 14 млрд долл.

- В регионе Латинской Америки в 2001—2003 гг. происходило падение притока ПИИ — с 84 млрд долл. в 2001 г. до 56 млрд долл. в 2002 г. и 52 млрд долл. в 2003 г. В 2004 г. начался новый рост и общий объем притока ПИИ в регион достиг 54 млрд долл., в 2005 г. — 62 млрд долл. Здесь сыграли свою роль специфические для региона факторы, особенно острый экономический кризис в Аргентине и неопределенное экономическое и политическое положение в Бразилии, Венесуэле и Мексике. Больше всего это падение затронуло сектор услуг. Довольно высокую степень сопротивляемости показали ПИИ в обрабатывающей промышленности, где практически не произошло никаких перемен, несмотря на изменение роста на основном экспортном рынке региона — в Соединенных Штатах — и активизацию деятельности по перебазированию трудоемких производств в Азию. Как и предполагали аналитики, объемы потоков ПИИ в 2003 г. не возросли существенно в этих странах. С начала 2004 г. ситуация стала изменяться в лучшую сторону. Это связано с начавшимся экономическим ростом в Бразилии, Аргентине и Чили, развитием предпосылок для роста в целом ряде других стран, в том числе под влиянием роста в американской экономике, которая в этих условиях увеличивает латиноамериканский импорт и экспортирует капитал в крупных объемах.

- Основные ПИИ, которые направлялись в страны этого континента, приходились на отдельные отрасли (автомобильная промышленность в Мексике и Бразилии и сектор по разработке природных ресурсов в Чили) или были связаны с процессом приватизации (в Аргентине и Перу). Поэтому приток инвестиций в Латинскую Америку в предыдущие годы зависел от конкретных условий, в том числе в области политики приватизации. Инвестиционные потоки подвержены значительным годовым колебаниям, в особенности на уровне стран, что обуславливает их неравномерность. Неравномерность притока ПИИ видна на примере Аргентины, Перу и Венесуэлы, где во время приватизации некоторых крупных

компаний в 1990-х гг. был отмечен резкий рост инвестиционных потоков, в последующем они существенно уменьшились, что лишь отчасти компенсировалось инвестициями, производившимися после завершения приватизации. Инвестиции в крупные проекты горнодобывающего сектора или в такие отрасли, как автомобилестроение, также вызывали «скачки» в потоках ПИИ и усиливали их неравномерность. Неравномерность притока ПИИ может привести к существенным изменениям не только в рейтинге получателей ПИИ между отдельными годами, но и в отраслевой структуре инвестиционных потоков в данной стране.

- Интеграционные процессы на континенте, несомненно, дают значительные импульсы движению капитала. По мнению международных организаций, Южный общий рынок (МЕРКОСУР) дал толчок притоку ПИИ в регион и оттоку ПИИ из него. Международная конкуренция и экспансия на рынок заставили ТНК из Европы, США и Азии инвестировать в растущий рынок этих стран, особенно в автомобильную и химическую промышленность. В противоположность этому большинство ПИИ в страны Карибского бассейна имели своей целью повышение эффективности и прибыльности производств, а экспорт готовой продукции был ориентирован в основном на рынок США. Политика государства также сыграла решающую роль в создании условий, при которых приток инвестиций в Латинской Америке и Карибах стал более ощутимым в среднесрочной перспективе.

- Существует ряд проблем в краткосрочной перспективе. Любые изменения в области сравнительных преимуществ сопряжены с издержками корректировки на микроэкономическом уровне. Кто-то потеряет работу, и найти новую удастся не сразу. Не исключено, что многим, для того чтобы получить возможность найти работу, придется переквалифицироваться или переехать в другое место. Задача для стран базирования заключается в том, чтобы свести к минимуму такие издержки корректировки и сделать процесс перехода максимально упорядоченным и эффективным для тех, кого он непосредственно коснется. Для этого требуются не принудительные меры по удержанию рабочих мест сектора услуг внутри страны, а политика, направленная на поощрение образования, профессиональной подготовки и НИОКР.

- Так, вместо осуществления протекционистских мер можно было бы оказывать содействие работающим в развитых странах «белым воротничкам», которым угрожает потеря работы (например, через переподготовку и помощь в трудоустройстве на новом месте), в целях профессиональной переориентации, которая предоставляется работникам обрабатывающего сектора. Тем, кто меняет специальность, вероятно, можно было бы предоставлять «гарантию оплаты труда» для покрытия

части разницы между их прежней и новой заработной платой. Определенную роль в повышении квалификации могут играть партнерские отношения между государственным и частным секторами, например, с использованием налоговых стимулов для профессиональной подготовки работников. Корректировка в соответствии с любым изменением структуры занятости требует большей мобильности рабочей силы и изменений в профилях квалификации. В принципе, перед развитыми странами стоит та же задача, что и перед развивающимися, в том, что касается затратного аспекта офшоринга. Ввиду риска перемещения некоторых услуг в новые районы даже для тех стран, которые привлекают выводимые в офшор услуги, есть опасность того, что эти виды деятельности будут перебазированы в еще более конкурентоспособные точки.

- Необходимо создать благоприятную международную основу, которая дала бы возможность всем странам пользоваться теми преимуществами, которые может обеспечить «революция внешнеторговой мобильности» в сфере услуг. В частности, развивающимся странам следует сохранять возможность использования своих сравнительных преимуществ для реализации выгод, связанных с глобализацией услуг в области ИТ, и услуг, предоставляемых с помощью ИТ. Изменения сравнительных преимуществ не могут немедленно приносить заметные выгоды для всех сторон.

- Вместе с тем страны, из которых услуги выводятся в офшор, должны позаботиться о том, чтобы их работники также пользовались теми преимуществами, которые обретают предприятия, становящиеся более конкурентоспособными, и чтобы потребители получали более качественные и более дешевые услуги. Правительства должны проводить коррективную политику и учитывать долгосрочные выгоды глобализации. Сдерживание офшоринга в целях недопущения издержек корректировки усилит позиции критиков глобализации, утверждающих, что богатые страны поддерживают глобализацию лишь тогда, когда она приносит им немедленные выгоды. Таким образом, задача заключается в том, чтобы сохранить условия, позволяющие реализовать выгоды от ПИИ, направляемые в сектор услуг в целом, и выгоды от офшоринга в частности. Полезным при этом может оказаться Генеральное соглашение ВТО по торговле услугами.

- В 2001—2002 гг., в условиях мирового экономического спада, регион ЦВЕ как бы выпал из глобальной тенденции сокращения ПИИ. Более того, в этот период страны Центральной и Восточной Европы добились нового рекордного притока ПИИ на уровне 29 млрд долл, против 25 млрд долл, в 2001 г. Тем не менее за этим общим приростом скрывались расходящиеся тенденции: в 10 странах потоки ПИИ пережили падение, а в 9 — увеличение. Разнились тенденции притока ПИИ и в отраслевом разрезе: довольно хорошо обстояли дела в автомобильной промышленности, в то

время как электронные отрасли испытывали трудности. Кроме того, фирмы (включая иностранные филиалы) в ряде стран ЦВЕ, и прежде всего в странах — кандидатах на вступление в ЕС, проявили склонность к свертыванию операций, базирующихся на использовании неквалифицированной рабочей силы, и к расширению деятельности в отраслях с более высокой добавленной стоимостью, используя такое преимущество, как высокий уровень образования местной армии труда. Ситуация в целом мало изменилась и после вступления этих стран в ЕС, учитывая общую вялую динамику экономического роста в Евросоюзе (кроме Великобритании). Неожиданное падение объемов ПИИ в ЦВЕ с 31 млрд до 21 млрд долл, в 2004 г. объяснялось главным образом сокращением их притока в Чешскую Республику и Словакию, две ведущие страны-получатели в данном регионе. Приток ПИИ в Российскую Федерацию также снизился с 3,5 млрд долл, до 1 млрд долл. Напротив, отток ПИИ из ЦВЕ увеличился с 5 млрд долл, до 7 млрд долл., причем  $\frac{3}{5}$  этого показателя приходится на долю Российской Федерации. В пятерке первых из 25 крупнейших ТНК этого региона четыре были российскими компаниями. В основе инвестиционной деятельности российских фирм лежит стремление закрепиться на рынке расширенного ЕС, а также желание контролировать свои производственно-сбытовые центры на глобальном уровне. ТНК из стран ЦВЕ, естественно, стремятся повысить свою конкурентоспособность, нацеливая инвестиции на «соседские» страны с более низким уровнем доходов населения или в развивающиеся страны. Как было отмечено, в 2005 г. приток капитала в Россию существенно возрос, составив 26 млрд долл, (в основном в сырьевой сектор).

- Приток ПИИ в Россию, как представляется, сопряжен с большой долей неопределенности и средне- и долгосрочной перспективе. Это связано как с элементами внутренней политики, так в еще большей степени и с неразвитостью инфраструктуры и, соответственно, слабой емкостью внутреннего рынка для крупных массивов капитала. Одних сырьевых проектов, с преобладанием нефтегазовых проектов, совершенно недостаточно для интенсивного притока ПИИ, адекватных огромному по территории народнохозяйственному комплексу, составные элементы которого кое-как связаны между собой территориальным и производственно-отраслевым разделением труда. Слабая инфраструктура, устаревшая еще в 70—80-е гг. XX в., — вот сильнейший блокиратор ПИИ в российскую экономику. Правительству следовало бы не упускать уникальный исторический шанс, созданный волей провидения (а не искусством политики), когда почти шесть лет неиссякаемым потоком российская казна наполняется нефтедолларами, и использовать их для разветывания крупнейших строительных объектов по созданию в стране

инфраструктуры XXI столетия. Это единственный механизм, который нужен для притока мощных инвестиционных средств и устойчивого экономического роста в целях процветания населения.

### Контрольные вопросы

1. Каковы природа и мотивы международного движения капитала? Понятие и определение. Точки зрения на проблему ученых-экономистов. Причины движения капитала в форме прямых иностранных инвестиций.
2. Понятие индекса реальной динамики ввоза ПИИ. Ведущие страны по ввозу и вывозу ПИИ. Какую роль играют ПИИ в определении индекса транснациональности компании, страны?
3. Факторы, воздействующие на ПИИ в разных группах стран. Изменения в национальных режимах регулирования ПИИ, особенности этих изменений. Воздействие трансграничных слияний и поглощений (СиП) на движение капитала.
4. Мегаблоки — анализ движения ПИИ между тремя центрами экономической силы: США — ЕС — Япония. Связи каждого из этих центров силы с развивающимися странами по инвестиционному капиталу, характер партнерства. Индексы ПИИ в странах—лидерах по приему ПИИ.
5. Необходимость равновесия на мировом рынке капитала. «Правило Вальраса».
6. Формы международного движения капитала. Структура капитала. Государственный и частный капитал. Виды государственного капитала. Виды частного капитала. Источники вывоза капитала. Понятие «чистое движение капитала». Виды и формы инвестиций. Экспорт капитала. Виды и формы экспорта капитала.
7. Что происходит в движении инвестиционного капитала? Почему появилась новая тенденция переориентации на сферу услуг? Офшорные операции по предоставлению услуг.
8. Повышение роли государства в международной инвестиционной политике: изменение инвестиционных режимов.
9. Двусторонние договоры — договоры об инвестициях (ДИД); договоры об избежании двойного налогообложения (ДИДН). Содержание и сущность. Система международных инвестиционных соглашений (МИС) в разных группах стран. Что является главным в ходе согласования содержания МИС?

### Темы рефератов

1. Международное движение капитала — условия и предпосылки, формы движения капитала.
2. Прямые иностранные инвестиции, их география.
3. Инвестиционная среда.



4. Рост роли государства в международной инвестиционной среде — воздействие фактора политики.

5. Договоры об инвестициях и договоры об избежании двойного налогообложения.

6. ПИИ в сфере услуг

### Литература к разделу II

- Американский ежегодник/ Под ред. акад. Н.Н. Болховитинова. М., 2003,2005.
- Архитектор макроэкономики. Дж. М. Кейнс и его макроэкономическая теория. Ростов н/Д., 1997.
- Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. М., 1995.
- Ван дерВее Г.* История мировой экономики. М., 1990.
- Доклад о мировом развитии — 2003, 2004, 2005. Изд-во Всемирного банка. М., 2003, 2004, 2005.
- Колесов В.П., Кулаков М.В.* Международная экономика: Учебник. М., 2004.
- Кругман П., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика. СПб., 2004.
- Ли Цзи Шен, Казаринова О.В.* Экономические реформы в Китае. М., 2002.
- Маккоинелл К.Р., Брю С.Л.* Экономика: В 2 т. М., 1996.
- Международные экономические отношения: В 2 т. / Под ред. проф. Р.И. Хасбулатова. М., 1991.
- Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. М., 1999.
- Мизес Л. фон.* Индивид, рынок и правовое государство. СПб., 1999.
- Обзор мирового экономического и социального развития. Экономический и Социальный Совет ООН. Женева. 2000—2005.
- Перспективы развития мировой экономики. Сентябрь 2005 г. МВФ. Вашингтон, 2005.
- Потапов М.А.* Внешнеэкономическая модель развития стран Восточной Азии. М., 2004.
- Самуэльсон П.* Экономика: В 2 т. М., 1997.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1. М., 1997.
- Смитиенко Б.М.* Международные экономические отношения: Учебник. М., 2004.
- Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. М., 1994.
- Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. Теория, принципы, политика: В 2 т. М., 2001.
- Ходов Л. Г.* Государственное регулирование национальной экономики. М., 2005.
- Экономическая история мира. Европа. Т. 1—3 / Под ред. проф. М.В. Конотопова. М., 2004—2005.

Учебное издание

**Мировая экономика  
и международные экономические отношения**

Учебник

Часть 1

Редактор О. М. Фролова  
Корректор В. С. Антонова  
Внешнее оформление Н. Д. Горбуновой  
Компьютерная верстка С. С. Востриковой

Подписано в печать 31.05.2006. Формат 60х90/16.  
Печать офсетная. Гарнитура NewtonС. Усл.-печ. л. 42.  
Тираж 5000 экз. Заказ № 3749.

УИЦ «Гардарики»  
101000, Москва, Лубянский пр-д, д. 7, стр. 1.  
Тел.: (495) 621-0289; факс: (495) 621-1169  
E-mail: gardariki@mtu-net.ru

Отпечатано  
в ОАО «Можайский полиграфкомбинат»  
143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

## и международные экономические отношения

Учебник подготовлен ведущими специалистами Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, учеными РАН, рядом зарубежных специалистов. Общая редакция осуществлена членом-корреспондентом РАН, доктором экономических наук, профессором РИ. Хасбулатовым. Отличительной особенностью данного учебника является широкий охват тем и вопросов развития мировой экономики и международных экономических отношений в начале XXI столетия, тесная увязка излагаемого материала с теоретическими подходами к проблемам, возникающим при изучении реальностей современного этапа мирового развития, с разработкой целого ряда новых тем, анализом проблем, которые раньше в учебниках такого рода не рассматривались.

ГдРЮрки



ISBN 5-8297-0280-0



9 785829 702809