

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ СЕРИЯ • УЧЕБНИК

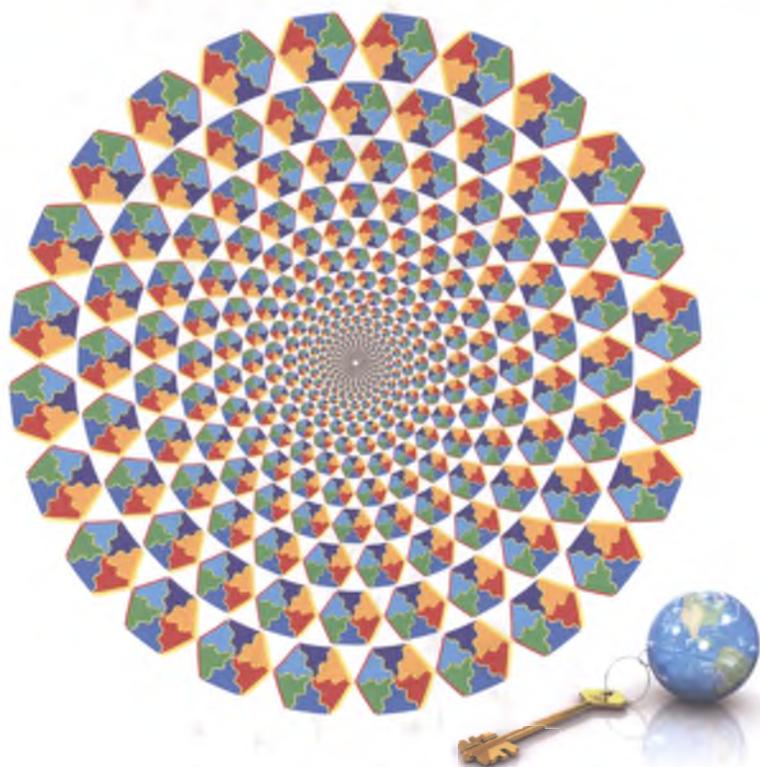
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

М. В. Пашковская, Ю. П. Господарик

Теория мирохозяйственных связей, мировая экономика и ее интеграционные процессы

Классификация стран в мировой экономике, характеристика экономик стран и регионов

Мировые товарные и ресурсные рынки (товаров и услуг, капиталов, рабочей силы, валюты)



УНИВЕРСИТЕТ | ИЗДАТЕЛЬСКИЙ
СИНЕРГИЯ | ДОМ

Петрова Н.В.
Август

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ СЕРИЯ

М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК

4-е издание, переработанное и дополненное

 УНИВЕРСИТЕТ
СИНЕРГИЯ | ИЗДАТЕЛЬСКИЙ
ДОМ

Москва
2017

УДК 338(100)(075.8)

ББК 65.5я73-1

П22

Пашковская М.В.

П22 Мировая экономика / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет «Синергия», 2017. – 768 с. (Университетская серия).

ISBN 978-5-4257-0246-3

Рассмотрены вопросы развития мирового хозяйства и международных экономических отношений. В 4-м издании существенно обновлен материал, который характеризует состояние и перспективы развития экономики разных стран, учтены современные научные теории мировой экономики и научно-методические работы. Структура учебника создает возможность для применения в образовательном процессе современных педагогических технологий.

Учебник соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта и предназначен для студентов, изучающих дисциплину «Мировая экономика». Может быть полезен аспирантам и всем, кто интересуется мировой экономикой.

УДК 338(100)(075.8)

ББК 65.5я73-1

© Пашковская М.В., Господарик Ю.П., 2017

ISBN 978-5-4257-0246-3 © Университет «Синергия», 2017

ПРЕДИСЛОВИЕ

Современная мировая экономика представляет собой сложнейшую систему, состоящую из множества взаимосвязанных и взаимодействующих элементов. Ее формирование – закономерный результат процессов международного разделения труда, интернационализации производства, обмена капиталов, потребления.

Масштабные преобразования в экономике России, начавшиеся в конце 1980 – начале 1990-х гг., привели к изменению степени открытости отечественной экономики, формированию рыночной структуры хозяйства, трансформации производственных отношений, к структурным социальным сдвигам. В условиях признания отечественной экономики как неотъемлемой составной части мирового хозяйства закономерно возрастает интерес к изучению теории и практики рыночных отношений, международной конкуренции, методам работы корпораций на мировом рынке, международному движению факторов производства.

В условиях возрастания роли внешнеэкономических факторов в развитии страны знание закономерностей функционирования мировых рынков товаров, услуг и факторов производства, форм и методов их регулирования, валютных курсов необходимо экономистам, финансистам, менеджерам и маркетологам, поскольку повышается научная обоснованность решений в данных сферах профессиональной деятельности.

В данном учебнике рассмотрены теоретические основы, структура, закономерности и особенности развития мировой экономики (мирового хозяйства), которая формировалась на протяжении практически всей истории человечества.

Актуализация фактических сведений в основном осуществлена по состоянию на 1.11.2015 г. В тех случаях, когда это представлялось возможным, использованы данные по итогам 2015 г. и на начало 2016 г.

Раздел I

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 1

ТЕОРИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

- Теории развития мировой экономики
- Теории глобализации мировой экономики
- Теории мировой торговли
- Теории международной экономической интеграции
- Теории международного движения капитала

1.1. Теории развития мировой экономики

Специальные экономические теории, объясняющие механизм и принципы функционирования мировой экономики, до сих пор не созданы. Вместе с тем существует целый ряд социологических, политологических и других теорий, в которых затрагиваются вопросы, непосредственно касающиеся мировой экономики. Охарактеризуем главные из них.

1.1.1. Теория стадий экономического роста



У. Ростоу

Автором теории стадий экономического роста стал американский экономист, социолог и государственный деятель **Уолт Уитмен Ростоу**¹.

Перу У. Ростоу принадлежит более 30 книг. Однако наибольшую известность получили три его концепции: теория стадий экономического роста, концепция фаз перехода к демократии и ценовая теория длинных волн конъюнктуры.

¹ **Ростоу Уолт Уитмен** (1916–2003) – американский экономист, социолог и государственный деятель, создатель теории стадий экономического роста. Преподавал в ряде университетов США и Великобритании, работал на государственной службе. Основные труды: *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, 1960 (*Росточу У. У. Стадии экономического роста*, Нью-Йорк, 1981); *Politics and the Stages of Growth*, 1971; *The World Economy: History and Prospect*, 1978; *Concept and Controversy: Sixty Years of Taking Ideas to Market*, 2003.

Теория стадий экономического роста была обоснована в книге «Стадии экономического роста: некоммунистический манифест», вышедшей в 1960 г. В основе выделения стадий роста у Ростоу лежат технико-экономические критерии: инновации в технологии, скорость экономического роста, отраслевая структура хозяйства, структура потребления, темпы прироста инвестиций и т. п. На базе этих критериев У. Ростоу выделил пять стадий экономического роста.

Традиционное общество. Оно характеризуется как примитивное и застойное сельскохозяйственное производство с применением ручной техники. Более 75% населения занято сельским хозяйством, а получаемый национальный доход расходуется главным образом на потребление. Продолжительность данной стадии неоднозначна. В основном человечество прошло данную фазу к концу XVII в., вместе с тем и сегодня есть страны, находящиеся на стадии «традиционного общества».

Переходное общество («подготовка к взлету»). Характеризуется созданием предпосылок для резкого ускорения темпов экономического роста. Основные изменения концентрируются в сельском хозяйстве, транспорте и внешней торговле. В производстве начинают применяться новые научные и технологические открытия, расширяются национальные и мировые рынки, идет активное накопление капиталов, увеличиваются капиталовложения в расчете на душу населения. В Западной Европе эта стадия заняла конец XVII – начало XVIII в.

Взлет, или подъем (*take-off*). Период промышленного переворота, когда резко повышается технологический уровень промышленности и сельского хозяйства. Быстрыми темпами создается новая техника, появляется капитал инфраструктурного назначения (транспорт, связь, дороги). Повышается доля накопления капитала (капиталовложения растут с 5 до 10% национального дохода). Все эти изменения ведут к резкому экономическому росту (особенно быстро в промышленности), радикальному изменению методов производства, росту числа фабрик, городов, новых промышленных классов. Эта недолгая (от двух-трех до нескольких десятков лет), но исключительно динамичная фаза является ключевой в переходе от доиндустриального к индустриальному обществу. Для Англии эта стадия приходится на конец XVIII – начало XIX в., для Франции и США – на середину XIX в., для Германии – на вторую половину XIX в., для России – на 1890–1914 гг., для Индии и Китая – на вторую половину XX в. (после 1950 г.).

Зрелость. Хозяйство страны на этой стадии становится частью мирового хозяйства. Происходит бурное развитие промышленности на базе развития техники и технологий, возникают новые отрасли производства.

Объем капиталовложений увеличивается до 20% национального дохода, в итоге рост производства опережает рост населения и его потребности. Меняется отраслевая структура хозяйства, когда центр тяжести с отраслей угольной, металлургической промышленности, тяжелого машиностроения переносится на станкостроение, химическую и электротехническую промышленность. Меняется структура занятости, в производстве растет доля квалифицированного труда. По мнению У. Ростоу, достижение стадии зрелости требует 50–60 лет. Рубежом этой стадии послужили: для Англии – 1850-е гг., для США – 1900-е гг., для Германии и Франции – 1910-е гг., для Японии – 1940-е гг., для СССР и Канады – 1950-е гг.

Высокое массовое потребление. На этой стадии У. Ростоу показывает экономику современного общества, подчиненную задачам личного потребления. В этой экономике нет ни погони за максимальной прибылью, ни концентрации капитала, ни господства монополии, ни эксплуатации рабочего класса. Революция в потреблении – вот что, по Ростоу, отличает данную стадию в развитии общества от предшествующих. Поскольку основными проблемами общества становятся проблемы потребления (а не производства, как раньше), постольку главными отраслями экономики становятся сфера услуг и производство товаров массового потребления. Традиционные отрасли отходят на второй план, число занятых в них сокращается. В обществе возникает новый средний класс: специалисты, техники, квалифицированные рабочие, мелкие и средние предприниматели и другие. Меняется характер государства, оно все в большей степени концентрирует внимание на удовлетворении потребностей собственного населения. Сам У. Ростоу рассматривал пятую стадию как достояние только США (1960). По его мнению, основу достижения Америкой данной стадии составили автомобильная промышленность, жилищное строительство, строительство дорог, сфера услуг. Очевидно, что в начале XXI в. не только США, но и все промышленно развитые страны достигли пятой стадии роста, а также и ряд развивающихся стран, которые по уровню ВВП на душу населения зачастую превосходят развитые страны.

В более поздней работе «Политика и стадии роста» (1971) У. Ростоу добавил к ранее выделенным пяти стадиям шестую – стадию поиска качества жизни, когда на первый план выдвигается духовное развитие человека.

У. Ростоу полагал, все страны должны пройти указанные выше стадии и именно в таком порядке. Тем не менее прохождение стадий носит индивидуальный характер. Он в первую очередь проявляется в темпах прохождения стадий. Страны, позже других вступившие на путь перехода

от традиционного общества к современному, заимствуют опыт лидеров и могут догонять или даже перегонять их. Так, хотя стадия «взлета» началась в США приблизительно на полвека позже, чем в Великобритании, тем не менее к стадии «высокого массового потребления» Америка подошла на несколько десятилетий раньше Англии. Сегодня данная тенденция даже усилилась.

Теория У. Ростоу была подвергнута критике по многим параметрам, прежде всего за «технологический детерминизм». Не подтвердились и оптимистические выкладки Ростоу о быстрых темпах промышленной революции в странах Европы и США. В более поздних исследованиях было показано, что процесс перехода к индустриальному обществу был более плавным и длительным, чем полагал У. Ростоу. Тем не менее и сегодня теория У. Ростоу создает основу для рассмотрения хода развития мировой экономики, динамики движения стран и регионов к современному обществу.

Концепция стадий экономического роста У. Ростоу в дальнейшем послужила одним из источников теорий *постиндустриального общества*.

1.1.2. Теории единого индустриального общества и нового индустриального общества

Создание *теории единого индустриального общества* связано с именем французского социолога **Раймона Арона**¹. Положив в основу собственной концепции предсказания Сен-Симона о строительстве большой индустрии и теорию Лонга об универсальном индустриальном обществе, Р. Арон писал, что в процессе промышленного строительства создается единый тип общества. Основой теории «индустриального общества» является концепция технологического детерминизма. Понятие техники Р. Арон трактовал как воплощение рациональной деятельности человека.



Р. Арон

Важной чертой новой теории стало развитие ранее высказанных взглядов о так называемой революции управляющих. Их суть в том, что в новую эпоху собственники средств производства не играют более решающей роли в организации и функционировании экономических

¹ Арон Раймон (1905–1983) – французский философ, политолог и социолог. Профессор Кельнского, Берлинского и Тулузского университетов. Профессор Сорбонны, заведующий кафедрой в «Коллеж де Франс». С 1963 г. – член Французской академии моральных и политических наук. Является одним из авторов теорий индустриального и постиндустриального обществ. Основные труды: *Le développement de la société industrielle et la stratification sociale*. P., 1956; *Democratic et totalitarisme*. P., 1965; *Essai sur les libertés*. P., 1965.

механизмов. Эта решающая роль в новом индустриальном обществе переходит в руки управляющих, менеджеров. При этом, как полагал Р. Арон, изменились и целевые установки крупных современных корпораций: их деятельность нацелена не только (и не столько) на извлечение монополистической прибыли, но и на решение важных социальных задач. Он старался подчеркнуть, что значительная часть прибыли современных корпораций направляется на решение задач охраны окружающей среды, развитие научных исследований, реконструкцию городов, на более полный учет и удовлетворение растущих потребностей потребителей.

Сходные с Р. Ароном взгляды высказывал **Жак Эллюль**¹. Он показывал, что технический прогресс в современных условиях ведет к изменению сущности экономических законов. Решающая экономическая

власть переходит в руки крупных корпораций, а государства разворачивают активную деятельность по ликвидации полюсов бедности и богатства, способствуют формированию мощного среднего класса.

Теория нового индустриального общества была создана американским экономистом **Джоном Кэннетом Гэлбрейтом**² в его знаменитой трилогии «Общество изобилия» (1958), «Новое индустриальное общество» (1967) и «Экономические теории и цели общества» (1973).



Ж. Эллюль

¹ **Эллюль Жак** (1912–1994) – французский философ и социолог, профессор университета в Бордо. Основные интересы Эллюля лежали в сфере философии техники и философии культуры. По его мнению, в условиях техногенной цивилизации техника, созданная как средство подчинения природной среды человеком, сама становится сплошной средой, делающей природу вторичной, малозначительной. Поэтому главной задачей современного общества становится отвержение идеологии техники, не отвергая технику как таковую. Основные труды: Введение в предмет церковных реформ, 1943; История организаций. Т. 1–2, 1955–1956; Техника, 1962; Пропаганда, 1962; Политическая иллюзия, 1965; Аутопсия революции, 1969; Этика свободы. Т. 1–2, 1974; Апокалипсис, 1975; Техническая система, 1977; Изменения революции: неизбранный пролетариат, 1982.

² **Гэлбрейт Джон Кэннет** (1908–2006) – американский экономист. Родился в Канаде. Образование получил в Торонтском и Калифорнийском университетах. Преподавал в Гарварде, Принстоне, Беркли. Работал на государственной службе, руководил Бюро по контролю над ценами, был послом в Индии. Активно занимался политикой, выступал против войны во Вьетнаме. Широко известен как теоретик «нового индустриального общества». Иностраный член АН СССР (с 1991 г. – РАН). Основные труды: Общество изобилия (The Affluent Society, 1958); Новое индустриальное государство (The New Industrial State, 1967); Экономика и общественная цель (Economics and the Public Purpose, 1973); Деньги: откуда они приходят, куда уходят (Money: whence it came, where it went, 1975); Экономическая наука в перспективе (Economics in Perspective, 1987); Культура сдерживания (The Culture of Containment, 1992); Экономика невинного обмана, 2004. В СССР работы Дж. К. Гэлбрейта, с одной стороны, подвергались критике за пропаганду «всеобщего благоденствия», с другой стороны, в отличие от многих авторов, издавались на русском языке.

Основные положения его теории могут быть выражены в следующих тезисах.

Кардинальное изменение экономического механизма современного общества, модели взаимоотношений государства и бизнеса. Эти изменения Дж. К. Гэлбрейт видел в следующем.



Дж. Гэлбрейт

Во-первых, *использование все более сложной и совершенной техники* в сфере материального производства, связанное с укрупнением производства. Современная техника и технологии требуют крупных капиталовложений и опираются на труд высококвалифицированных специалистов. Отсюда вытекает объективная необходимость создания крупных экономических организаций. Только они в состоянии привлечь необходимый для современного производства капитал; только они могут мобилизовать рабочую силу требуемой квалификации.

Во-вторых, *расширение сферы деятельности корпораций*. В начале XX в. деятельность корпораций ограничивалась всего несколькими отраслями, специфика которых требовала организации производства в крупном масштабе (железнодорожный и водный транспорт, производство стали, добыча и переработка нефти, некоторые отрасли горнодобывающей промышленности). Однако в 1960–1970-е гг. деятельность корпораций охватила практически все сферы экономики, даже такие, которые традиционно считались уделом мелкого индивидуального собственника или небольшой фирмы.

В-третьих, *произошло разделение предпринимателей-собственников, организаторов производства и получателей дохода*. Дж. К. Гэлбрейт обнаружил принципиально новый механизм управления корпорациями. Он отмечал, что в начале XX в. корпорации были инструментом в руках их владельцев и отражением их индивидуальности. Их имена были известны всей стране. Однако, как показали еще исследования 1930-х гг., собственники отдали власть в корпорациях менеджерам, что объясняется целым комплексом причин. Менеджеры, которые теперь возглавляют корпорации, в большинстве случаев никому неизвестны за пределами фирмы, они не являются главными собственниками компании и получают свои посты не от акционеров, а от советов директоров, т. е. в результате бюрократических процедур. Однако главная заслуга Дж. К. Гэлбрейта состоит в том, что он не остановился на этих утверждениях, а развил теорию «революции управляющих» глубже и показал, что в корпорациях «правит бал» даже не высший менеджмент (что было бы неудивительно), а так называемая «техноструктура» – все квалифицированные

специалисты корпорации сверху донизу. При этом Дж. К. Гэлбрейт доказывал, что мотивация крупных корпораций зависит от влияния «техноструктуры» или ведомственного управления, и такими корпорациями управляет стремление к безопасности и расширению, а не погоня за максимальной прибылью. Он утверждал, что современное производство настолько сложно, что никто не способен охватить его целиком.

Следовательно, любые решения готовятся и даже фактически принимаются специалистами низшего или среднего уровней. Высший менеджмент лишь утверждает их. В прошлом руководство в хозяйственной организации олицетворял предприниматель – лицо, объединявшее в себе собственность на капитал или контроль над капиталом со способностью организовать другие факторы производства и обладавшее к тому же в большинстве случаев способностью вводить новшества. С развитием современной корпорации и появлением организации, которая подчиняется требованиям современной техники и планирования, а также в связи с отделением функций собственности на капитал от функции контроля над предприятием предприниматель в развитом промышленном предприятии уже не выступает как индивидуальное лицо. Вместо предпринимателя направляющей силой предприятия считается администрация. Она представляет собой некую коллективную единицу, с трудом поддающуюся точному определению. Основной положительной целью техноструктуры является рост фирмы. Затем этот рост становится важнейшей целью планирующей системы и, как следствие, общества, в котором доминируют крупные фирмы.

Крупная фирма может, за редкими исключениями, лучше, чем небольшая фирма, контролировать свои цены и издержки, убеждать своих потребителей и управлять ими. В силу этих обстоятельств она способна ограждать себя от снижения прибылей в результате конкуренции и, таким образом, ограждать свои доходы, а вместе с ними и свой источник капитала. Она имеет больше возможностей избавиться от тех затрат на рабочую силу, которые она не в состоянии регулировать, а также обеспечить себе соответствующее мнение среди общественности и добиться необходимых действий со стороны государства. Это значит, что крупная фирма способна более надежно оградить себя от нежелательных для нее изменений в уровне доходов. Это могло бы вызвать вмешательство в ее дела акционеров или кредиторов, а также в связи с неблагоприятной реакцией со стороны общественности повлечь за собой вмешательство профсоюзов, потребителей или правительства. С другой стороны, корпорации сдерживаются «уравновешивающей силой» других фирм, профсоюзов, потребительских групп и правительств.

В-четвертых, *изменились взаимоотношения между государством и экономикой*. Дж. К. Гэлбрейт отмечал, что за последние 50 лет доля государства в экономике выросла в 4 раза и составила в 1970-е гг. 20–25%. Изменились и экономические функции государства. Ныне государство смело берет на себя задачу регулирования совокупного дохода, расходовемого на приобретение товаров и услуг, в масштабе всей экономики. Государство стремится обеспечить достаточно высокий уровень покупательной способности, позволяющий реализовать всю продукцию, которую может произвести существующая в данный момент рабочая сила. Если эта деятельность приводит к достижению высокого уровня занятости, государство стремится не допустить повышения цен в результате роста заработной платы, равно как повышения заработной платы под давлением роста цен.

В-пятых, *существенно выросла роль планирования*. Дж. К. Гэлбрейт твердо верил в важную роль правительства в экономическом планировании. Привлечение крупного капитала и соответствующая организация производства требуют – задолго до того, как можно будет воспользоваться его результатами – предвидения и, более того, принятия всех возможных мер, которые гарантировали бы, чтобы это предвидение действительно сбылось. Дж. К. Гэлбрейт утверждает, что в действительности современная экономическая система, под какой бы формальной идеологической вывеской она ни скрывалась, в существенной своей части представляет собой плановую экономику. Инициатива в вопросе о том, что должно быть произведено, исходит не от суверенного потребителя, который посредством рынка направлял бы работу промышленного механизма в соответствии со своим в конечном счете решающим желанием. Скорее, она исходит от крупной производственной организации, стремящейся установить контроль над рынками (которые она, как это предполагается, должна обслуживать), и более того, воздействовать на потребителя в соответствии со своими нуждами. Поступая таким образом, организация оказывает глубокое влияние на систему ценностей потребителя и его убеждения.

Кардинальное изменение целевых установок современных экономических систем. Еще в книге «Общество изобилия» Дж. К. Гэлбрейт обрушился на современное ему американское общество и экономическую систему, гарантировавшую процветание этого общества. Солидаризируясь с такими видными представителями институционализма, как Т. Веблен и У. К. Митчелл, он критиковал один из основных постулатов неоклассических экономистов. С точки зрения последних, важнейшей основой функционирования рыночной системы является

так называемый суверенитет потребителя (*consumer sovereignty*) – способность покупателей «голосовать долларом» за те или иные товары, заставляя тем самым фирмы адаптировать свое поведение под его (потребителя) потребности. Нежелание или неспособность фирмы соответствовать требованию покупателя, утверждали апологеты чистой рыночной экономики, будет иметь для фирм крайне печальные последствия. По мнению Дж. К. Гэлбрейта, в современной экономике картина поменялась на прямо противоположную. Суверенитет потребителя исчезает, доминирует суверенитет производителя. Гигантские корпорации заставляют миллионы людей тратить деньги на товары, без которых они могли бы легко обойтись. А в обществе тем временем возникает нехватка действительно нужных товаров и услуг, в частности, медицины и образования. Здесь, согласно Дж. К. Гэлбрейту, решающую роль могло бы сыграть государство, заполнив лакуны, создавая, например, системы образования для наиболее бедных, нуждающихся слоев. Положительную роль сыграло также описание Дж. К. Гэлбрейтом роли и места среднего класса. Ранее экономисты исходили из предпосылки, что бедных людей в обществе большинство. Выяснилось, что ныне это не так, бедность носит маргинальный характер. Решающую роль с точки зрения формирования потребительского спроса играет теперь средний класс, на удовлетворение именно его потребностей нацелились крупные корпорации. В результате выросшего производства, насыщения рынка товарами и услугами происходит стирание ранее существовавших социальных контрастов.

Изменение экономической структуры современного капиталистического общества. По Дж. К. Гэлбрейту, современное капиталистическое общество может быть представлено как взаимодействие двух секторов – «планирующей системы» и «рыночной системы». К первому относятся крупные корпорации. Они обладают контролем над объемами производства, ценами, издержками и, более того, властью над обществом и государством. К «рыночной системе» Дж. К. Гэлбрейт относил малый бизнес, который находился полностью под контролем отдельного лица. Именно это отличие автор рассматривал как рубеж, который отделяет миллионы мелких фирм от нескольких тысяч гигантов. Но в чем принципиальная разница между этими двумя секторами экономики? Как показал Дж. К. Гэлбрейт, и «планирующая система», и «рыночная система» в силу своей природы стремятся к осуществлению контроля над рынком и экономической средой в целом. Однако результаты их деятельности существенно разнятся. Участники «рыночной системы», которые хотят добиться стабилизации цен или контроля над предложением, вынуждены

обращаться за помощью к правительству или законодателям. Но такая помощь оказывается неэффективной и безуспешной, поскольку господствующие экономические теории подобных действий вовсе не одобряют. И напротив, крупная фирма способна добиться контроля над ценами, над объемами производства просто в силу своих размеров, опираясь на негласную и невидимую помощь бюрократии. Поэтому Дж. К. Гэлбрейт осуждает «планирующую систему» за стремление к безграничной экспансии и пренебрежение общественными интересами. Особую актуальность мнение Дж. К. Гэлбрейта приобретает в связи активным осуществлением крупными корпорациями прямых зарубежных инвестиций в экономики различных стран мира.

1.1.3. Теории постиндустриального общества

Одной из первых глобальных концепций мирового развития стала идея **Дэниэла Белла**¹, американского социолога и футуролога, изложенная в книге «Грядущее постиндустриальное общество» (The Coming of Post-Industrial Society, 1973). По мнению автора, общество прошло несколько этапов в своем развитии. Доиндустриальное общество являлось в основном добывающим, его экономика была основана на сельском хозяйстве, добыче угля, энергии, газа, рыболовстве, лесной промышленности. Индустриальное общество характеризуется доминированием обрабатывающих отраслей, это общество, в котором энергия и машинная технология используются для производства товаров. Постиндустриальное общество характеризуется тем, что телекоммуникации и компьютеры выполняют основную роль в производстве,



Д. Белл

¹ Белл Дэниэл (1919–2011) – американский социолог, публицист и футуролог, член Американской академии искусств и наук, специалист в области истории общественной мысли, политических течений и социального прогнозирования. Окончил колледж в Нью-Йорке, изучал социологию в Колумбийском университете. В 1940–1960-е годы занимался в основном журналистикой, одновременно преподавал социальную науку в Чикагском университете. В 1959–1969 гг. был профессором социологии Колумбийского университета, с 1969 г. – Гарвардского. Его главный интерес в этот период состоял в переработке социологической теории. В первой половине 1980-х годов Белл получает признание в качестве наиболее видного идеолога американского неоконсерватизма. В 1990-х годах Белл призывал к укреплению политических устоев в духе либерализма, осуждая крайности «консервативного мятежа» против современности. Основные труды: The End of Ideology. N. Y., 1960; The Cultural Contradictions of Capitalism. N. Y., 1976; The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. N. Y., 1973; Sociological Journeys: Essays 1960–1980. L., 1980; The Social Sciences since the Second World War. New Brunswick; L., 1982; The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the fifties. Camb.; L., 1988.

обмене информацией и знаниями, создают основу для развития мировой торговли, международного движения капиталов и валютных отношений.

Теоретическим и методологическим обоснованием концепции «постиндустриального общества» послужил разработанный автором «осевой принцип» интерпретации социальных явлений, позволяющий конструировать различные типы обществ, как существующих ныне, так и в исторической ретроспективе.

С его точки зрения, общество состоит из трех независимых друг от друга сфер: социальной структуры (прежде всего технико-экономической), политической системы и культуры. Эти сферы управляются различными и противоречащими друг другу «осевыми принципами»: экономика – эффективностью, политическая система – принципом равенства, культура – принципом самореализации личности.

Он полагал, что различные сферы общества (технология, социальная структура, политика, культура и т. п.) самостоятельны и «разобцены» в том смысле, что каждая обладает независимой от другой логикой развития.

Допуская относительную правомерность марксистского анализа обществ на базе принципа собственности на средства производства, выделение феодализма, капитализма и социализма, Белл противопоставляет ему свою интерпретацию развития мирового хозяйства через призму технологии и знания (доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общества).

В книге «Грядущее постиндустриальное общество» он проводил мысль, что в послевоенном американском обществе происходил переход от «долевой цивилизации» (индустриальной экономики, основанной на корпоративном капитализме) к постиндустриальному обществу, основанному на знании (*knowledge society*), которое характеризуется быстрым развитием компьютерных технологий, растущим авторитетом научных сообществ, а также централизацией принятия решений.

Для описываемого Д. Беллом постиндустриального общества характерны преобладание занятости в различных сферах обслуживания и духовного производства, переориентация экономики и культуры на удовлетворение преимущественно культурных потребностей, новый принцип управления (меритократия), позволяющий устранить бюрократию и технократию (благодаря избранию на руководящие посты лиц в зависимости от их заслуг и способностей), а также изменить классовую структуру общества в целом.

По мнению Д. Белла, постиндустриальное общество может быть охарактеризовано следующими признаками:

- переходом экономики от производства товаров к производству услуг;
- преобладанием среди занятых работников профессиональных специалистов и техников, смещением центра «социального авторитета» от корпораций к университетам и исследовательским институтам;
- ведущей ролью теоретического знания;
- ориентацией технико-экономической среды на контроль над технологией, а не на собственность;
- сменой механизма определяющего влияния экономических элит на механизм принятия решений меритократией.

К обсуждению проблем, связанных с усложнением и диверсификацией социальной и культурной жизни, Белл обращается и в других своих работах: «Капитализм сегодня» (*Capitalism Today*, 1971), «Культурные противоречия капитализма» (*The Cultural Contradictions of Capitalism*, 1976), «Извилистый путь» (*The Winding Passage*, 1980), а также в многочисленных публикациях в периодических изданиях.

Другим вариантом идей о постиндустриальном обществе является теория «сверхиндустриальной цивилизации», разработанная Элвином Тоффлером¹ в книгах «Шок будущего» (1970), «Третья волна» (1980), «Сдвиг власти» (1990).

Методологической основой у автора выступают его суждения о так называемых волнах перемен, означающих смену определенных стадий цивилизационного развития позиций евроцентризма. Около 10 тысяч лет назад началась «аграрная волна цивилизации», приведшая к построению обществ, основу экономик которых составляли отрасли сельского хозяйства и добывающей промышленности. С конца XVII в. в Европе



Э. Тоффлер

¹ Тоффлер Элвин (1928–2016) – американский социолог и футуролог, один из авторов концепции постиндустриального общества, или, в его терминологии, «сверхиндустриальной цивилизации». В его работах проводится тезис о том, что человечество переходит к новой технологической революции, т. е. на смену первой волне (аграрной цивилизации) и второй (индустриальной цивилизации) приходит новая, ведущая к созданию сверхиндустриальной цивилизации; предупреждает о новых сложностях, социальных конфликтах и глобальных проблемах, с которыми столкнется человечество на стыке XX и XXI вв. Основные труды: Шок будущего, 1970; Столкновение с будущим, 1972; Доклад об экоспазме, 1975; Третья волна, 1980; Сдвиг власти, 1990; Адаптивная корпорация // Новая индустриальная волна на Западе. Антология. М.: ACADEMIA, 1999. С. 448–465.

началась промышленная революция, которая вызвала «вторую волну планетарных перемен». Она привела к построению индустриального общества, основу экономики которого составили отрасли обрабатывающей промышленности. Наконец, с 1960-х годов, по мнению Э. Тоффлера, началась «третья волна» цивилизационного развития, которая ведет к построению «сверхиндустриального общества». Необходимо отметить, что процесс начался, как и следовало ожидать, в промышленно развитых странах. Индикатором, который обозначил для Э. Тоффлера наступление новой стадии развития, стало превышение числа работников, занятых управленческими функциями и интеллектуальным трудом над числом работников, занятых физическим трудом.

Каковы, по Э. Тоффлеру, основные черты этого общества?

Смена глобальной парадигмы развития. Для «сверхиндустриального общества» характерно перемещение капиталов и человеческих ресурсов из сферы промышленного производства в сферу услуг и информации. Особенно важное значение в связи с этим приобретает процесс информатизации, отождествляемый автором с процессом накопления знаний. Тоффлер считает, что знания приобрели особую роль в производстве материальных благ, во всех видах производственной и непроизводственной деятельности. Именно информация представляет собой капитал нового типа, который определяет место каждой страны в мировой экономике. Рынки информации, а не рынки товаров и услуг являются отныне главным фактором общественного развития. Создание новых систем информации и связи можно, по мысли Э. Тоффлера, сравнить по своему значению со строительством железных дорог и других средств коммуникации на заре промышленной революции. Он считает, что главное следствие информационной революции состоит в колоссальном повышении эффективности общественного производства и непроизводственной сферы.

Информатизация общества снижает потребность в ресурсах, позволяет изменить экологическую парадигму, перейти от разрушения природы, от всё возрастающего использования невозобновимых природных ресурсов к рациональному природопользованию, к минимизации сырьевой составляющей мирового ВВП. Построение «сверхиндустриального общества» позволяет экономике перейти от модели роста, ориентированной на сам рост, к сбалансированной модели ограниченного роста.

Смена ценностных ориентаций человека, индивида. По мнению Э. Тоффлера, построение «сверхиндустриального общества» характеризуется переходом от «индустриального индивида, ориентированного

на производство и потребление» к человеку новой формации, к «новой личности, ориентированной на духовные ценности и творчество».

Изменение требований к рабочей силе. В новых условиях, считает Э. Тоффлер, особенно важное значение приобретают качественные характеристики рабочей силы, ее подготовки. Затраты на подготовку рабочей силы неуклонно растут. Одновременно снижается возможность взаимозаменяемости работников («винтиков» в моделях конвейерного типа), поскольку, по мнению Э. Тоффлера, в современном обществе усиливается его фрагментация одновременно с диверсификацией ценностей, образованием субкультур и групп. И те и другие стремятся к закреплению автономии своих знаний. Профессиональная подготовка становится важнейшим фактором экономического роста. В стоимости конечного продукта снижаются затраты на оплату труда (по мере информационной революции, роботизации производства), соответственно, уменьшаются и возможности экономии на нем. В этих условиях главное конкурентное преимущество большинства развивающихся стран – дешевая рабочая сила – постепенно исчезает. Стратегия экономического роста определяется такими факторами, как новизна технологий, эффективность и качество систем управления.

Повышение географической мобильности людей. «Мы, – писал Э. Тоффлер, – стали свидетелями исторического процесса разрушения значения места в человеческой жизни. Мы воспитываем новую расу кочевников, и мало кто может предположить размеры, значимость и масштабы их миграции». По его мнению, перемещения людей приобретают массовый характер и охватывают широкие слои общества, а не только тех, кто постоянно переезжает с места на место исходя из специфики профессии (военные, ученые, преподаватели и т. п.). «Эти поездки людей туда и обратно по земле и над землей, – отмечает Э. Тоффлер, – являются одной из характерных черт постиндустриального общества. Напротив, доиндустриальные страны кажутся замороженными и застывшими, их население приковано к одному месту». Сказанное позволило Э. Тоффлеру выделить государства мобильные и неподвижные. Мобильные государства характеризуются развитой транспортной сетью и разветвленными системами коммуникаций, неподвижные – их отсутствием или недостаточной развитостью. К первым Э. Тоффлер относит США и страны Европы, ко вторым – страны Африки и Латинской Америки. Характерно, что Э. Тоффлер ожидает углубления пропасти между мобильными и неподвижными странами, а не выравнивания их уровней. Это объясняется вышеуказанными факторами: снижением потребностей в дешевой рабочей силе и в традиционных видах сырья. «Новый водораздел» в мире,

по представлению Э. Тоффлера, будет проходить между мобильными (или быстрыми) и неподвижными (или медленными) экономиками. Мобильные экономики будут и далее наращивать темпы своего развития не только с помощью новых технологий, но и благодаря:

- более быстрому осуществлению всех управленческих операций;
- сокращению времени для принятия решений;
- сокращению времени от разработки идей до их воплощения в жизнь;
- ускорению оборота капитала;
- ускорению процесса обработки информации и всего массива знаний и их прохождения через экономический механизм.

Смена организационных и управленческих парадигм. Э. Тоффлер писал: «Мы являемся свидетелями краха бюрократии, а отнюдь не ее триумфа. Мы фактически присутствуем при наступлении новой организационной системы, которая в конечном счете вытеснит бюрократию. Это управление будущем я назвал «спецнократия» <... > Спецнократия для организации означает смену иерархической пирамидальной структуры управления организацией на структуру холдингового типа, координирующую работу множества временных рабочих групп, возникающих и прекращающих свою деятельность в соответствии с темпом перемен в окружающей организацию среде». Э. Тоффлер неоднократно пишет о снижении роли вертикальной иерархии в системах управления, о растущем значении горизонтальных связей. Он подчеркивает, что происходит переход от жестких организационных схем, от жесткой дисциплины труда в рамках больших организаций к труду в малых коллективах и даже на дому. Появляется термин «виртуальный офис», сотрудники которого благодаря разветвленным системам коммуникации могут эффективно трудиться, не обязательно на рабочем месте. В этих условиях существенно меняется сам характер управления. По мысли Э. Тоффлера, класс технических специалистов, экспертов, консультантов будет определять лицо постиндустриального общества. В этих рассуждениях он был не одинок, но нетрудно убедиться, что технократические идеи не нашли пока подтверждения в реальности. Согласно мнению Э. Тоффлера традиционная бюрократия ориентирована на решение рутинных задач. Новое общество в возрастающей степени предъявляет неординарные проблемы, в решении которых бюрократия неэффективна. Поэтому решающая роль переходит к «технократам», а рутинные вопросы решают компьютеры. Однако компьютеризация в действительности привела не к уменьшению бумажного делового оборота, а к его резкому увеличению. Только в США, по данным самого автора, за год создается 1,3 трлн документов.

Для постиндустриального общества характерна, считает Э. Тоффлер, смена потребительской парадигмы: производство массовой стандартизированной продукции уступает место производству уникальных товаров, узко сегментированных, в максимальной степени ориентированных на удовлетворение разнообразных требований заказчиков глубоко сегментированного общества. «Обществу будущего будет предложено не ограниченное стандартизированное изобилие продуктов, а величайшее множество нестандартизированных продуктов и услуг, какое оно когда-либо видело».

Современная наука, развивая взгляды Д. Белла и Э. Тоффлера, считает, что ныне наступил новый этап развития – этап *информационного общества*. Полноценная теория информационного общества пока еще не создана, однако ее отдельные аспекты достаточно полно осмыслены. Традиционное материальное производство, не ориентированное на новейшие научные и технологические знания, уже давно обнаружило неконкурентоспособность. В постиндустриальном обществе, где в отраслях экономики начинает преобладать производство и распространение знаний, появляется новая отрасль – информационная экономика, быстрое развитие которой обуславливает установление ее контроля за сферой бизнеса и государством. Основным ресурсом нового постиндустриального порядка становится информация. Существующая экономическая система интегрируется с новейшими средствами массовой коммуникации, а основной целью в новом обществе будет реализация «ценности времени»¹.

1.1.4. Теория «единой цивилизации»

Распад СССР и мировой социалистической системы внес существенные коррективы в представления социологов, политологов и экономистов относительно будущего развития земной цивилизации и мировой экономики в частности. На смену привычным клише времен «холодной войны» о подразделении «всемирного хозяйства» на три подсистемы – «процветающую социалистическую», «загнивающую капиталистическую» и страны «третьего мира» – пришло новое деление стран на промышленно развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой. Каковы в этих условиях перспективы дальнейшего развития мировой экономики?

¹ Бутенко Е. В. Эволюция теорий информационного общества: автореф. дисс. канд. философ. наук. 09.00.11. – Томск, 2004. – С. 3–7; Манахова И. В. Трансформация потребления в информационной экономике: автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.01. – М.: МГУ, 2014.

В 1989 г. **Фрэнсис Фукуяма**¹ опубликовал статью «Конец истории?». Впоследствии на основе этой статьи Фукуяма издал книгу «Конец истории и последний человек» (1992). В основе его концепции лежит идея о том, что все страны мира ныне движутся в одном направлении – к единому



Ф. Фукуяма

политическому, социальному, экономическому строю, который он определил как «либеральную демократию» (при всей очевидной условности как самого термина, так и многообразия конкретных форм демократии в разных странах). Фукуяма предположил, что западная либеральная система ценностей является универсальной и конечной, поскольку все возможные альтернативы социального устройства, такие как фашизм, коммунизм или теократическое государство, полностью исчерпали

себя в идейном плане. Концом современной истории можно считать французскую и американскую революции, когда либеральная демократическая идея обрела жизнь. Далее началась «постистория», в течение которой одни страны будут еще принадлежать «старой» истории и трансформироваться, другие будут уже «в постистории». Он также выдвинул тезис, что основой для появления либерализма является рыночная экономика и общество потребления. При этом нет необходимости для всех стран становиться либеральными, просто необходимо забыть поиск других, более высоких форм общественного строя.

В своих работах Фукуяма доказывал, что «у либерализма не осталось никаких жизнеспособных альтернатив», а либеральная идеология западного общества окончательно победила всех своих соперников на поле битвы идей. К настоящему времени либеральный строй одержал полную победу в развитых странах Запада, а другие страны движутся в том же направлении. Когда цель будет достигнута, мир превратится в единое общество и наступит своеобразный «конец истории». Фукуяма считал, что либеральная идея и есть тот «конец истории», после которого

¹ Фукуяма Фрэнсис (род. 1952) – американский политолог и социолог, автор либеральных концепций о перспективах развития современного общества. Работал на государственной службе в корпорации RAND и Госдепартаменте США. Крупный специалист по Ближнему Востоку. Образование получил в Корнельском, Йельском университетах и в Гарварде. Профессор международной политэкономии в университете Джона Хопкинса (г. Вашингтон), член Президентского Совета по этике биологических исследований, почетный доктор Колледжа штата Коннектикут и Колледжа Доан, член американской Ассоциации политической науки, Совета по международным отношениям, Тихоокеанского Совета по международной политике и организации «Глобальная деловая сеть». Основные труды: Великий разрыв. М.: АСТ, 2003; Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, 2004; Конец истории? // Вопросы философии. 1990. № 3; Конец истории и последний человек. М.: АСТ, 2004; Наше постчеловеческое будущее: Последствия биотехнологической революции. М.: АСТ, 2004.

все будет по-другому. «Говоря о наступлении «конца истории», я имел в виду не свершившийся факт, а то, что, на мой взгляд, ждет нас в будущем», – писал он пять лет спустя. Ни история, ни ее изучение не подошли к концу – под «концом истории» подразумевалась победа либерализма над авторитаризмом.

В более поздних работах Ф. Фукуяма уточнил и частично пересмотрел прежнюю точку зрения¹. В частности, он напоминает, что вовсе не предсказывал в 1989 г. скорый и неминуемый триумф демократии по всему миру. Позитивные итоги перемен налицо. Радикальные изменения мирового хозяйства, произошедшие в конце 1980 – начале 1990-х гг. (ликвидация социалистической системы хозяйства) привели к тому, что экономический кризис 2008–2009 гг. был преодолен легче, чем это удавалось в прежние годы. «Хотя кризис сильно ударил по экономике, уровень процветания в мире в целом заметно повысился – причем на всех континентах – благодаря глобальной либеральной системе торговли и инвестиций», – пишет автор. В мире стало заметно больше демократических государств с рыночной экономикой. Так, если в 1974 г. в мире было всего 35 выборных демократий, что составляло менее 30% от общего числа стран, то к 2013 г. их уже насчитывалось около 120, т. е. более 60%.

Однако одновременно отмечается и нарастание авторитарических тенденций. Так, по мнению Ф. Фукуямы, «Россия стала грозным электоральным авторитарным режимом, подпитываемым нефтедолларами, запугивающим соседей и стремящимся возвращать себе территории, которые она потеряла, когда в 1991 г. был распущен Советский Союз. Китай остается авторитарным, однако обзавелся второй в мире по величине экономикой и территориальными амбициями в Южно-Китайском и Восточно-Китайском морях».

И у развитых демократий есть некоторые трудности. В последнее десятилетие США и Евросоюз столкнулись с жестокими финансовыми кризисами, приводящими к низким темпам роста и к высокой безработице, особенно среди молодежи. Ф. Фукуяма отмечает, что «хотя экономика США снова начала расти, плоды этого роста распределяются неравномерно, а расколота межпартийной борьбой политическая система Америки явно не выглядит привлекательным примером для прочих демократий».

¹ Фукуяма Ф. В «конце истории» – опять демократия // The Wall Street Journal. 21.06.2014. – URL: <http://inosmi.ru/world/20140621/221160967.html>; Фукуяма Ф. Политический порядок и политический упадок // The American Interest. 08.09.2014. – URL: <http://inosmi.ru/world/20140908/222821982.html>; Фукуяма Ф. Хорошее правительство, плохое правительство // The American Interest. 24.10.2014. – URL: <http://inosmi.ru/world/20141024/223873425.html>.

Особенностью современного этапа развития мировой экономики стало, по мнению Ф. Фукуямы, то, что даже автократические режимы, попирая на деле идеалы демократии, стараются соблюдать формальные демократические признаки.

Автор приходит к выводу, что в сегодняшней мировой экономике единственная модель, способная противостоять западноевропейской либеральной модели, – китайская. По мнению автора, «китайская модель предусматривает авторитарный политический режим при частично рыночной экономике и высоком уровне технократической и технологической компетентности». «Однако если меня спросят, – пишет Ф. Фукуяма, – что вероятнее: что США и Европа через 50 лет будут политически больше похожи на Китай или что Китай через 50 лет будет больше похож на США и Европу, я без колебаний выберу второй вариант».

Итоговый вывод автора так же оптимистичен: «Мы по-прежнему можем не сомневаться в том, какое общество лежит в конце истории – даже если пока трудно сказать, как скоро все страны до него доберутся».

Концепция «конца истории» вызвала бурную дискуссию среди ученых всего мира, продолжающуюся до наших дней. В России концепция «конца истории» Фукуямы зачастую понимается весьма упрощенно: как пропаганда американского образа жизни. Якобы Фукуяма доказывает, что либерализм американского типа – последняя и высшая стадия мировой истории. Однако его идеи гораздо сложнее. Приветствуя эволюцию политических и экономических институтов по направлению к современной либеральной демократии, он, однако, не склонен восхвалять все те процессы, которые сопутствуют этому движению.

1.1.5. Теория «столкновения цивилизаций»

Свои взгляды **Самуэль Хантингтон**¹ впервые изложил в 1993 г. в статье «Столкновение цивилизаций?», которая легла в основу книги

¹ Хантингтон Филип Самуэль (1927–2008) – американский политолог, создатель геополитической концепции «столкновения цивилизаций». С 1946 г. бакалавр, с 1948 г. – магистр, с 1951 г. – доктор философии (Гарвард). В 1950–1958 гг. преподавал в Гарварде, в 1959–1962 гг. – заместитель директора Института изучения войны и мира в Колумбийском университете. С. Хантингтон также активно работал в аппарате правительства США. Одновременно в 1967–1969 и 1970–1971 гг. возглавлял кафедру политологии в Гарвардском университете. Основал в 1970 г. журнал *Foreign Policy* («Внешняя политика»). В 1973 г. работал заместителем директора Центра международных отношений; в 1977–1978 гг. – координатором отдела планирования в Совете национальной безопасности США; в 1978–1989 гг. – директором Центра международных отношений. В 1984–1985 гг. был вице-президентом, а в 1986–1987 гг. – президентом американской Ассоциации политических наук. С 1989 г. – директор Института стратегических исследований им. Джона Олина при Гарвардском университете. В 1996 г. возглавил Гарвардскую академию международных и региональных исследований. Основные

«Столкновение цивилизаций и переосмысление мирового порядка» (The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order, 1996), ставшей мировым научным бестселлером.



С. Хантингтон

По мнению С. Хантингтона, после окончания «холодной войны» расклад сил на мировой арене определяется не противоборством идеологий, как ранее, а столкновением цивилизаций, каждая из которых объединяет группу стран со схожими признаками. Согласно мысли автора, современный мир характеризуется наличием и противоборством семи или восьми цивилизаций: китайской, японской, индуистской, исламской, православной, западной, латиноамериканской и, возможно, африканской. Главным критерием выделения цивилизаций становятся религия, особенности культуры и менталитета. Внутри некоторых цивилизаций есть «стержневая» страна, выступающая экономическим, политическим и культурным лидером своей группы стран (как США в западной цивилизации). Однако в исламской цивилизации С. Хантингтон не находит такой стержневой страны. Если, по мнению С. Хантингтона, цивилизации, как правило, включают группу стран, то японская и китайская цивилизации в его конструкции состоят каждая из одной страны.

По мысли С. Хантингтона, каждая цивилизация стремится сохранить свою самобытность, расширить свое влияние на другие цивилизации. Вместо идеологического противостояния в XXI в. главную роль будут играть конфликты между этими цивилизациями. В итоге будущий мир – это не единая цивилизация, а набор разных цивилизаций, между которыми много общего, но есть и такие различия, которые не стираются.

История свидетельствует, что вплоть до начала XX в. главной доминирующей силой была западная цивилизация, навязывавшая всем остальным свои ценности. Однако в XX в. мир становится сначала двухполюсным (противостояние Запада и СССР), а затем постепенно начала формироваться многополярность. Действительно, постепенно уменьшается доминирование в мировой экономике западных стран. Если в середине XX в. на Западную Европу, Северную Америку, Австралию и Океанию приходилось около $\frac{2}{3}$ мирового ВВП, то в конце XX в. – менее $\frac{1}{2}$. Одновременно с этим быстро растет удельный вес в мировой экономике азиатских стран – с $\frac{1}{8}$ до $\frac{1}{3}$. В последние десятилетия особенно быстрыми темпами растет экономика Китая, ряда стран Юго-Восточной

труды: Столкновение цивилизаций. М.: АСТ, 2003; Политический порядок в меняющихся обществах. М.: Прогресс-Традиция, 2004; Кто мы? Вызовы американской национальной идентичности. М.: АСТ, 2004.

и Южной Азии, Латинской Америки. Китай сегодня является второй экономической державой мира (после США). Растущая роль Китая ведет к укреплению его лидерства в Азии и расширению сферы влияния китайской цивилизации. В начале XXI в. экономика США, стран Западной Европы, бывшего СССР и Восточной Европы или имеет тенденцию к падению, или крайне незначительный рост. Уменьшились и темпы роста японской экономики.

С. Хантингтон считал, что Запад, западная цивилизация является уникальным, а не универсальным цивилизационным типом. Западная цивилизация постепенно теряет свое лидерство, зато растет самостоятельность дальневосточных цивилизаций и цивилизации ислама. Это ведет к образованию так называемых линий разломов, т. е. центров противостояния цивилизаций. Они формируются между конфуцианским, индуистским, исламским, православным и западным блоками стран. В этом новом мире Запад должен отказаться от претензий на универсальность своих ценностей и попыток насаждать их силой в неевропейских странах. По мысли С. Хантингтона, наиболее агрессивную антизападную борьбу ведет исламская цивилизация. В современном мире главный «цивилизационный разлом», по Хантингтону, проходит между Западом и исламом¹.

В книге «Кто мы? Вызовы американской национальной идентичности» (Who Are We? The Challenges to America's National Identity, 2004) С. Хантингтон обратил основное внимание на проблемы, связанные с международной миграцией. По его мнению, потоки мигрантов из развивающихся стран создают в развитых странах Запада анклавы иной культуры. В итоге «столкновение цивилизаций» происходит уже не только между блоками стран, но и внутри многоэтничных стран, которые подвергаются угрозе потери своей культурной идентичности. Например, для США наибольшую опасность представляет поток мигрантов из Латинской Америки, которые в массе своей не разделяют базовых ценностей протестантской англосаксонской культуры. С. Хантингтон заметил, что проникновение западных потребительских ценностей в страны Востока вовсе не ведет к автоматическому формированию у них западных же ценностей либеральной демократии и нисколько не мешает проявлениям радикального исламизма.

Идеи Хантингтона пользуются большой популярностью не только среди обществоведов, но и среди широких кругов общественности.

¹ Перечень узловых проблем в мировой экономике, которые, по мнению С. Хантингтона, могут приводить к междивизиационным конфликтам, см.: Мировая экономика / Под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьяновича. – М.: Юрайт, 2014. – С. 113–115.

Этому во многом способствует намеренная полемичность и популярный стиль изложения его научных работ, часто вызывающих своего рода научные скандалы и ожесточенные дискуссии.

1.1.6. Теория «общества кочевников»

Французский политолог и экономист **Жак Аттали**¹ считается автором концепции «нового мирового порядка», представляющей собой апогей либерального направления общественной мысли с ее установкой на распространение западных ценностей на весь мир. В наступающем «гипериндустриальном» обществе сама система услуг трансформируется в товары массового потребления на основе технологии манипуляции информацией (компьютеризация, микропроцессоры и т. п.).



Ж. Аттали

В работе «Линии горизонта» Аттали рассуждал о наступлении нового общества. Если раньше была религиозная эпоха с культом Бога, а затем вооруженная с культом силы, то теперь безвозвратно наступает торговая эпоха с культом денег. Ее высшее воплощение – торговец, не имеющий ни культуры, ни родины, ни семьи, а ведущий образ жизни «номада», т. е. кочевника, постоянно перемещающегося по всей планете в поисках максимальной прибыли. У остальных людей выбор простой: «либо конформировать с этим обществом кочевников, либо быть исключенным из него». Будущее человечества – торговый строй или «номадизм», всечеловеческое общество, в котором нет государственных границ, где повсюду и во всех направлениях непрерывно движутся номады-кочевники, утратившие традиционную привязанность к стране, общине, семье и рассматривающие право продавать-покупать (и потреблять!) как важнейшее в своей жизни.

Действительность последних лет подтверждает верность теории Ж. Аттали. Многочисленные исследования показывают, что поколение «миллениалов», т. е. людей до 30–35 лет, предпочитает не делать дорогих покупок вообще. Если ранее идеалом среднего американца

¹ **Аттали Жак** (род. 1943) – французский политолог, экономист, литератор. В 1963 г. окончил политехническое училище, а позже получил диплом в Институте политических исследований и стал слушателем Национальной школы администрации. Особый советник президента Миттерана. С 1981 г. – член Государственного совета Франции. Один из создателей и глава (до 1994 г.) Европейского банка реконструкции и развития, главная задача которого состоит в том, чтобы сделать менее болезненным для стран Восточной Европы переход от планируемой централизованной экономики к рыночным отношениям. Основные труды: *Au propre et au figure*. P., 1988; *Lignes d'horizon*. P., 1990; *Europe*. P., 1994; *На повороте нового тысячелетия*. М., 1993.

был собственный дом, автомобиль, бытовые устройства, то нынешнюю молодежь правильнее именовать «поколением арендаторов». Дом может сгореть в пожаре, автомобиль могут угнать, бытовая техника ломается. Поэтому современные молодые люди не хотят больше слушать истории о том, как кто-то выгодно купил дом, они хотят услышать рассказы о путешествиях и новых впечатлениях. «Наши родители не имели возможности путешествовать так часто, как мы. У них не было возможности развлекаться так, как сейчас развлекаемся мы. У них не было столько возможностей начать новый бизнес, сколько у нас. Поэтому они инвестировали в дома и машины, а мы так поступать уже не хотим»¹. Главной причиной такого поведения специалисты считают резко возросшую финансовую волатильность, которая порождает неуверенность, ведет к нежеланию обременять себя кредитами и т. п.

1.2. Теории глобализации мировой экономики

Термин «глобализация» впервые появился в работах французских и американских экономистов еще в 1960-е гг., однако лишь с 1970-х гг. он начал наполняться конкретным содержанием. Ныне глобализации посвящены сотни книг и тысячи статей, однако до сих пор не создано обоснованной теории глобализации и глобальной экономики и нет даже систематического анализа ее главных особенностей.

В экономической литературе существует множество различных определений глобализации. На наш взгляд, они не противоречат друг другу, а скорее являются взаимодополняющими. Каждое определение характеризует определенные аспекты глобализации, наиболее близкие автору.

В огромном океане научной и популярной литературы о глобализации можно выделить, как представляется, по меньшей мере три основных направления в понимании сущности, причин и основных направлений глобализации².

Первое направление может быть охарактеризовано как группа активных сторонников глобализации («гиперглобалисты»). Для взглядов

¹ Почему молодежь больше не покупает машины и квартиры // ADME. 27.05.2015. – URL: <http://www.adme.ru/svoboda-psihologiya/pochemu-molodezh-bolshe-ne-pokupaet-mashiny-i-kvartiry-935060/>

² Подробный анализ теоретических подходов к пониманию глобализации мировой экономики см.: Глобальные трансформации: политика, экономика, культура / Д. Хэлд, Д. Гольдблатт [и др.]. М.: Практикс, 2004. С. 3–12; Мировая экономика: учебник для академического бакалавриата / Под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьяновича. – М.: Юрайт, 2014. – С. 110–122.

авторов (К. Омай, Ф. Фукуяма, Ж. Аттали, Р. Райх), принадлежащих к данному течению научной мысли, характерны следующие основные черты:

- глобализация и глобальная экономика представляют собой новую эру в развитии человечества, главная отличительная черта которой состоит в том, что люди, независимо от места их проживания, во все большей мере попадают в зависимость от мирового хозяйства и его устройства;
- глобализация – прежде всего экономическое явление, интеграция национальных экономик имеет далеко идущие экономические, политические, социальные и культурные последствия. Формирование глобальной экономики выступает как бы локомотивом остальных процессов;
- в глобальной экономике происходит «денационализация» национальных экономик («экономика без границ») через установление транснациональных систем производства и транснациональных рынков труда, капитала, валют, товаров и услуг;
- в глобальной экономике уменьшается роль национальных государств (им на смену приходят «региональные» государства, «естественные экономические зоны», как, например, ЕС), формируются новые модели экономической, социальной и политической организации общества;
- традиционное деление стран на развитый «Север» и отстающий «Юг» считается в рамках подобных концепций анахронизмом и заменяется новым делением на страны-«победители» в глобальной экономике и страны, терпящие поражение, причем поляризация между ними не только не сокращается, а, напротив, увеличивается¹.

В рамках указанного подхода можно выделить два поднаправления.

Во-первых, одни авторы исходят из неоклассической экономической теории. В этом случае глобализация оценивается положительно как победа идей рыночной экономики, идеологии общества потребления, принципов либеральной демократии. Неоклассики, в частности, считают, что все страны имеют относительные преимущества в производстве тех или иных товаров, поэтому не может быть стран, которые только проигрывают (и ничего не выигрывают) от усиления глобализационных процессов.

Во-вторых, другие авторы придерживаются марксистских представлений об устройстве современной экономики. В этом случае глобализация

¹ Аналогичные взгляды высказываются и в работах отечественных авторов. См. Днепропровская И. В. Национальные экономические интересы России в условиях глобализации: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.01. – Волгоград, Волг. гос. техн. университет, 2005.

трактуются как расширение монополии империалистического капитализма, как новая форма торжества деспотического капиталистического строя, угнетающего трудящихся теперь и во всемирном масштабе. Глобальная экономика усиливает неравенство как внутри стран, так и между странами.

Второе направление может быть охарактеризовано как скептическое (С. Хантингтон, П. Хирст, Г. Томпсон, С. Краснер, Дж. Стиглиц). Авторы, принадлежащие к данному направлению, анализируют глобализацию и глобальные процессы несколько иначе, чем «гиперглобалисты». Глобализация ими рассматривается как интегрированная мировая экономика, которая на современном этапе еще далека от заданных параметров. Нынешний этап свидетельствует лишь об усилении интернационализации национальных экономик. Более того, данная группа авторов считает, что достигнутый ныне уровень интеграционных процессов ниже не только «идеального» уровня, но даже ниже показателей, которые были достигнуты мировым хозяйством в конце XIX в., в эпоху расцвета «золотого стандарта». Поэтому глобализация сегодня – это миф.

Современная мировая экономика характеризуется двумя главными и противоположными тенденциями – глобализацией и регионализацией. По мнению данной группы авторов, мировая экономика не столько глобализируется, сколько регионализуется, концентрируясь в трех основных блоках: Европе, Северной Америке и Азиатско-Тихоокеанском регионе.

По мнению «скептиков», национальные государства должны оставаться главными субъектами мирового хозяйства, а центральным направлением глобализации в этих условиях становится разработка и заключение международных соглашений, устанавливающих единые правила поведения для всех стран на мировом рынке.

В современной мировой экономике усиливается неравенство между Севером и Югом. Потоки капиталов, товаров, услуг, технологий на богатом Севере усиливаются с каждым годом, в то время как все большее число развивающихся стран становятся экономическими маргиналами мирового хозяйства или оттесняются на обочину. Развитые страны заставляют развивающиеся открывать рынки, оставляя свои рынки закрытыми. Существенным аргументом выступает и тот факт, что основные инвестиционные потоки концентрируются в развитых странах, а вовсе не в развивающихся. Тем самым ставится под сомнение одна из идей сторонников глобальной экономики о «глобальной корпорации» сегодня.

Столь же мифическими в глазах скептиков выглядят и идеи о новом «глобальном правлении». На самом деле, утверждают ученые этой

группы, растет глобальное неравенство, конфликт цивилизаций (по С. Хантингтону), реальная политика в области международных экономических отношений носит неравноправный, односторонний характер. Страны Запада навязывают остальному миру такую модель экономических отношений, которая в первую очередь выгодна им, а не всем участникам процесса.

К числу сторонников **третьего направления** – трансформационного – можно отнести Дж. Розенау, Д. Хелда, А. Мак-Гру. Авторы этой группы выступают прежде всего против упрощенного понимания сущности и темпов вовлечения различных стран в процесс глобализации. Авторы отмечают неравномерность и многовариантность процесса глобализации, разную скорость протекания процессов сближения в различных сферах экономики, политики, культуры, наличие глубоких национальных и цивилизационных особенностей в подходах к глобализации в разных точках земного шара.

1.3. Теории мировой торговли

1.3.1. Теории сравнительных преимуществ

1.3.1.1. Меркантилизм

Исходный вопрос в теории международной торговли: почему страны торгуют между собой? Поиск ответа на этот вопрос экономисты занимаются давно.

Первые систематические исследования проблем внешней торговли провели меркантилисты. **Меркантилизм** – экономическое учение XIV–XVIII вв. (от итал. мерканте – купец). Меркантилисты считали, что:

- чем больше золотой запас страны, тем она богаче;
- необходимо всемерно поощрять экспорт готовых товаров, ограничивать экспорт сырья и запрещать импорт, особенно предметов роскоши, в целях обеспечения притока золота в страну. При этом продавать следует как можно дороже, а покупать – как можно дешевле.

Меркантилизм обогатил экономическую теорию идеями **протекционизма** – защита отечественного производства путем высоких таможенных пошлин и других мер. Государства устанавливали высокие импортные пошлины, платили своим купцам экспортные премии (субсидии), предоставляли льготы торговым компаниям, поощряли путем

субсидий создание экспортоориентированных и импортозамещающих производств. Поощрялась также посредническая торговля. Кроме того, меркантилисты впервые описали то, что в нынешней теории называется *платежным балансом*.

Недостаток теории очевиден: если все будут только экспортировать, то кто тогда будет импортировать?

Другой недостаток теории меркантилизма был продемонстрирован «революцией цен», когда в результате колоссального притока золота и серебра из Америки и Азии произошло их быстрое обесценивание и рост цен на товары.

Еще одним недостатком меркантилистской политики стало замедление и упадок производств, ориентированных на внутренние рынки, местного сельского хозяйства и ремесла.

На мировом рынке меркантилизм вел к усилению напряженности, конфронтации в отношениях между конкурирующими странами, вводящими все большие и большие ограничения друг против друга¹.

1.3.1.2. Теория абсолютных преимуществ А. Смита



А. Смит

В конце XVIII в. на смену меркантилизму пришла теория свободной торговли – *фритредерство* (*free trade*). Согласно этой теории выгодны и ввоз, и вывоз. Ограничение импорта невыгодно. Полного и правильного объяснения причин внешней торговли теория фритредерства (так же, как и меркантилизм) не давала.

На первый взгляд кажется, что внешняя торговля ведется всегда, когда дает прибыль. Это бесспорно. Но возникает ряд вопросов. Кто в конечном счете получает прибыль? Экспортер? Импортер? Если одни страны получают выгоду, то несут ли при этом убытки торгующие с ней страны? Таким образом, взаимовыгодность внешней торговли не очевидна, поэтому необходимо доказать ее выгоды.

Первым, кто попытался научно объяснить взаимовыгодность внешней торговли, был **Адам Смит**. В своей книге «Богатство народов» (1776) он критиковал боязнь внешней торговли. При этом он сравнивал страны с домашними хозяйствами. Так как каждое хозяйство производит для себя лишь часть необходимого, а остальное покупает за счет продажи

¹ Шимко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015. – С. 172, 173.

излишков, то же самое можно отнести и к странам. Если другая страна может поставлять нашей стране более дешевые товары, чем отечественные, то нет смысла тратить ресурсы на их изготовление. Лучше сосредоточиться на производстве тех товаров, которые мы можем изготавливать дешевле, чем другие страны, и, следовательно, имеем преимущество. В табл. 1.1 показан пример принципа абсолютного преимущества, в котором страна *A* тратит на производство товара *S* 3 ч, а на производство товара *T* – 6 ч; страна *B* тратит на производство товара *S* 12 ч, а товара *T* – 4 ч.

Следовательно, по теории А. Смита, страна *A* должна экспортировать товар *S*, импортируя товар *T*, а страна *B* – экспортировать товар *T*, импортируя товар *S*.

Таблица 1.1

Время, потраченное на производство товаров, ч

Товар	Страна А	Страна В
<i>S</i>	3	12
<i>T</i>	6	4

Взгляды А. Смита на внешнюю торговлю получили название *теории абсолютных преимуществ*. В его теории важное место также отводится принципу невмешательства государства в экономику.

Выводы Смита о выгодах внешней торговли были несовершенны. Его теория не давала ответа на вопрос о выгодах внешней торговли в ситуации, когда страна не располагала абсолютным преимуществом. Например, когда в США на единицу затрат могут производить 300 т зерна и 150 м ткани или любую другую комбинацию данных товаров в указанных пределах. Если мы также предположим, что Мексика на единицу затрат по-прежнему производит 50 т зерна и 100 м ткани, то в этих условиях США на единицу затрат производят больше не только зерна, но и ткани. Возникал вопрос: выгодно ли стране иметь торговые отношения с другими странами, если она обладает абсолютным преимуществом во всех отраслях? Теория А. Смита не дает также и ответа на вопрос: а как быть стране, если у нее нет абсолютного преимущества ни по одному товару? По теории, она должна все покупать за рубежом. Но откуда тогда взять деньги, чтобы оплачивать импорт?

Ответ на этот вопрос дает *теория сравнительных преимуществ* (сравнительной эффективности), разработанная выдающимся английским экономистом XIX в. Д. Рикардо.

1.3.1.3. Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо



Д. Рикардо

Давид Рикардо обосновал свою теорию в работе «Принципы политической экономии и налогообложения» (1817)¹. Допустим, в Мексике на единицу затрат можно произвести или 50 т зерна, или 100 м ткани, или любую комбинацию количеств данных товаров в указанных пределах. Но в США на единицу затрат производится теперь 300 т зерна и 150 м ткани, и Мексика в этом случае не имеет абсолютных преимуществ в производстве данных товаров. Проиллюстрируем графически границу производственных возможностей США и Мексики. На рис. 1.1 граница производственных возможностей США обозначена линией AB , а Мексики – CD .

В чем заслуга Д. Рикардо? Он доказал, что торговля между странами выгодна и тогда, когда одна из стран обладает абсолютно большей эффективностью в производстве всех товаров.

При первой возможности взаимной торговли предприниматели обратят внимание на разницу цен. Например, в Мексике можно купить 1 м ткани за 0,5 т зерна, отправить ткань в США и обменять там на 2 т зерна. А в США за 0,5 м ткани можно получить 1 т зерна, отправить зерно в Мексику и купить 2 м ткани. Начнется отток ткани из Мексики и зерна из США. Развитие торговли должно со временем привести к выравниванию относительных цен в обеих странах. Предположим, цены выравниваются на уровне 1 т зерна = 1 м ткани (для упрощения анализа). Если США начнет специализироваться на зерне и продавать его в Мексику, а Мексика – производить ткань и продавать ее в США, обе страны в этом случае получают прирост потребления. Например, США, экспортируя 100 т зерна из общего производства в 300 т, могут получить 100 м ткани. Таким образом, США за счет внешней торговли обеспечивают потребление 200 т зерна и 100 м ткани. Если бы США пытались производить только 200 т зерна, а остальные ресурсы направить на производство ткани, то при существующей границе производственных возможностей они могли бы производить только 50 м ткани. Торговля с Мексикой дает США прирост потребления в 50 м ткани ($A_1 - E_1$). Рост потребления США показывает граница торговых возможностей страны (пунктирная линия AB_1).

¹ Лауреат Нобелевской премии Пол Самуэльсон заметил, что, если бы экономические теории могли подобно девушкам участвовать в конкурсах красоты, теория Рикардо, несомненно, завоевала бы пальму первенства.

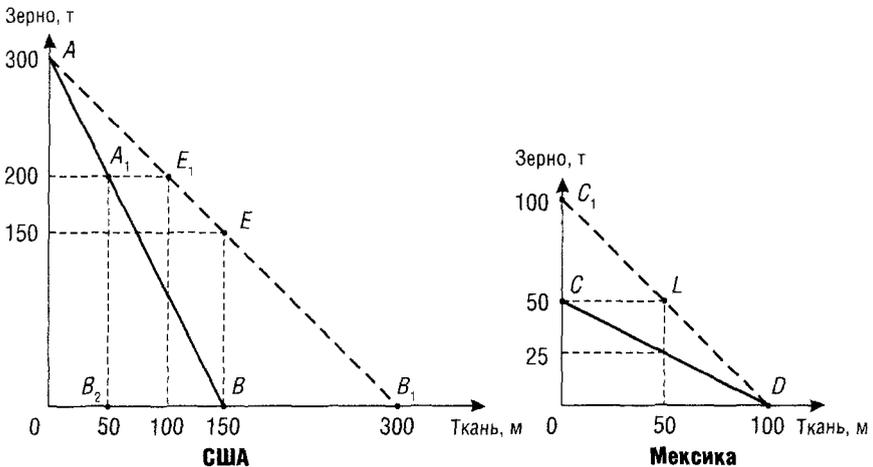


Рис. 1.1. Теория сравнительных преимуществ

Аналогично Мексика, производя только ткань (100 м) и продавая, например, 50 м ткани в США, может получить 50 т зерна. Таким образом, за счет внешней торговли Мексика может обеспечить потребление 50 м ткани и 50 т зерна одновременно (точка L). Пунктирная линия C_1D показывает границу торговых возможностей Мексики. Доказательство взаимовыгодности внешней торговли может быть построено на условиях, когда торговля ведется с помощью денег. Например, в США 1 т зерна стоит 200 долл., а 1 м ткани – 400 долл. В Мексике цена 1 т зерна – 4000 песо, а 1 м ткани – 2000 песо. Различие внутренних цен позволяет выявить сравнительные преимущества в производстве, не прибегая к абстрактному показателю затрат.

Из данного примера мы видим, что продажа 1 т зерна в США позволяет купить лишь 0,5 м ткани. А в Мексике цена 1 т зерна эквивалентна 2 м ткани, и наоборот. Продажа 1 м ткани в Мексике позволит купить только 0,5 т зерна. А продажа 1 м этой же ткани в США позволяет приобрести 2 т зерна. Таким образом, США должны специализироваться на производстве зерна и покупать ткань в Мексике. Мексика, соответственно, должна производить только ткань и экспортировать ее в США в обмен на зерно. Взаимная торговля обеспечивает расширение внутреннего рынка в каждой стране, дает прирост внутреннего потребления.

Следует отметить, что принцип сравнительных преимуществ справедлив не только для единиц двух различных товаров и двух стран,

но и для любого количества стран и товаров. Конечно, применение принципа в практике внешней торговли модифицируется действием многочисленных факторов, в частности, валютными курсами, инфляцией, таможенными барьерами. Но это не отменяет действие закона сравнительных преимуществ. До тех пор, пока в соотношении цен внутри страны сохраняются хоть малейшие различия, каждая страна будет иметь сравнительные преимущества во внешней торговле.

Теория Д. Рикардо, актуальная и в наши дни, все же не лишена недостатков. Во-первых, дан анализ только одного фактора производства – труда, оставляя без внимания капитал и землю. Во-вторых, теория не содержит ответа на вопрос о природе сравнительных преимуществ. Кроме того, применение теории Рикардо к современной мировой торговле требует отказаться от тех теоретических допущений, которые он сделал в своем анализе: реальный обмен осуществляется в зависимости от динамики цен (а не количества затраченного труда), а цены на мировом рынке весьма неустойчивы, что легко может перечеркнуть ожидаемую выгоду для экспортера. Такой же эффект могут создать и резкие колебания валютных курсов. Необходимо принимать во внимание и следующее обстоятельство. Эффект от участия в международном разделении труда, в мировой торговле не обязательно приносит эффект экономике страны в целом. Например, закупка российскими авиакомпаниями зарубежной авиатехники (которая более экономична и экологична) приносит им значительные выгоды, но оказывается губительной для отечественной авиационной промышленности.

1.3.1.4. Теория рыночного равновесия Дж. Ст. Милля



Д. Милль

Джон Стюарт Милль (середина XIX в.) показал, по какой цене осуществляется товарный обмен на мировом рынке. Цена обмена, согласно Миллю, устанавливается по закону спроса и предложения таким образом, что совокупный экспорт страны позволяет оплачивать ее совокупный импорт. Родилась *теория международной стоимости*, главный смысл которой – обмен товаров между странами оптимизирует цена, определяемая спросом и предложением. Д. С. Милль впервые приме-

нил категории спроса и предложения к теории международной торговли, что позволило модернизировать и конкретизировать концепции А. Смита и Д. Рикардо.

1.3.2. Теории факторного преимущества

1.3.2.1. Теория факторов производства Э. Хекшера и Б. Олина

В 1930–1940-е гг. шведские экономисты **Эли Хекшер** и **Бертиль Олин** создали *теорию соотношения факторов производства*, которая является дополнением рикардовской теории сравнительных преимуществ. Страна экспортирует те товары, выпуск которых базируется на избыточных у нее факторах производства (труд, земля



Э. Хекшер



Б. Олин

или капитал) и импортирует товары, для выпуска которых факторов производства недостаточно. Теория Хекшера–Олина исходит из того, во-первых, что страны *неодинаково наделены факторами производства*: в одних странах дешевый капитал (низкий банковский процент), в других – дешевая рабочая сила (низкая заработная плата, изобилие трудовых ресурсов). Во-вторых, для производства разного типа товаров требуется *неодинаковое количество труда и капитала*. Так, производство тканей и одежды требует относительно большего количества труда и меньших затрат капитала, тогда как для производства сложной техники страна должна иметь *солидные ресурсы капитала*. Следовательно, *сравнительные преимущества страны и ее экспорт и импорт связаны с наделенностью факторами производства*.

1.3.2.2. Теорема В. Столлера и П. Самуэльсона

В 1948 г. американцы **Вольфганг Столпер** и **Пол Самуэльсон** усовершенствовали теорию Хекшера–Олина. В своей теории они доказали, что в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства. Теорема Столлера–Самуэльсона показала, как торговля может помочь сократить разрыв в уровне развития между странами.



В. Столпер



П. Самуэльсон

1.3.2.3. Парадокс В. Леонтьева



В. Леонтьев

В 1956 г. американский экономист русского происхождения **Василий Леонтьев**, анализируя экспорт-импорт США, обнаружил, что вопреки теории Хекшера–Олина в экспорте США преобладали трудоемкие товары (хотя рабочая сила в США очень дорогая), а в импорте – капиталоемкие (хотя капитал в США был в изобилии). Данный эффект получил название *парадокс Леонтьева*.

Верна ли теория Хекшера–Олина? В. Леонтьев доказал, что в любой комбинации с данным количеством капитала один человеко-год квалифицированного американского труда равен как минимум трем человеко-годам иностранного труда. А это означает, что США на самом деле трудоизбыточная страна.

И В. Леонтьев, и другие экономисты показали, что на производство американских экспортных товаров в огромных количествах затрачивается импортируемое минеральное сырье, в добычу которого были вложены огромные финансовые средства из тех же США. Поэтому импорт и выглядит капиталоемким.

Благодаря В. Леонтьеву в анализе применяется новый фактор производства – *наукоемкость*. Труд американских рабочих был не только более квалифицированным, но и более сложным, они производили товары повышенной сложности – высокотехнологические товары.

Американский экономист Д. Кисинг предложил также учитывать не два фактора производства, а более, в частности, неквалифицированный труд, квалифицированный труд и капитал. Относительное изобилие квалифицированной рабочей силы ведет к производству и экспорту товаров, требующих высокой квалификации, и наоборот.

В позднейших работах использовались до пяти факторов производства: финансовый капитал, человеческий капитал, неквалифицированный труд, земельные угодья, другие естественные ресурсы. Как и предсказывалось в теории Хекшера–Олина, квалифицированный труд (человеческий капитал) и сельскохозяйственные угодья – наиболее мощные факторы производства в США. Их продукция доминирует в экспорте США. В импорте США преобладают не только обувь и текстиль, произведенные в странах с дешевой рабочей силой, но и многие виды сырья, в первую очередь нефть, добываемые в странах, богатых ресурсами, но являющихся высококапиталоемкими.

В 1970-е гг. теория Хекшера–Олина была протестирована на компьютерах и дала вероятность 70%.

1.3.3. Другие теории мировой торговли

1.3.3.1. Теория «предпочтения сходств» С. Линдера

В 1961 г. шведский экономист **Стаффан Линдер** выдвинул предположение, что в международной торговле товаропотоки зависят от спроса не меньше, чем от предложения. Действительно, все предыдущие теории исходили из того, что сравнительные преимущества страны связаны с характеристиками предложения, т. е. производства. Но, как полагал С. Линдер, ассортимент товаров в одной стране не совпадает с разнообразием потребностей потребителей, что еще более усиливается вследствие развития международных связей, туризма, поездок и т. п. Мировая торговля выступает средством получения недостающего ассортимента товаров. Решающую роль при этом играет близость уровней потребления, жизненных стандартов стран, поскольку потребители отдают предпочтение товарам схожего ассортимента и качества. Теория С. Линдера получила название *теория предпочтения сходства*, она объясняет, почему основной объем приходится на товарообмен между развитыми странами. Появление и широкое распространение глобальных продуктов, начиная с 1970-х гг., только прибавили весу данной теории. Определенным ограничителем в применении данной теории является то, что она применима преимущественно к торговле промышленными товарами потребительского назначения, тогда как торговля сырьем и сельскохозяйственной продукцией легко объясняется теорией Хекшера–Олина. Другим ограничителем выступает тот факт, что развивающиеся страны (обладающие примерно одинаковыми показателями национального дохода на душу населения) стремятся развивать не торговлю друг с другом (как это следует из теории С. Линдера), а предпочитают торговать с развитыми странами.



С. Линдер

1.3.3.2. Теория технологического разрыва М. Познера

Британский экономист Майкл Познер в 1961 г. предложил в качестве дополнения к концепции Хекшера–Олина *теорию технологического разрыва*. В условиях примерно одинаковой наделенности факторами производства решающее значение приобретают технические изменения в какой-либо отрасли одной из торгующих стран. Технический, или технологический, прорыв ведет к снижению издержек, что создает сравнительное преимущество в торговле. У фирмы, осуществляющей экспорт такой продукции,

возникает квазимонополия, на протяжении определенного времени она получает за счет нее дополнительную прибыль. Технические новшества позволяют также снижать издержки и на традиционные товары, что еще больше усиливает позиции страны в мировой торговле. Через некоторое время техническое новшество будет скопировано в других странах, активная торговля им потеряет смысл. Но поскольку технические новшества возникают постоянно и в разных странах, они превращаются в «поток нововведений», что и обеспечивает постоянный характер международной торговли.

Значительные выгоды получают и покупатели такой продукции: они получают готовую высокотехнологическую продукцию, не затрачивая средств на ее разработку и внедрение. Выгодным оказывается выпускать не то, что дешевле, а то, что никто другой выпускать не может, но необходимо многим.

1.3.3.3. Теория «цикла жизни продукта» Р. Вернона



Р. Вернон



Ч. Киндлбергер

Во второй половине 1960-х гг. распространение получила теория цикла жизни продукта, разработанная Р. Верноном, а также Ч. Киндлбергером и Л. Уэльсом.

Каждый новый продукт проходит цикл, включающий стадии внедрения, роста, зрелости и упадка, на основе которых могут быть объяснены современ-

ные торговые потоки между странами при обмене готовыми изделиями. Хронологические показатели «цикла жизни продукта» могут быть различными и длиться от нескольких лет до десятилетий. В соответствии с циклом страны специализируются на производстве и экспорте одного и того же товара на разных стадиях его зрелости. Например, страны АСЕАН в области технологии сегодня делают то, что вчера делали НИС, и встают на тот же путь «качества специализации». Теория объясняет, почему ведется торговля 99% товаров (рис. 1.2).

В современных условиях огромное значение приобрела реализация товара также и на рынках стран-производителей. Первоначально перенос производства товара в страны с дешевой рабочей силой предполагает последующий экспорт в страну нововведения. Однако здесь рынок уже насыщается, спрос снижается, на рынке начинают появляться товары с еще более привлекательными потребительскими свойствами. Казалось бы, жизненный цикл товара близится к концу, производство пора



Рис. 1.2. Теория жизненного цикла товара

сворачивать. Но совершенно ненасыщенными при этом остаются рынки стран-производителей. Ранее такие рынки были неплатежеспособными, однако по мере роста благосостояния населения этих стран они оказываются готовы к активному потреблению данного товара. В результате жизненный цикл товара в современной экономике удлиняется, и фирмы – авторы инновационных товаров получают дополнительную прибыль.

1.3.3.4. Концепция конкурентных преимуществ стран М. Портера

На основании анализа статистического материала около 100 отраслей восьми промышленно развитых стран **Майкл Портер** в 1990 г. в книге «Конкурентные преимущества стран» создал оригинальную *теорию конкурентного преимущества страны*. Центральное место занимает идея так называемого национального ромба, раскрывающего четыре главных свойства (детерминанта) экономики, формирующих конкурентную макросреду, в которой действуют фирмы этой страны.



М. Портер

Они создают благоприятную или неблагоприятную среду для реализации потенциальных конкурентных преимуществ страны (рис. 1.3).

В состав *факторных условий* М. Портер включил: человеческие ресурсы (количество, квалификация, стоимость рабочей силы, нормы рабочего времени); физические ресурсы (количество и качество полезных ископаемых и других природных ресурсов, географическое положение

и агроклиматические ресурсы страны); инфраструктуру (системы транспорта, связи, коммуникаций); ресурсы знаний (сумма научной, технической и рыночной информации, имеющей отношение к производству товаров и услуг); денежные ресурсы (количество и стоимость капитала).

Стратегия фирмы, ее структура и конкуренты делают возможным создание конкурентного преимущества, объединяет и оживляет все остальные детерминанты. М. Портер сформулировал четыре так называемые типовые конкурентные стратегии фирмы:

- лидерство за счет экономии на издержках ведет к выпуску широкого спектра товаров по низким ценам;
- просто дифференциация ведет к выпуску широкого спектра товаров по относительно высоким ценам;
- сосредоточение на издержках ведет к производству простых, стандартных товаров с меньшими издержками, чем в первой стратегии;
- сфокусированная дифференциация ведет к производству специализированной продукции (наверное, ее можно назвать дифференцированным продуктом, по Э. Чемберлину) по относительно высокой цене.

К условиям спроса относятся:

- структура внутреннего спроса, зависящая от сегментной структуры рынка, от требовательности и разборчивости покупателей, от предполагаемых потребностей покупателей;
- величина и характер роста внутреннего спроса, которые определяются тремя показателями – емким рынком (позволяет использовать эффект масштаба), расширением рынка (дает возможность развивать новые технологии), насыщением рынка (стимулирует создание новых товаров и перевод производства за границу);

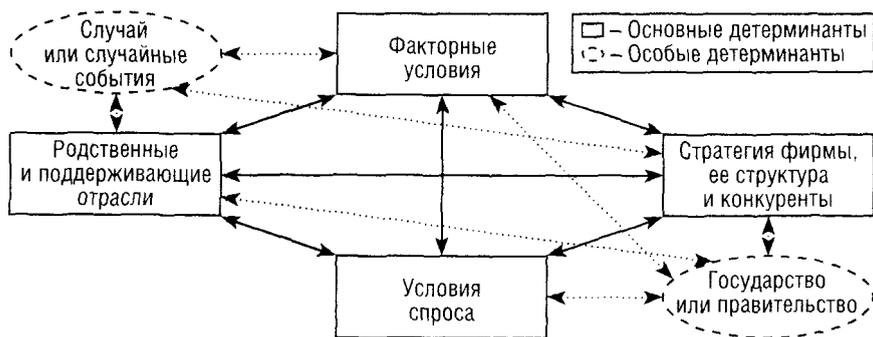


Рис. 1.3. «Национальный ромб» М. Портера

- интернационализация спроса, ведущая к тому, что как покупатели в данной стране, так и долго в ней прожившие требуют таких же товаров и услуг по всему миру, а ТНК, в свою очередь, интернационализируют производство и торговлю.

Родственные и поддерживающие отрасли характеризуют степень кооперации и разделения труда в данной стране. Чем выше количество родственных (смежных) и поддерживающих (отрасли-поставщики) отраслей, чем ближе они находятся по динамичности, структуре производства, качеству продукции, технологиям, тем выше сложатся конкурентные преимущества в кластере смежных отраслей. Высокое развитие смежных и поддерживающих отраслей есть условие и база для развития данной отрасли и данного предприятия.

Особые детерминанты – *случай или случайные события и государство или правительство*. К случайным событиям, которые могут повлиять на характер рассматриваемого процесса, М. Портер относил результаты изобретательства и технологические сдвиги, резкое изменение цен на ресурсы, скачки на финансовых рынках, политические решения зарубежных правительств, войны и т. п.

Политика государства (налоговая, таможенная, бюджетная, валютная) способна усиливать факторные условия, увеличивать спрос, формировать конкурентную среду.

Теория М. Портера объясняет, как в современном мировом хозяйстве формируется международная конкурентоспособность страны. Детерминанты М. Портера образуют систему, в которой каждый элемент связан с другими таким образом, что изменения в нем влияют на всю систему в целом. Детерминанты способны усиливать эффект друг друга, а следовательно, конкурентные преимущества страны возрастают¹.

1.3.3.5. Теория международной торговли на основе монополистической конкуренции

В 2008 г. лауреатом Нобелевской премии по экономике стал американский исследователь **Пол Кругман**. В своих работах еще 1970–1980-х гг. он ввел в модель Рикардо зависимость эффективности производства от масштабов – выпуск большей массы товара снижает стоимость на единицу произведенной продукции².

¹ Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения – М.: Юрайт, 2014. – С. 168–174.

² Более подробно см. гл. 3.



П. Кругман

Ценность потребления, считает П. Кругман, растет не столько с его количеством, сколько с разнообразием.

Потребители любят разнообразие и выбирают продукцию из разных стран, что и позволяет странам продолжать торговать схожими, по сути, товарами.

В результате теория международной торговли на основе монополистической конкуренции Кругмана объясняет, почему существует торговля между странами, которые одинаково наделены факторами производства.

1.4. Теории международной экономической интеграции

Классики *экономической теории* (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль) придерживались идеи свободной торговли (фритредерства). В их подходе к внешней торговле лежал классический принцип выгоды страны от специализации производства и обмена товарами на базе международного разделения труда. Этот подход лежит в основе теории международной экономической интеграции, хотя в ней и существуют разные направления.

Эти направления отличаются, прежде всего, разными оценками интеграционного механизма. Так, представители *раннего неолиберализма* (В. Репке, М. Аллэ,) рассматривали полную интеграцию как единое рыночное пространство в масштабе нескольких стран, где действуют стихийные рыночные силы независимо от политики государств и национальных и международных законодательных актов. Представители *позднего неолиберализма* (Б. Баласс) большое внимание уделяли эволюции интеграции, базирующейся на развитии экономических и политических процессов в разных странах. Поборники «рыночной интеграции» считали, что наибольший эффект несет интеграция, основанная на либерализации экономических связей между странами, создании общего рынка, обеспечении полной свободы рыночной конкуренции. Поздних неолибералов отличает также признание необходимости государственного регулирования процессов интеграции, а не только упование на силу рынка¹.

Либеральные и неолиберальные концепции базировались на опыте интеграции между США и Канадой. Ее отличительными чертами являлась опора на огромный объединенный рынок, формируемый корпоративной

¹ Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – М.: Юрайт, 2013. – С. 709, 710; Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. Р.К. Щенина, В.В. Полякова. – М.: Юрайт, 2015. – С. 111–112.

экономикой двух стран при минимальном участии государственных структур. В Европе такие идеи не могли найти широкого распространения: здесь и до сих пор насчитывается множество мелких суверенных государств, а корпоративный капитал и сегодня существенно слабее американского.

Поэтому в науке сформировалось несколько направлений, условно говоря, «управляемой интеграции».

Приверженцы *корпорационализма* (С. Рольф, У. Ростю) считали, что интегрирование международной экономики способны обеспечить не рыночный механизм и государственное регулирование, а международные корпорации, функционирование которых способствует рациональному и сбалансированному развитию мирохозяйственных связей.

Представителями *структурализма* (Ф. Перру) экономическая интеграция рассматривалась как процесс структурных преобразований в экономике стран с центрами развития интеграции – крупными фирмами и целыми отраслями промышленности. Результатом этих преобразований, как они считали, становится качественно новое интегрированное пространство с более совершенным хозяйственным механизмом. В процессе интеграции, по их мнению, важную роль играют как рынок, так и государство, а итогом выступают статические (кратковременные) и динамические (долговременные) эффекты.

Неокейнсианцы (Р. Купер) считали, что для использования многообразных выгод широкого международного экономического взаимодействия с сохранением в то же время максимальной для каждой страны степени свободы необходимо согласование внутренней и внешней политики интегрирующихся сторон с целью достижения оптимального сочетания двух возможных вариантов развития экономической интеграции:

- а) объединение государств с последующей утратой ими суверенитета и взаимным согласованием экономической политики;
- б) интеграция с максимальным сохранением национальной автономии.

Теоретики *дирижизма* (Я. Тинберген, Г. Мюрдаль, Р. Санвальд, И. Штолер, А. Филипп) категорически отрицали решающую роль в интеграционных процессах рыночного механизма. Свободное движение товаров и услуг само по себе никак не может стать основой интеграции. Они полагали, что функционирование международных интегрированных структур возможно лишь на основе разработки их участниками общей экономической политики и согласованного социального законодательства в целях создания оптимальной структуры международного хозяйства, устраняющей искусственные преграды и сознательно вводящей желательные элементы координации и унификации. Решающую роль

в этом процессе должны играть государственные институты. Сторонники данной концепции делали особый упор на неизбежность создания экономического, а затем и политического союза интегрирующихся государств с формированием соответствующих наднациональных структур.

Выводы отечественных авторов имеют существенное практическое значение для выработки путей интеграции в современную эпоху.

Некоторые авторы (Т. Стицовски, М. Гальперин) усматривают главный рычаг интеграции в свободном соперничестве рыночных сил между независимыми конкурирующими предприятиями.

Существенный вклад в теорию международной экономической интеграции внесли российские ученые М. М. Максимова, Н. П. Шмелев, Ю. В. Шишков и др.

Так, Ю. В. Шишков выделяет в интеграционном процессе совокупность «частных» интеграций производства, а также товарного и кредитного рынков. По его мнению, в наибольшей степени «податлива» к интеграции кредитно-финансовая сфера, а в наименьшей – производственная сфера. Ю. В. Шишков справедливо заметил, что наднациональный уровень интеграции формируется только тогда, когда в достаточной степени сложились прямые хозяйственные связи на уровне субъектов экономики (предприятий).

Осмысливая многообразие концепций экономической сущности интеграции, следует иметь в виду, что важным импульсом к практическому ее осуществлению с середины XX в. было стремление к укреплению связей на уровне компаний государств Западной Европы, оформленное в дальнейшем соглашениями, направленными на объединение западноевропейских государств в противовес обострившемуся в то время противостоянию двух мировых держав – СССР и США.

Сам термин «экономическая интеграция» возник в 1930-х годах в работах немецких и шведских экономистов, однако и сегодня имеется несколько десятков его определений.

Международная экономическая интеграция¹ – процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие капитала отдельных хозяйствующих субъектов (предприятий, фирм) близлежащих стран путем формирования системы экономических соглашений между ними, создания

¹ Спиридонов И. А. Мировая экономика. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 66.

филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик. Процесс интеграции находит законченное выражение в формировании наднациональных органов управления и иных экономических и политических структур.

В настоящее время в связи с расширением ЕС за счет вступления в него новых стран разработан ряд моделей дальнейшего развития европейской интеграции по пути ее углубления, среди которых выделяются модели «ступенчатой интеграции», «Европы концентрических кругов», «дифференцированной интеграции». В основе первых двух моделей заложена идея создания в ЕС «ядра» из наиболее развитых стран, вокруг которого формируются «круги» из стран с меньшей глубиной интеграции.

Модель «дифференцированной интеграции» исходит из того, что географическое расширение ЕС должно изменить концепцию интеграции и предполагает дифференциацию скорости интеграционных процессов по различным странам. Как и «ступенчатая», «дифференцированная» интеграция преследует цель углубления интеграционных процессов, но при этом исключает необходимость подписания договоров и ограничение времени. Предусматривается также создание «ядра» с разным составом участников. В качестве «ядра» выступают страны Северной и Центральной Европы, а также Великобритания. Страны Южной и Восточной Европы отличаются темпами экономического развития, особенностями экономической модели, разными уровнями включенности в интеграционные процессы.

Большой простор для научного анализа проблем интеграции представляет также опыт использования коллективной валюты – евро и других, опыт формирования интеграционных объединений на постсоветском пространстве.

1.5. Теории международного движения капитала

В экономической теории традиционно много уделялось внимания объяснению того, почему капитал пересекает государственные границы. В традиционных теориях сложились три понимания причин международного движения капитала (МДК)¹.

¹ Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. М., 2005. – С. 44–50; Киреев А. П. Международная экономика. В 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 286–290; Шимко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015. – С. 162, 236; Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения – М.: Юрайт, 2014. – С. 395–417.

Классическое (и неоклассическое) понимание причин и сущности МДК. Дж. С. Миллем показал, что капитал перемещается между странами из-за разницы в норме прибыли. В богатых капиталом странах она имеет тенденцию к понижению. При этом важно, чтобы разница в норме прибыли была существенной, иначе капитал (из-за высоких рисков в чужой стране) теряет стимулы к перемещению. Большой вклад в развитие неоклассической теории внесли Б. Олин и Э. Хекшер. Созданная ими теория соотношения факторов производства базируется на неодинаковой наделенности стран капиталом или трудовыми ресурсами. Б. Олин также показал ряд дополнительных факторов, стимулирующих или препятствующих движению капитала. Капитал, по его мнению, может пересекать границы с целью ухода от высокого налогообложения на родине, с целью получения гарантированного доступа к источникам сырья и иных ресурсов. Движение капитала стимулируют высокие таможенные барьеры, которые препятствуют ввозу товаров на перспективный рынок и поощряют организовывать производство на месте. Существенную роль играют политические факторы – близость или разногласия между странами.

Однако классическая теория не может в полной мере объяснить движение капитала, поскольку исходит из наличия рынка совершенной конкуренции, в реальности не имеющей места.

Экономическая теория К. Маркса. Он объяснял МДК относительным избытком капитала в вывозящих странах. Относительный избыток капитала понимался К. Марксом как такое его количество, применение которого в стране наличия вело бы к снижению нормы прибыли. Избыточный капитал выступает в трех формах: в товарной, производительной (избыточные производственные мощности и рабочая сила), а также в денежной форме. Существенным для марксистского понимания МДК является представление о более высокой степени интернационализации экономической жизни, о процессе втягивания все большего числа стран в орбиту капиталистической экономики. Это позволило продолжателю Маркса В. И. Ленину сделать вывод о том, что в эпоху «империализма» именно вывоз капитала приобретает особо важное значение по сравнению с вывозом товаров. В более поздних работах экономистов-марксистов обращается также внимание на усиливающееся соперничество монополий, ускорение экономического роста, что ведет к повышению спроса на капитал. В этом случае капитал покидает страны даже при отсутствии в них тенденции к понижению нормы прибыли.

Кейнсианское (и некейнсианское) понимание МДК. Исходит из постулата о том, что капитал приходит в движение в том случае, если

экспорт товаров и услуг превышает их импорт. При нарушении этого правила, считал Дж. М. Кейнс, должно вмешаться государство и исправить ситуацию. В рамках неокейнсианской концепции лежат и теории предпочтения ликвидности. Они исходят из представления о стремлении инвестора распределить риски между доходами и степенью ликвидности ценных бумаг. Экономист Дж. Тобин в *теории портфельной ликвидности* считал, что инвестор диверсифицирует свой портфель ценных бумаг, оценивая три фактора: доходность, ликвидность и риски. Ч. Киндлебергер полагал, что, поскольку на рынках разных стран возможно различное предпочтение ликвидности, это и объясняет интенсивный обмен капиталами между странами.

Однако, как видно, объяснения неокейнсианцев касаются главным образом только ссудного капитала и портфельных инвестиций и обходят вниманием прямые иностранные инвестиции. Поэтому в последние десятилетия было создано несколько теорий, или моделей, МДК.

Модель монополистических преимуществ была создана С. Хаймером и развита Ч. Киндлебергером. Суть ее в том, что на чужом для себя рынке (который хуже известен) инвестор несет большие издержки, в том числе транспортные, и большие риски. Поэтому он нуждается в дополнительных, монополистических преимуществах, которые будут присущи только ему и за счет которых он может успешно конкурировать с местными предпринимателями. Это своего рода премия за риск. За счет чего фирма может получить такие монополистические преимущества? За счет использования несовершенной конкуренции на местном рынке (если фирма располагает оригинальным товаром); за счет несовершенной конкуренции на местных рынках ресурсов (если у фирмы более высокие технологии, легкий доступ к кредитам); за счет преимуществ масштаба (большая масса прибыли); за счет благоприятного инвестиционного климата (льготы иностранным инвесторам со стороны местного правительства).

Модель Раймонда (Рэя) Вернона (теория жизненного цикла продукта) исходит из того, что активный экспорт капитала фирма осуществляет на третьей фазе цикла, стадии зрелости, перенося значительную часть производства в другие страны. Выигрыш, как показал Р. Вернон, состоит, с одной стороны, в том, что объектом инвестиций оказываются страны с дешевой рабочей силой, тем самым фирма-инвестор получает конкурентное преимущество. С другой стороны, перенося производство, фирма получает доступ к новым рынкам сбыта, для которых данный товар в значительной степени новинка. Тем самым удлиняется жизненный цикл товара, а фирма получает дополнительную прибыль.

Модель интернационализации Р. Коуза и других экономистов основывается на том, что у крупных корпораций имеется свой собственный внутренний (*internal*) рынок между головной компанией и ее филиалами. Тем самым значительные потоки капиталов (как и товаров) только формально являются международными, в то время как реально они выступают как внутрифирменные.

Наконец, *эклeктическая модель Дж. Даннинга* является попыткой объединить основные черты предыдущих теорий и моделей. Фирма, по мысли Д. Даннинга, прибегает к прямым инвестициям, если она имеет три преимущества: во-первых, обладает преимуществами в этой стране (специфические преимущества собственника); во-вторых, фирме выгоднее организовать производство товаров на месте, чем осуществлять их экспорт (преимущество интернационализации); в-третьих, фирма может использовать ресурсы и факторы производства более эффективно, чем дома (преимущество места размещения).

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. На основе приводимых в главе 1 теорий мировой экономики составьте следующие перечни:

- а) факторов, обеспечивающих, по мнению авторов, поступательное развитие мировой экономики;
- б) основных цивилизационных сдвигов в развитии мирового хозяйства в XX в.;
- в) перспектив развития мировой экономики в XXI в.

2. Предположим, страна X наделена факторами производства в следующей пропорции: 20 ед. труда к 7 ед. капитала, а экономика страны Y – 11 ед. труда к 6 ед. капитала. Какой следует считать экономику страны X – трудоизбыточной или капиталозыбыточной? Если принять, что выращивание риса – трудоемкое производство, а производство автомобилей – капиталоемкое, как будет выглядеть товарооборот между этими странами в свете теории Э. Хекшера и Б. Олина?

3. Составьте перечень основных черт современной мировой экономики на основе приводимых в учебнике теорий межхозяйственных связей.

4. Заполните таблицу:

№ п/п	Наименование теории	Автор (авторы)	Основные положения

5. На примере определенной отрасли охарактеризуйте влияние каждого из четырех детерминантов на конкурентные преимущества компании (теория конкурентных преимуществ М. Портера).

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем отличие теории сравнительного преимущества Д. Рикардо от теории абсолютного преимущества А. Смита?

2. В чем заключается «парадокс Леонтьева»? Как можно объяснить его существование?

3. Как изменяется внешнеторговая специализация страны на разных стадиях жизненного цикла продукта в соответствии с теорией Р. Вернона и его коллег? Приведите примеры.

4. Феномен доминирования в мировом товарообороте взаимной торговли между развитыми странами пытались объяснить концепции С. Линдера, М. Познера и П. Кругмана. По вашему мнению, как соотносятся эти концепции: они противоречат друг другу или взаимно дополняют друг друга? Чьи взгляды представляются вам более убедительными?

5. Каковы основные признаки и черты постиндустриального общества? Какими факторами обусловлено вступление той или иной страны в данную ситуацию развития?

6. Опираясь на теории А. Смита и Хекшера–Олина, сформулируйте основные конкурентные преимущества России.

7. Справедливо ли считать теории У. Ростоу и Д. Гэлбрейта предвестниками процесса глобализации? Почему?

8. Назовите главные особенности конкурентных преимуществ стран по М. Портеру в сравнении с другими теориями мировой торговли.

9. Чем теория Д. Гэлбрейта отличается от традиционного толкования такого феномена, как «революция управляющих»?

10. Какие теоретические проблемы процесса международной экономической интеграции нашли отражение в трудах отечественных ученых?

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ

В 2015 г. группа социологов и математиков Университета Огайо (США) опубликовали результаты исследования (Democratic peace' may not prevent international conflict. Study also unveils best method to

date to predict system-wide conflict // The Ohio State University. – URL: <https://news.osu.edu/news/2015/09/03/democratic-peace/>).

Ниже приводится краткое изложение данной точки зрения.

В США признали невозможным всеобщий демократический мир

Политологи (и математик) из США показали, что теория демократического мира, согласно которой демократические режимы не могут воевать друг с другом, ошибочна. Это означает, что демократические страны могут воевать друг с другом, несмотря на пропагандируемые ими ценности. Результаты своих исследований авторы опубликовали в журнале *Proceedings of the National Academy of Sciences*, а кратко с ними можно ознакомиться на сайте Университета штата Огайо.

Основной вывод работы ученых заключается в том, что не демократические ценности, а торгово-экономические отношения и членство в международных межправительственных организациях играют определяющую роль в поддержании мира между странами с демократическими режимами. К последним относятся, прежде всего, государства «золотого миллиарда» – США, Канада, Австралия, страны ЕС и Израиль, а также Япония и Южная Корея.

Политологи полагают, что такого понятия, как демократический мир, не существует. В своем исследовании ученые проанализировали тенденции международных военных конфликтов, происходящих в период с 1948 по 2000 год, и построили соответствующую модель. Она описывает случившиеся ранее конфликты (до 47 процентов лучше, чем аналогичная стандартная модель) и способна прогнозировать возникновение войн в период до десяти лет.

«Я так сильно болею за демократию потому, что такие режимы не воюют друг с другом. Люди из большинства демократических обществ не любят войну, они понимают, что такое война... Я верю, что демократия может обеспечить мир. И поэтому так сильно верю в то, что наш путь на Ближнем и Среднем Востоке – это распространение демократии», – сказал в 2004 году Джордж Буш-младший, являющийся одним из сторонников теории демократического мира.

Отправной точкой исследования ученых стала идея немецкого философа Иммануила Канта, высказанная им в 1795 году в работе «К вечному миру». В современной интерпретации, по Канту, войны между странами не будет при выполнении трех условий: распространении демократических режимов, наличии развитых торгово-экономических взаимозависимых отношений и членства в международных правительственных организациях.

Ученых интересовало общее и отдельное влияние этих факторов на возможность возникновения конфликта между странами. В этом политологам помог один из соавторов работы – математик Питер Муха. Он ранее вместе с коллегами разработал теорию сетей специального вида, позволяющую наблюдать за эволюцией во времени и в зависимости от различных параметров как всей сети, так и ее групп узлов (сообществ).

Эта модель позволила ученым проследить влияние трех условий на поддержание мира между странами. «Когда мы рассматривали сети в общем, мы обнаружили несколько сообществ стран, которые похожи друг на друга не потому, что входят в международные правительственные организации, имеют торговые соглашения друг с другом или характеризуются демократическими режимами, а потому, что для них характерно наличие всех трех общих признаков», – сказал ведущий автор исследования Скайлер Кранмер.

Ученые в своей модели наблюдали то, что они назвали кантовским фракционированием – разбиением ранее однородной группы на более мелкие в контексте возникновения общих интересов. Эти группы преследовали свои цели и, как следствие, для их достижения могли использовать насильственные приемы. Ученые полагают, что их исследование окажется полезным для политического и военного планирования.

Источник публикации на русском языке: <http://lenta.ru/news/2015/09/05/democraticpeacetheory/>

Ответьте на вопросы, используя текст Ситуационного практикума.

1. Какие условия сохранения прочного мира между странами назвал И. Кант?
2. При каких условиях, по мнению авторов, возможны конфликты и войны между демократическими странами в современном мире?
3. Как данная точка зрения соотносится с концепцией Ф. Фукуямы, рассмотренной выше в главе? Чье мнение представляется вам более убедительным и почему?
4. Можно ли провести дальнейшие параллели между рассмотренной точкой зрения и концепцией С. Хантингтона? Каким образом, по вашему мнению, данная точка зрения стыкуется с «конфликтом цивилизаций» С. Хантингтона? Нуждается ли данное исследование в продолжении?
5. Возможно ли, по вашему мнению, полное прекращение конфликтов в современном мире при соблюдении всех трех условий И. Канта и почему?

Глава 2

МИРОВАЯ И ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Общая характеристика мировой экономики
- Международное разделение труда – основа современного мирового хозяйства
- Этапы и особенности формирования и развития мировой экономики
- Глобальная экономика и ее основные проблемы

2.1. Общая характеристика мировой экономики

2.1.1. Мировая экономика (мировое хозяйство) и международные экономические отношения

В современной научной экономической литературе не сложилось единой трактовки понятия «мировая экономика». Используются различные термины: «мировая экономика», «мировое хозяйство», «всемирное хозяйство» и т. п. Большинство исследователей считают мировую экономику совокупностью взаимосвязанных национальных хозяйств мира. Вместе с тем есть авторы, которые вслед за Ю. Кучински¹ полагают, что мировое хозяйство есть особый организм, который имеет специфические функции и специальные институты. Однако целостного описания мирового хозяйства в таком понимании до сих пор не создано.

В большинстве определений особый упор делается на достигаемый синергетический эффект (результат сложения усилий национальных экономик оказывается больше суммы), который приводит к повышению эффективности мировой экономики и способствует экономическому росту стран мира.

Целесообразно рассматривать **мировую экономику (мировое хозяйство)** как *совокупность национальных экономик всех стран мира*, связанных между собой международными экономическими отношениями и участвующих в международном разделении труда.

При этом мировая экономика не может быть сведена просто к сумме национальных экономик. Как особый феномен мировая экономика имеет целый ряд отличительных признаков.

¹ Кучински Ю. Очерки по истории мирового хозяйства. – М.: Издательство иностранной литературы, 1954. – С. 8.

1. *Иная система ценообразования на мировом рынке.* Пропорции цен в национальных экономиках определяются налогами, акцизами, местными особенностями. В мировой экономике указанные факторы утрачивают свое ценообразующее значение. Формирование цен на мировом рынке товаров и услуг определяется особыми факторами, имеющими международную природу. Подробнее они будут рассмотрены в главе о мировом рынке товаров и услуг.

2. *Специфика валютно-расчетных отношений.* Финансовая система мировой экономики также имеет существенные особенности. Во-первых, только 4-5 национальных валют сумели достичь статуса международных денег, поскольку в них осуществляется основная масса расчетов, формируются резервы ЦБ стран, происходит движение капитала. Во-вторых, на мировой арене золото сохранило за собой функцию мировых денег (хотя и в усеченном варианте), тогда как в национальных экономиках оно давно не участвует в денежном обращении.

3. *Отсутствие свободного перемещения капиталов, товаров, услуг, рабочей силы, идей и информации,* которое имеет место на национальном уровне. Как будет показано далее, во второй половине XX и в начале XXI в. предпринимались беспрецедентные усилия по либерализации внешнеэкономических отношений, по снятию барьеров на пути движения факторов производства и результатов экономической деятельности. Однако это движение по-прежнему сдерживается многочисленными барьерами и запретами.

4. *Отсутствие политической надстройки.* В мировой экономике нет всемирного правительства, а значит, некому устанавливать единые правила игры для участников рынка, регулировать их поведение, принуждать к выполнению общих для всех норм и правил поведения. Международные правовые нормы формируются, как правило, на основе добровольного согласия участников соглашения. Создаваемые наднациональные политические и экономические институты обладают ограниченным набором санкций для воздействия на участников соглашения, создают правовые нормы, носящие лишь рекомендательный характер¹.

5. Одна из главных особенностей мировой экономики – высокая динамичность. В течение очень короткого времени (до 5 лет) происходит радикальное изменение состояния субъектов мировой экономики.

Международные экономические отношения, по определению Е. Ф. Авдокушина, «...включают многоуровневый комплекс экономических

¹ Об особенностях мировой экономики как системы см.: Богомолов О. Т. *Анатомия глобальной экономики*. – М.: ИКЦ Академкнига, 2004. С. 7–9; Хасбулатов Р. И. *Мировая экономика*. – М.: Юрайт, 2013. – С. 51–55.

отношений между отдельными странами, их региональными объединениями и субъектами, а также отдельными предприятиями (транснациональными, многонациональными корпорациями) в системе мирового хозяйства. Международные экономические отношения как наука изучают не экономику зарубежных стран, а особенности их экономических отношений. Причем не любые экономические отношения, а только наиболее часто повторяющиеся, типические, характерные, определяющие отношения»¹.

Мы также понимаем международные экономические отношения как систему устойчивых экономических связей между субъектами мирового хозяйства.

Субъекты мировой экономики – это ее активные участники, творцы, носители предметно-практической деятельности. Субъектами мировой экономики могут быть названы такие хозяйствующие единицы, которые способны (по своим производственным, финансовым и иным возможностям) организовать экономическую деятельность в международном масштабе.

Субъекты мировой экономики структурируются на следующих трех уровнях.

Микроуровень – уровень субъектов хозяйственной деятельности, т. е. различных предприятий (фирм), включая транснациональные компании. Строго говоря, в мировом хозяйстве участвуют и физические лица (например, обменивая одну валюту на другую). Объемы их участия незначительны и влияние на мировые процессы минимально.

Макроуровень – уровень действия различных государственных учреждений и организаций. На этом уровне также формируется среда, в которой действуют другие субъекты хозяйственной деятельности: определяются правила ведения внешнеэкономической деятельности, круг возможных участников, налоговая политика.

Межгосударственный (мегауровень) – уровень действия различных международных экономических организаций (МВФ, МБРР, ВТО, МОТ, Комиссия ЕС и др.), которые определяют правила взаимоотношений по вопросам внешнеэкономических связей, вырабатываемые по согласованию с государствами – членами этих организаций.

Необходимо отметить, что связи между субъектами мировой экономики носят матричный характер, т. е. реализуются как по горизонтали, так и по вертикали.

¹ Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – С. 31.

С точки зрения международной системы национальных счетов (СНС) к субъектам мировой экономики относятся частные предприниматели (физические лица) и организации (юридические лица), которые осуществляют деятельность в международном масштабе.

Можно также выделить (по принципу принадлежности к национальной экономике) такие виды субъектов, как *резиденты* и *нерезиденты*. Резиденты – это хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), которые постоянно находятся на территории данной страны, независимо от своей национальной или государственной принадлежности. Резиденты обязаны в своих экономических действиях придерживаться законов данной страны, в частности платить налоги в соответствии с правовыми нормами этого государства. Нерезиденты – это хозяйствующие субъекты, которые постоянно находятся на территории другого государства. К числу нерезидентов в соответствии с законодательством Российской Федерации относят:

- физических лиц, имеющих постоянное местожительство за пределами Российской Федерации, в том числе временно находящихся в Российской Федерации;
- юридические лица, а также предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами Российской Федерации, а также их филиалы и представительства, находящиеся в Российской Федерации;
- находящиеся в Российской Федерации иностранные дипломатические и иные официальные представительства, а также международные организации, их филиалы и представительства.

СНС не устанавливает разницы между субъектами национальной и международной деятельности, так как любой из субъектов в условиях открытой¹ экономики может свободно размещаться на территории любой страны и участвовать в международной экономической деятельности.

На основе наиболее типичных подходов, сложившихся в научной и научно-методической литературе, можно считать, что *структура международных экономических отношений* включает в себя:

- международное разделение труда;
- международную торговлю товарами и услугами;
- международное движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- международную миграцию рабочей силы;

¹ Подробнее о системе национальных счетов см.: Спиридонов И. А. Мировая экономика. – М., 2006. – С. 41–45.

- международный обмен технологиями;
- международные валютно-финансовые и кредитные отношения;
- международную экономическую интеграцию.

В мировой экономике международные экономические отношения играют объединяющую роль, выступают формой существования мирового хозяйства, его внутренним механизмом.

2.1.2. Открытая экономика и факторы ее развития

2.1.2.1. Определение открытой экономики

С точки зрения участия страны в МЭО можно выделить два основных типа хозяйства.

Открытая национальная экономика (открытое хозяйство) характеризуется полностью открытыми внутренними рынками природных ресурсов, товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, идей, информации. Такая экономика способна обеспечить углубление специализации и кооперации в национальной экономике, рост ее конкурентоспособности за счет постоянного соперничества с иностранными фирмами на внутреннем рынке, использование позитивного мирового опыта через систему международных экономических отношений, эффективное использование принципа сравнительных преимуществ в международном разделении труда.

Автаркия (полностью замкнутое хозяйство) характеризуется таким развитием национальной экономики, которое определяется исключительно внутренними ресурсами и тенденциями, нацелено на достижение самообеспечения. Такая экономика мало или совсем не зависит от тенденций мирового развития, обеспечивая стране независимость от мировых экономических кризисов, колебаний валютных курсов, уровня цен на мировых рынках¹.

2.1.2.2. Показатели степени открытости экономики

Критерий степени открытости экономики – наличие влияния внешней среды на динамику основных показателей национального экономического развития, а именно на объем и темпы роста производства, состояние внутренних товарных рынков, занятости населения.

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 17, 18.

В период 1930–1940-х гг. у развитых стран, скованных последствиями кризиса, были очень сильны автаркические тенденции. После окончания Второй мировой войны США, вышедшие из войны победителями и еще более богатыми, чем раньше, выдвинули лозунги «свобода торговли», «открытость экономики» в целях навязывания своих моделей поведения на мировой сцене. Необходимо отметить, что понятие «свобода торговли» (*free trade*), выдвинутое А. Смитом в конце XVIII в., уже понятия «открытая экономика», поскольку последнее включает не только свободу торговли, но и движение капиталов, рабочей силы, валют, информации, идей. Однако как для Англии конца XVIII в., так и для США конца 1940-х гг. было крайне выгодно, являясь самой мощной державой мира, заставить другие страны максимально возможно открыть свои рынки. Первоначально «открытость» сводилась к доминированию США на рынках менее развитых стран, в том числе разоренных войной. Однако по прошествии времени ситуация изменилась. В настоящее время стремление к открытости национальных экономик в большей степени обуславливается объективными процессами интернационализации и глобализации производства, обмена, капиталов, потребления, чем экспансией американских корпораций.

Каковы основные показатели, характеризующие степень открытости экономики?

Прежде всего, это показатель *экспортной квоты*, который понимается как отношение объема экспорта (за год) к ВВП в формуле

$$Э_k = \frac{\text{Экспорт}}{\text{ВВП}} \cdot 100.$$

Чем больше показатель $Э_k$, тем более высока степень открытости экономики.

В начале XXI в. средние значения экспортной квоты по миру составили 20%, причем у промышленно развитых стран – 27%, у развивающихся – 12, у стран с переходной экономикой – 5,5%.

Используется также показатель *импортной квоты*, который рассчитывается как отношение объема импорта (за год) к ВВП по формуле

$$И_k = \frac{\text{Импорт}}{\text{ВВП}} \cdot 100.$$

Наиболее точным показателем, индексом открытости национальной экономики, является показатель *внешнеторговой квоты*, которая понимается как отношение суммы объемов экспорта и импорта страны (за год) к ее ВВП в формуле

$$\text{ВТК} = \frac{\text{Экспорт} + \text{Импорт}}{\text{ВВП}} \cdot 100.$$

Чем больше ВТК, тем более открытой является экономика страны. Некоторое представление о степени открытости национальных экономик ведущих стран мира можно получить из табл. 2.1.

Таблица 2.1

Динамика внешнеторговой квоты в странах Большой семерки, %¹

Страна	1965 г.	1985 г.	1990 г.	1999 г.	2004 г.	2010 г.	2014 г.
Великобритания	18,8	28,3	41,8	55,3	53,5	39,7	49,9
Германия	19,0	33,1	50,8	67,8	71,6	72,5	71,5
Италия	13,4	26,8	32,3	55,1	39,0	49,4	45,0
Канада	19,5	28,0	44,9	86,0	73,0	62,0	59,5
США	4,7	8,5	17,0	24,8	24,9	24,1	23,0
Франция	12,1	23,7	37,9	57,7	51,7	49,0	46,8
Япония	10,3	14,5	17,8	21,2	25,5	32,1	31,4

В 1950–1960-е гг. к числу стран с открытой экономикой относили те, у которых внешнеторговая квота составляла более 10%. С конца 1990-х гг. и в настоящее время к числу стран с высокой открытостью относят те, у которых внешнеторговая квота более 45%, а к странам с низкой открытостью те, у которых этот показатель менее 25–27%. Из приведенной табл. 2.1 видно, что из числа развитых стран к таковым в середине 2000 гг. можно было отнести США и Японию, а в 2014 г. – США. По сравнению с 1999 г. в начале XXI в. произошло некоторое снижение внешнеторговой квоты Италии, Франции и Великобритании. Это объясняется тем экономическим спадом, который ныне переживают страны Европы.

Степень открытости экономик стран мира нарастает по мере углубления процесса глобализации. В середине XX в. внешнеторговая квота в среднем составляла 16%, в 2004 г. она достигала показателя 36%, а с учетом торговли услугами – 48,2%. Таким образом, практически половина товаров и услуг производится за пределами тех стран, где они потребляются². В последующие годы тенденция даже усилилась: внешнеторговая квота (с учетом торговли услугами, по данным Всемирного банка) составила в 2010 г. – 55%, в 2011 г. – 58%, в 2012 г. – 58%, в 2013 г. – 57,9%. По итогам 2014 г. показатель внешнеторговой квоты товарами составил 35,2%, а с учетом торговли услугами достиг 60%.

¹ Пикулев Ю. В., Сельцовский В. Л. Мировая экономика и торговля. Статистический справочник. – М., 1998. – С. 63–67, далее подсчеты авторов.

² Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. Р. К. Шеннина, В. В. Полякова. – М.: Юрайт, 2015. – С. 155.

Одним из важнейших критериев открытости национальной экономики является благоприятный *инвестиционный климат* в стране. Инвестиционный климат – это социально-экономическая, политическая, демографическая оценка положения в стране с точки зрения зарубежных инвесторов. Благоприятный инвестиционный климат обеспечивает приток капиталов, технологий, рабочей силы.

К основным **индикаторам открытости экономики** относятся: внешне-торговый оборот на душу населения, экспортная и импортная квоты; доля экспорта в объеме реализованной продукции; доля импорта в товарообороте промышленных и продовольственных товаров; вывоз капитала; доля нерезидентов на отечественном фондовом рынке; доля нерезидентов в акционерном капитале отечественных компаний и корпораций; доля нерезидентов в финансовой системе страны; активное участие страны в международных экономических отношениях, членство в международных экономических организациях¹.

Всемирный банк применяет классификацию стран по степени открытости мировому рынку, измеряемой долей экспорта в ВНД. Выделяются следующие группы стран:

- с относительно закрытой экономикой – доля экспорта менее 10% ВНД;
- с относительно открытой экономикой – доля экспорта более 35% ВНД;
- располагающиеся между указанными выше в п. 1 и 2.

Странами с наиболее открытой экономикой являются Сингапур, Новая Зеландия, Швейцария, с наименее открытой – Северная Корея, Куба.

2.1.2.3. Факторы, влияющие на степень открытости экономики

Факторы, влияющие на степень открытости экономики:

- годовой ВВП;
- емкость внутреннего рынка;
- степень интернационализации национальной экономики;
- степень участия страны в международной производственной кооперации;
- обеспеченность национальной экономики природными и трудовыми ресурсами;
- характер государственной политики.

¹ Мировая экономика/Под ред. Б. М. Смитиенко. – М.: Юрайт, 2011. – С. 472.

Такой фактор, как емкость внутреннего рынка, следует анализировать в связи с вопросом об экономических размерах страны¹. Большие страны имеют значительное население, существенный внутренний рынок, и фирмы этих стран оказываются в меньшей степени заинтересованы в выходе на внешний рынок. Открытость экономики уменьшается. Малые страны оказываются в большей степени заинтересованы в участии в международном разделении труда, поскольку только таким путем они могут компенсировать узость внутреннего рынка и слабую обеспеченность природными ресурсами (если она имеет место). Преобладание в экономике страны базовых отраслей (добывающий комплекс, энергетика, металлургия) предполагает существенно меньшую открытость экономики по сравнению со странами, где доминируют современные отрасли, построенные на глубокой специализации и кооперации производства, на достижениях научно-технического прогресса.

В послевоенный период существенную роль в увеличении степени открытости национальных экономик сыграло государство, поощряя развитие экспортных производств, вывоз товаров и услуг, развитие международной экономической кооперации. В странах постепенно формировались правовые основы, облегчавшие приток капиталов, рабочей силы, технологий, информации.

Транснациональные компании также внесли свой вклад в увеличение степени открытости. Создавая за рубежом многочисленные филиалы, дочерние компании, штаб-квартиры, они научились ловко обходить протекционистские барьеры в чужих странах, увеличивая тем самым степень интернационализации мировой экономики.

Большую роль сыграли развитие транспорта и средств связи, либерализация валютных и торговых рынков.

В реальной жизни не существует ни полностью замкнутых, ни полностью открытых экономик. С одной стороны, даже такое автаркическое государство, как КНДР, официальной идеологией которого являются идеи «чучхе» (особый путь к коммунизму с опорой на собственные силы), не отрезано полностью от мировой экономики и участвует в ней. С другой стороны, такая наиболее открытая страна, как США, предпринимает

¹ «Большие» страны характеризуются не столько размерами территории и населения, сколько тем, что их объемы производства, уровень цен, меры тарифного и нетарифного регулирования, способы регулирования движения капитала оказывают влияние на мировой рынок, на мировые цены. У «малых» стран влияние на мировые процессы отсутствует или проявляется в слабой мере. Япония по размерам территории занимает всего лишь 62-е место в мире, однако по населению – 11-е (126,9 млн чел.) и 3–4-е место по ВВП в рыночных ценах и в пересчете по ППС. Объемы экономики и наличие значительного внутреннего рынка делают Японию «большой» страной, что и проявляется в ее относительно низкой экспортной квоте (см. табл. 2.1).

ряд мер по защите внутреннего рынка с помощью таможенных и нетаможенных барьеров в отношении иностранных конкурентов, прежде всего Японии, а в последнее время и Китая. В идеале проведение принципов открытой экономики должно привести к созданию мирового Общего рынка, в котором уровень свободы торговли между странами будет аналогичен свободе внутреннего рынка стран.

Выяснение степени открытости национальной экономики выдвигает на первый план *проблему экономической безопасности* страны, понимаемую как совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики¹. Национальная экономическая безопасность – это защищенность экономики страны от внутренних и внешних неблагоприятных факторов, которые нарушают нормальное функционирование экономики, подрывают достигнутый жизненный уровень населения, вследствие чего может возникнуть угроза политической дестабилизации страны.

Дело в том, что когда национальная экономика открывается для внешнего мира, значительно усиливается ее зависимость от внешних рынков: товарного, рынка капиталов, рынка труда, валютных рынков. Со всей остротой встают проблемы занятости, состояние курса национальной валюты, положение отечественных товаропроизводителей. В результате глобализации усиливаются взаимосвязи между национальными экономиками. Рост ВВП в одной стране способствует росту ее импорта, что в свою очередь стимулирует экономический рост в другой стране. И наоборот, снижение производства в одной стране может неблагоприятно повлиять на динамику экономического роста в других странах, связанных производственными, торговыми, валютно-расчетными и другими отношениями. Внешнеэкономические факторы оказывают влияние в первую очередь на динамику развития национальной экономики; темпы роста ВВП; уровень занятости; состояние наиболее прибыльных отраслей; состояние национальной валюты.

Открытая экономика не является синонимом бесконтрольности и вседозволенности, а, напротив, предполагает жесткий контроль государства и межгосударственных институтов за внешнеэкономическими связями. Поэтому, как полагают специалисты, разумная открытость национальной экономики должна базироваться на основе трех принципов: эффективности; конкурентоспособности; национальной безопасности².

¹ Господарик Ю. П., Пашковская М. В. Международная экономическая безопасность. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2016. – С. 36–41.

² Шимко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015. – С. 27.

2.1.2.4. Россия и открытая экономика

Признавая неизбежность и необходимость интеграции России в мировую экономику, нельзя не отметить, что данный процесс имеет и определенные негативные последствия. Они обусловлены не столько спецификой открытой экономики, сколько отсутствием или запаздыванием соответствующих экономических и инфраструктурных реформ в России.

К числу таких негативных последствий можно отнести следующие.

Преращение России в нетто-экспортера природных ресурсов в развитие и развивающиеся страны (КНР, в частности). По доле топлива в структуре экспорта Россия занимает промежуточное место между странами Ближнего Востока и Африки, по доле экспорта черных и цветных металлов намного превосходит любую группу развивающихся стран, зато по доле экспорта машин и оборудования занимает место между странами Латинской Америки и Ближнего Востока, которых никак нельзя признать машиностроительными гигантами. Комплекс соглашений между Россией и Китаем, подписанный в 2009–2014 гг., существенно усилил сырьевую направленность отечественной экономики, поскольку предусматривает в ближайшие десятилетия масштабные поставки нефти, газа, леса, ископаемого сырья с организацией переработки его на китайской территории.

Еще в 1991 г. экспортная квота России составляла 4%, однако затем показатель экспортной квоты начал стремительно расти. В 2000 г. экспортная квота достигла пикового значения и составляла 44,1%. Проведенные в начале 2000-х гг. экономические преобразования создали основу для снижения экспортной квоты (рис. 2.1). В 2011 г. экспортная квота составила 30,3%, в 2012 г. – 29,5%, в 2013 г. – 28,6% и в 2014 г. – 30,0%¹.

Однако размер экспортной квоты сам по себе не является непреодолимой проблемой и варьируется в значительных пределах даже у развитых стран со сформировавшейся рыночной экономикой. Главную проблему в данном случае составляет тот факт, что в структуре этого экспорта преобладают топливно-энергетические товары. Если в начале 2000-х гг. доля топливно-энергетических товаров в экспорте Российской Федерации составляла около 55%, то начиная с 2008 г. она не опускается ниже 66%. Например, в 2014 г. доля топливно-энергетических товаров составила 69,5%². Сырьевая зависимость

¹ Exports of goods and services (% of GDP) // Всемирный банк. – URL: http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?order=wbapi_data_value_2014+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc

² Товарная структура ЭКСПОРТА Российской Федерации со всеми странами январь–декабрь 2014 г. // Федеральная таможенная служба РФ. 09.02.2015. – URL: http://customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=20490&Itemid=1978

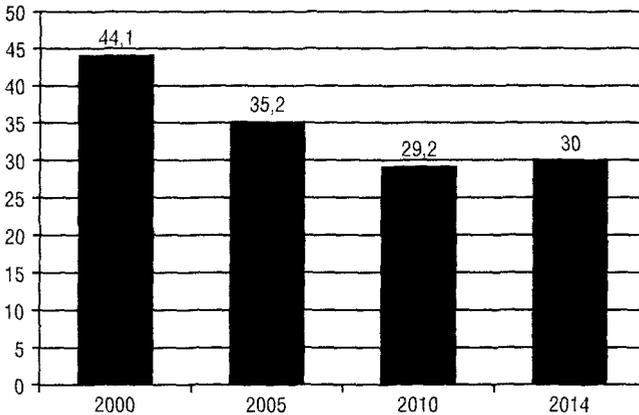


Рис. 2.1. Экспортная квота России в 2000–2014 гг. (доля экспорта товаров и услуг в ВВП)

экономики России нашла отражение в нехитрой формуле: 1 доллар падения цены на нефть на мировом рынке означает минус 1 млрд долларов доходов.

В то же время доля промышленных товаров с высокой добавленной стоимостью в структуре экспорта остается небольшой. Например, по данным Всемирного банка доля промышленных товаров в российском экспорте в 2013 г. составила лишь 17%, в то время как в Германии этот показатель достиг 83%, а в Польше – 77%¹.

Наблюдается отставание России от некоторых ведущих стран по доле высокотехнологического экспорта в общей структуре экспортных поставок (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Доля высокотехнологического экспорта, % экспорта промышленных товаров в целом²

Страна	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2013 г.
США	34	30	20	18
Япония	29	23	18	17
Германия	19	17	15	16

¹ Эксперты Европарламента: Экономика РФ отстала на 50 лет от западноевропейской // Deutsche Welle, Германия. 1.04.2015. – URL: <http://inosmi.ru/russia/20150401/227248332.html>

² High-technology exports (% of manufactured exports) // Всемирный банк. – URL: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS/countries/1W?display=default>

Страна	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2013 г.
Великобритания	32	28	21	8
Франция	25	20	25	26
Китай	19	31	28	27
Бразилия	19	13	11	10
Россия	16	8	9	10

Снижение доли высокотехнологического экспорта у ведущих стран (США, Японии, Великобритании) объясняется переносом производства таких товаров в развивающиеся страны, в силу чего значительно выросла роль таких стран, как Сингапур, Малайзия, Таиланд, Мексика.

Наличие у России высокой экспортной квоты, не соответствующей той группе стран, к которой она относится (страны переходной экономики), говорит в большей степени не о вовлеченности России в международное разделение труда, а об односторонней экспортной направленности. Как отмечают исследователи, «анализ свидетельствует, что экспортные доходы сырьевых отраслей не перераспределяются в пользу обрабатывающей промышленности и импортозамещающих производств, что не способствует осуществлению структурной перестройки российской экономики, создает источники для отраслевой коррупции, развития теневой деятельности в топливно-сырьевом секторе экономики. Доходы от экспорта сырья не подпитывают развитие наукоемких и высокотехнологичных производств даже в самих добывающих отраслях»¹.

Существенный рост импортной зависимости. В 1991 г. внутренняя торговля России на 86% состояла из отечественной продукции, и на 14% – из импортных товаров. За постсоветский период импортная зависимость России существенно выросла (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Импорт товаров и услуг, % ВВП²

Страна	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2014 г.
США	14,3	15,5	15,8	16,5*
Япония	9,4	12,9	14,0	19,0*

¹ Баранов В. Д. Экономическая безопасность внешнеторговой сферы России в условиях глобализации экономики: теоретико-методологический подход: автореф. дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.05, 08.00.14. – Москва, Акад. эконом. безопасности МВД РФ, 2011. – С. 18.

² Imports of goods and services (% of GDP) // Всемирный банк. – URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS>

Окончание табл. 2.3

Страна	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2014 г.
Германия	30,6	32,7	37,1	30,3
Великобритания	28,2	28,4	31,3	30,3
Франция	27,1	26,8	27,9	30,5
Китай	18,7	29,2	23,2	18,9
Бразилия	12,4	11,8	11,8	14,3
Россия	24	21,5	21,1	22,9

*Данные приведены за 2013 г.

Импордная зависимость в рамках открытой экономики также порождает массу проблем экономической безопасности, в первую очередь от уровня цен на мировых рынках и их динамики.

По оценкам специалистов, доля российского импорта станков достигает 90%, одежды – 75%, нефте- и газодобывающего оборудования – 70%, автомобилей и комплектующих – 46%¹. Особенно важна проблема продовольственной безопасности. В этой связи уже порог 25%-й импортной зависимости по основным видам продовольствия, потребляемого в той или иной стране, представляет угрозу национальной безопасности. За порогом 40%-й зависимости могут начаться необратимые изменения в вопросах обеспечения страны.

До введения летом 2014 г. эмбарго на импорт продуктов из стран, применивших санкции по отношению к России, доля импортного продовольствия в России составляла 33–36%, по некоторым товарным позициям, например по мясу и молоку, импортная зависимость достигала 40%, сахару – 42%. В условиях экономических санкций и эмбарго объемы импорта, естественно, уменьшились. Данные Центрального банка РФ говорят о 36%-м падении импорта в целом за январь – сентябрь 2015 г.² Уменьшение импорта частично компенсировалось ростом отечественного производства: говядины и картофеля на 25%, свинины на 18%, сыра и творога на 15%, мяса птицы на 11%, сливочного масла на 6%,

¹ Кондратьев В. Б. Кризис 2014 года в России как итог пороков экономической политики // Сетевое издание Центра исследований и аналитики Фонда исторической перспективы. 04.02.2015. – URL: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/krizis_2014_goda_v_rossii_kak_itog_porokov_ekonomicheskoi_politiki_2015-02-04.htm; Иноземцев В. Л. Одержимые «сверхдержавностью». Чем мы рискуем в случае дальнейшей эскалации противостояния с Западом // Московский комсомолец. 22.07.2014. – URL: <http://www.mk.ru/politics/2014/07/22/oderzhimye-sverkhderzhavnostyu.html>

² Статистика внешнего сектора // Центральный банк Российской Федерации. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=svs>

овощей на 3%. Снизилось только отечественное производство рыбы (на 5%) и колбасы (на 4%).

Однако, хотя доля отечественной продукции выросла, объемы внутреннего рынка существенно сократились. Рынок говядины упал на 42%, масла – на 15%, рыбы – на 14%, овощей – на 10%. Положительную динамику продемонстрировали только рынки мяса птицы (рост на 6%), свинины (7%) и картофеля (19%). По большинству же продовольственных товаров восполнить дефицит предложения пока не удалось. Для создания импортозамещающего производства требуются годы спокойного развития, инвестиции частного сектора и значительная помощь государства. Об этом свидетельствуют и предварительные оценки первых шагов по импортозамещению¹.

Следует помнить, что уменьшение импорта не обязательно означает уменьшение импортной зависимости. Население просто сокращает потребление, изменяет структуру питания. Опасность заключается в нарушении пороговых значений, определяющих уровень здорового и сбалансированного питания. Сопоставление научно обоснованных норм питания, объемов производства и импорта требует проведения специальных исследований.

Когда страну (СССР) населяло почти 290 млн человек, ежегодные поставки продуктов из-за рубежа оставались на уровне 20 млрд долл. В 2013 г. Россия, где население в два раза меньше, чем в СССР, импортировала продуктов на 43,6 млрд долл.

С другой стороны, продукция обрабатывающей промышленности в структуре импорта занимает 80,1%. Доля импорта машин и оборудования выросла с 33,6% в 2000 г. до 47,8% в начале 2014 г.

Значительный отток капитала из страны. По оценке Дж. Генри², за 1992–2010 гг. из России было вывезено 798 млрд долл. (легальных и нелегальных капиталов), и наша страна таким образом кредитовала экономики других стран. При этом к середине 2000-х гг. бегство капитала замедлилось (табл. 2.4), проведенные в стране реформы давали основание считать, что отток капитала из России стал составной частью

¹ Цухло С. Процесс пошел: как происходит импортозамещение в промышленности // РБК. Экономика. 5.10.2015. – URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/05/10/2015/561273db9a79475dae1d7ae3>; Цухло С. Теперь без эмоций: что мешает импортозамещению в России // РБК. Экономика. 28.10.2015. – URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/28/10/2015/56309c699a7947c537e05f9e>; Волошинова В. Сыр в пользу жуликов. Председатель Росконтроля Александр Борисов о том, почему производителю сегодня невыгодно быть честным // Газета.ru. 30.11.2015. – URL: http://www.gazeta.ru/comments/2015/11/12_a_7888889.shtml

² Куда исчез 21 триллион долларов // Forbes. – URL: <http://www.forbes.ru/sobytiya/finansy/84494-kuda-ischez-21-trillion-dollarov>

международного движения капитала. Отмена валютных ограничений в июле 2006 г. создала основу для цивилизованного участия России в международном движении капитала, но не устранила многих проблем. Тем не менее отток капитала сменился притоком.

Заметно усилился отток капитала из РФ в связи с мировым экономическим кризисом 2008–2009 гг. В последний раз положительное сальдо притока-оттока капитала наблюдалось в 2007 г. в размере почти 88 млрд долл., все последующие годы наблюдалось отрицательное сальдо. Объемы оттока капитала из РФ приведены в табл. 2.4¹.

Таблица 2.4

Отток капитала из России в 2000–2015 гг.

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Отток капитала, млрд долл.	23,1	13,6	0,7	0,3	8,6	0,3	+43,7	+87,8	133,6	57,5	30,8	81,4	53,9	61,6	153,0	56,9

Как видно из данных табл. 2.4, отток капитала в 2014 г. превысил значение кризисного 2008 г.

Наибольшую тревогу вызывает тот факт, что стабилизация экономической ситуации, планы по модернизации страны и создания в Москве Международного финансового центра практически никак не сказались на динамике притока-оттока капитала. В условиях украинского кризиса и санкций против России отток капитала вновь принял форму бегства².

Усиление роли государства в экономике страны. В начале XXI в. роль и удельный вес государства в экономике России существенно возросли. В 2003–2015 гг. в России были созданы восемь государственных корпораций: Агентство по страхованию вкладов, Внешэкономбанк (ВЭБ), Фонд содействия реформированию ЖКХ, «Ростехнологии», «Росатом», «Олимпстрой» (2007–2014 гг.), «Роснано», «Роскосмос». Если первая из них была создана в 2003 г., то большинство госкорпораций появились в 2007–2009 гг. В 2015 г. к ним прибавился «Роскосмос». Кроме того, по своим функциям напоминают госкорпорации компании «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК) и «Объединенная судостроительная корпорация» (ОСК).

¹ См. таблицу «Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором» по адресу: Статистика внешнего сектора // Центральный банк Российской Федерации. 24.01.2016. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=svs>

² Об оттоке капитала из РФ см. п. 9.6.3.

Госкорпорации являются некоммерческими организациями. При создании каждой из них в собственность передавалось госимущество и предоставлялись особые полномочия. В схеме создания госкорпораций с самого начала был заложен индивидуальный подход, выводящий их за рамки общих правовых норм, установленных в законодательстве для той или иной организационно-правовой формы законами (акционерные общества, унитарные предприятия, некоммерческие организации). В результате статус госкорпорации объединяет в себе ряд черт, характерных для различных организационно-правовых форм. Нелишне напомнить, что понятие «корпорация» обычно используется коммерческими структурами, здесь же речь идет о государственных некоммерческих организациях, чья деятельность выведена из общего порядка. Например, ВЭБ в отличие от других банков может действовать без лицензии Центробанка и без контроля с его стороны. Это дает ВЭБу необоснованные конкурентные преимущества перед прочими коммерческими банками и нарушает принцип единства банковской системы РФ, подконтрольной Центробанку.

Проведенная в 2009 г. комплексная проверка по оценке целесообразности дальнейшего существования госкорпораций выявила многочисленные факты злоупотреблений, нецелевого использования средств, неэффективности деятельности. В 2010 г. были разработаны предложения по преобразованию госкорпораций, работающих в конкурентной среде, в иные организационно-правовые формы, в том числе в акционерные общества со 100%-м государственным участием. Однако из всех госкорпораций лишь РОСНАНО в 2011 г. была преобразована в ОАО со 100%-м участием государства. Для остальных госкорпораций ничего не изменилось.

Госкорпорациями отнюдь не исчерпывается чрезмерно активное участие российского государства в экономике. Ныне государству принадлежит примерно половина акций тех компаний, которые зарегистрированы на Московской бирже, что на 20% больше, чем восемь лет назад. В докладе исследовательской службы Европарламента (апрель 2015 г.) указывается, что наиболее значительная доля подконтрольных государству активов (73%) приходится на транспортный сектор, за которым следуют банковская и нефтяная отрасли с долей госучастия 49 и 40–45% соответственно. В газовом секторе монополистом неизменно остается «Газпром».

В последние годы российские власти пытались упростить ряд бюрократических процедур, развернуть антикоррупционную кампанию и запустить масштабную программу приватизации, призванную сократить

долю участия государства в бизнесе. Однако эти инициативы не принесли значительных результатов.

Многочисленные проверки, установление обязательства сокращения вдвое расходов (декабрь 2013 г.), введение обязанности госкорпораций отчитываться о борьбе с коррупцией (январь 2014 г.), ограничение зарплат и «золотых парашютов» (апрель – май 2014 г.), введение обязанности работать в соответствии с «корпоративным кодексом» (май 2014 г.), попытки увязать зарплаты руководителей со снижением издержек (декабрь 2014 г.) не смогли поколебать неэффективность работы госкомпаний и госкорпораций. Так, например, в 2013 г. при инфляции 6,5% цены промышленных предприятий (работающих в конкурентной среде) выросли на 1,6%, а рост тарифов ЖКХ более чем в два раза превысил уровень инфляции¹.

В результате доля государственного сектора в экономике РФ уже в 2013 г., по оценке Минэкономразвития РФ, достигла 50%². МВФ провел в 2014 г. исследование, в котором в отличие от официальной бюджетной статистики включил в расчеты финансовые показатели сектора госуправления и крупнейших подконтрольных государству компаний. По данным МВФ, доля государственного сектора составляет свыше 71%³, в том числе более 30% приходится на госкомпании. По мнению Г. Грефа, реформа только системы госуправления будет способствовать росту ВВП на 1,5%⁴.

Усиление роли государства в экономике неизбежно влечет рост бюрократического аппарата и сопровождается таким негативным явлением, как коррупция⁵.

Факты коррупции постоянно становятся достоянием средств массовой информации, проводятся судебные процессы, вводятся обязательные для чиновников процедуры декларирования имущества, доходов и расходов, зарубежной собственности.

¹ Противоестественные монополии: Население и промышленность под гнетом тарифов // Газета.ru. 13.10.2014. – URL: <http://www.gazeta.ru/business/infographics/gufoda.shtml>

² Госсектор в экономике России // Коммерсант.ru. 15.07.2013. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2233355>

³ Едовина Т. Две пятых государства отдыхают в тени // Коммерсант. 28.05.2014. – URL: <https://news.mail.ru/economics/18351912/>; Иван Васильев. Нефтяной ВВП: как государство наращивает долю в российской экономике // Forbes. 06.08.2014. – <http://www.forbes.ru/sobytiya/ekonomika/infographics/264613-neftyanoi-vvp-kak-gosudarstvo-narashchivaet-dolyu-v-rossiisko>

⁴ Греф предсказал рост ВВП на 1,5 п. п. при проведении реформы госуправления // РБК. 02.04.2015. – URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/551cf3ec9a7947905fd62ab1>

⁵ О влиянии коррупции на экономику РФ см.: Господарик Ю. П., Пашковская М. В. Международная экономическая безопасность. – М.: Университет «Синергия», 2016. – С. 310–314.

Задачам уменьшения доли государства в экономике и создания более благоприятной конкурентной среды подчинена масштабная программа приватизации пакетов акций крупнейших государственных компаний, в том числе «Роснефти», Сбербанк и др. В ряде случаев государство заявило и о планируемой продаже контрольных пакетов. Реализация этой программы была способна принести РФ более 200 млрд долл. Однако процесс приватизации в последнее время практически остановился. Так, если по первоначальным планам предполагалось продать в частные руки 100% акций «Роснано», то в 2013 г. госкорпорация была исключена из планов приватизации по меньшей мере до 2020 г. Экономическая ситуация не способствует реализации планов приватизации.

Проблема внешнего долга России. В последние годы проблема внешнего долга России не является острой. Напомним, что в новейшей истории России наибольший размер внешнего долга страна имела в 1999 г. Долг составлял 89,2% от размера ВВП (196 млрд долл.). Начиная с середины 2000-х гг. были осуществлены крупные выплаты задолженности.

Можно считать, что проблема государственного внешнего долга за последние годы успешно решена. Мировой экономический кризис в 2008 г. РФ встретила с госдолгом менее 40 млрд долл. (около 8% ВВП). К тому моменту был накоплен значительный объем золотовалютных резервов – 597 млрд долл. Однако существенную проблему составили так называемые корпоративные долги – долги квазигосударственных структур, частных банков и компаний, превышавшие 500 млрд долл. Только очередные платежи на 2009 г. по корпоративным долгам на 2009 г. достигали 128 млрд долл. В результате реализации антикризисных программ в 2009–2010 гг. ценой потери примерно 200 млрд долл. золотовалютных резервов этот клубок проблем удалось решить.

На протяжении ряда лет благодаря высоким ценам на нефть России удавалось удерживать внешний долг на уровне, обеспечивающем экономическую безопасность страны. По итогам 2014 г. внешний долг сократился на 17,7% и составил 599,5 млрд долл. Из общего объема долга на органы госуправления приходилось 41,5 млрд долл., на ЦБ РФ – 10,4 млрд долл. Львиная доля долга приходилась на банки – 171,1 млрд долл., а также на другие сектора экономики – 376,5 млрд долл.

По итогам 2015 г. совокупный внешний долг России снизился на 14%, до 515,3 млрд долл. Долг органов государственного управления составляет 30,7 млрд долл., а внешний долг Банка России равен 11,5 млрд долл.

Долги российских кредитных организаций составили 132,3 млрд долл., отечественных компаний – 340,6 млрд долл.¹

Утрата инновационного потенциала российской экономики. В первую очередь она связана с сокращением финансирования науки в стране (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Доля расходов на науку в ведущих странах, % ВВП²

Страна	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2013 г.	2014 г.
Япония	3,0	3,31	3,25	3,47	3,36
США	2,62	2,51	2,74	2,81	2,9
Германия	2,4	2,43	2,72	2,85	2,82
Великобритания	1,73	1,63	1,69	1,63	1,76
КНР	0,9	1,32	1,73	2,01	1,7
Россия	1,05	1,07	1,13	1,13	1,16

Более подробно о состоянии научно-технического потенциала РФ и задачах его модернизации рассказывается в подразд. 2.2.3.

По данным Аналитического центра при Правительстве РФ³, страна в 2012 г. занимала 8-е место (из 37 стран) по расходам на НИОКР (24 млрд долл.). По относительному показателю (1,12% ВВП) страна заняла 30-е место в мире, причем ситуация по сравнению с началом 2000-х гг. только ухудшилась. В 2002–2003 гг. расходы РФ на НИОКР составляли 1,25–1,29% ВВП.

Государства-члены ЕС в среднем расходуют на НИОКР 1,97% ВВП, страны-члены ОЭСР – 2,4%. Лидерами по относительному показателю являются Финляндия (3,55%), Израиль (4,20%) и Южная Корея (4,36%). В абсолютных цифрах лидерами расходов на НИОКР являются США (397 млрд долл.), КНР (213 млрд долл.) и Япония (133 млрд долл.).

В России по-прежнему большую долю расходов (80% в 2010–2012 гг. и 88% в 2013 г.) на НИОКР несет государство. Основные затраты

¹ Оценка внешнего долга Российской Федерации. Статистика внешнего сектора // Центральный банк Российской Федерации. – URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=itm_43952#CheckedItem

² Research and development expenditure (% of GDP) // Всемирный Банк. – URL: http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?order=wbapi_data_value_2000+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc&page=3

³ Ежегодный мониторинг средств, выделенных из федерального бюджета на финансирование НИОКР (в том числе по приоритетным направлениям инновационного развития России): Аналитический отчет. – М., Аналитический центр при Правительстве РФ, 2014. – URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/4889.pdf>

осуществляются по статьям «экономика», «национальная безопасность», «оборона» и «правоохранительная деятельность» (около 90% всех расходов на НИОКР). При этом расходы на НИОКР, которые сегодня достигают 5%-й расходной части бюджета РФ, должны в соответствии с бюджетными планами сократиться до 3,25% расходной части бюджета в 2016 г. Перспективные планы предусматривают сокращение на 39,6% расходов на исследования в области экономики за счет увеличения расходов на прикладные исследования в области национальной безопасности.

Большое значение имеют не только масштабы финансирования НИОКР, но и их результативность. По данным Всемирного банка, в экспорте высокотехнологической продукции РФ занимала 28-е место в мире (по итогам 2013 г.) с объемом 8,6 млрд долл. Лидер по этому показателю (КНР) экспортировал на 560 млрд долл., Германия – на 193 млрд долл., США – на 147 млрд долл., Сингапур – на 135 млрд долл., Южная Корея – на 130 млрд долл.¹ Доля высокотехнологического экспорта в общем экспорте РФ упала практически вдвое по сравнению с 2002 г. – с 19,2 до 10% в 2013 г.²

В 2004 г. в России было 839,3 тыс. ученых. Спустя восемь лет их осталось всего 726,3 тыс. человек. Тем не менее ситуацию удалось изменить, и к 2014 г. в России было уже 732,3 тыс. исследователей³.

По различным оценкам, в России используется от 8 до 10% инновационных идей и продуктов, в Японии реализуется свыше 90% инноваций, а в США – 62%. Так, из 854 созданных в 2008 г. передовых производственных технологий запатентованы были 523, т. е. 61%, до уровня промышленных образцов были доведены лишь 29 из них⁴.

По данным Всемирного банка, в 2013 г. было подано 1,6 млн заявок на патенты и 4,6 млн заявок на товарные знаки. Наибольшее число международных патентных заявок в ВОИС подано телекоммуникационными фирмами.

При этом по части патентов лидирует КНР – 43,3%, на долю США приходится 17,7%, Японии – 16,7%, Южной Кореи – 9,8%. Объем заявок, поданных российскими изобретателями, составил всего 1,7% (28,7 тыс.). В области товарных знаков также лидером является Китай – 40,2%.

¹ High-technology exports (current US\$) // Всемирный банк. – URL: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD?order=wbapi_data_value_2013+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc>

² High-technology exports (% of manufactured exports) || UNData. A world of information. – URL: http://data.un.org/Data.aspx?d=WDI&f=Indicator_Code%3ATX.VAL.TECH.MF.ZS

³ В России впервые в XXI веке выросло число ученых // Lenta.ru. 07.10.2015. – URL: <http://lenta.ru/news/2015/10/07/scienceinrussia/>

⁴ Конюхов А. В. Применение инновационной стратегии в обеспечении экономической безопасности России: автореф. дисс... канд. экон. наук. 08.00.05. – СПб: СПбГУЭиФ, 2011. – С. 17.

США (7,4%), Южная Корея (3,4%), Япония (2,5%) значительно уступают восточному гиганту. Доля России составила всего 1,3% (64 тыс. заявок)¹.

Очевидно, что без кардинального изменения принципов финансирования науки не могут быть решены задачи модернизации экономики страны.

По мнению исследователя из Института экономики РАН, степень допущения внутренней либерализации хозяйственной системы и ее внешнеэкономических связей (что влияет на степень открытости экономики) должна соответствовать, прежде всего, уровню конкурентоспособности национальной экономики, а также ее роли и вкладу (определяемыми уровнем ВВП) в общий объем мирового экспорта товаров и услуг. Модель открытой экономики предполагает свободу финансово-экономической деятельности вне зависимости от национальных границ. Степень открытости определяется силой, теснотой связности (финансовой, торговой) и ее статистической значимостью между странами².

Примеры Германии, Китая, России со всей очевидностью показывают, что главная проблема экономической безопасности, возникающая в связи с феноменом открытой экономики, состоит в уязвимости национального хозяйства от мирового рынка, от условий торговли, от состояния конкурентной борьбы и многих других факторов. Поэтому задачи укрепления экономической безопасности могут решаться путем мер макроэкономической политики страны: оптимизации структуры экспорта и импорта, совершенствование инвестиционной политики, проведения инфраструктурных реформ.

Интегральным показателем эффективности открытой экономики является уровень конкурентоспособности национальной экономики в мировом хозяйстве. Подробнее об этом см. в 2.2.4.

2.2. Международное разделение труда – основа современного мирового хозяйства

2.2.1. Понятие, виды и показатели международного разделения труда

Базовой категорией мировой экономики, своеобразной «молекулой», формирующей единый каркас мировой экономики, является *международное разделение труда* (МРТ). МРТ означает устойчивую

¹ Показатели мирового развития: Наука и технологии // Всемирный банк. – URL: <<http://wdi.worldbank.org/table/5.13>>

² Каурова Н. Н. Финансово-экономическая безопасность в условиях открытости национальной экономики (теоретико-методологический аспект): дисс. докт. экон. наук. 08.000.05. – М.: ИЭ РАН, 2013. – С. 11, 20.

концентрацию производства определенных товаров и услуг в отдельных странах.

Идеи о преимуществах разделения труда были обоснованы еще А. Смитом и Д. Рикардо (см. тему «Мировой рынок товаров и услуг», теории абсолютных и сравнительных преимуществ, теорию Хекшера–Олина).

Основа МРТ – неодинаковая наделенность стран факторами производства. МРТ зародилось вместе с мировой экономикой и до промышленной революции XVIII–XIX вв. основывалось на природных факторах: обеспеченности природно-климатическими ресурсами для сельского хозяйства, сырьем, экономико-географическим положением стран. Эпоха промышленной революции принесла в МРТ новый фактор – технический. В настоящее время участие страны в МРТ определяется следующим набором факторов:

- экономико-географическое положение страны;
- природно-географические условия;
- уровень НТП, технический и технологический уровень страны;
- уровень экономического развития страны в целом;
- социально-экономические условия (демографическая ситуация в первую очередь);
- исторические, культурные, религиозные традиции страны.

Участие страны в МРТ позволяет добиться существенных выгод, сократить затраты на производство продукции, используя благоприятные комбинации факторов производства, сконцентрировать усилия на выпуске только определенных видов продукции, но в масштабах, превышающих национальные потребности, экспортировать продукцию, одновременно закупаая на мировом рынке товары, для выпуска которых в данной стране нет благоприятной комбинации факторов. Тем самым реализуются не только стремления предприятия к получению прибыли, но и интересы всей национальной экономики. Таким образом, МРТ базируется на сравнительных преимуществах страны. Они возникают из более высокой конкурентоспособности ее товаров, способности производить товары с меньшими, чем у конкурентов, издержками.

Так, даже экономико-географическое положение страны может создавать для нее определенные сравнительные преимущества, поскольку оно может способствовать или препятствовать участию страны в МРТ. Например, строительство Панамского и Суэцкого каналов позволили Панаме и Египту извлекать существенные доходы из своего транзитного положения. Расположение таких стран, как Швейцария, Венгрия, Польша и др., на перекрестках важнейших торговых путей позволяет им занимать активную позицию в МРТ, тогда как внутриконтинентальное положение Монголии затрудняет налаживание широких и разнообразных контактов.

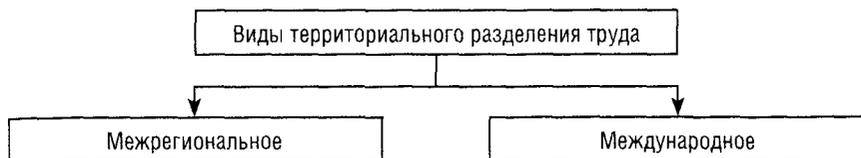


Рис. 2.2. Виды территориального МРТ

Необходимо отметить, что МРТ – это определенный вид разделения труда, территориальный. Существуют и другие виды разделения труда.

Все виды разделения труда можно структурировать на основе следующих критериев: территориального и функционального.

Территориальное разделение труда (рис. 2.2) включает *межрегиональное* и *международное* разделение труда. При этом межрегиональное разделение труда может превращаться в международное. Например, в едином государстве Чехословакия разделение труда между Чехией и Словакией являлось межрегиональным. После распада Чехословакии на два независимых государства (Чехию и Словакию) разделение труда между ними стало международным. В свою очередь международное разделение труда может переходить в межрегиональное. Например, после введения единой валюты «евро», учитывая процесс политической интеграции в ЕС, разделение труда на территории Западной Европы приобретает признаки межрегионального разделения труда.

Функциональное разделение труда включает три вида:

- 1) общее разделение труда существует между крупными сферами материального производства, например, промышленностью, сельским хозяйством, торговлей. Структура мирового ВВП в наше время выглядит так: 63,4% приходится на промышленность, 30,7% – на сферу услуг и 5,9% – на сельское хозяйство¹;
- 2) частное разделение труда существует внутри крупных сфер, например, добывающей, обрабатывающей промышленности, животноводстве, растениеводстве;
- 3) единичное разделение труда существует внутри отдельного предприятия, например, обработка материалов, сварка, покраска, сборка.

Существуют и другие подходы к классификации видов международного разделения труда. Так, один из подходов под *общим разделением труда* понимает выделение крупных секторов хозяйства: I сектор – группа добывающих отраслей промышленности и сельское хозяйство (растениеводство и животноводство); II сектор – группа обрабатывающих

¹ Мировая экономика. Экономика стран и регионов/Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осевой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 24.

отраслей и пищевая промышленность; III сектор (инфраструктурный) включает транспорт и сферу услуг. В этом случае интерес представляет отношение между секторами (рис. 2.3).

Из приведенных данных хорошо видно, чем занималась мировая экономика в начале XX в. (добыча ресурсов и сельское хозяйство) и чем она занимается сегодня (55% – доля II сектора). Прогноз на середину XXI в. обещает радикальное снижение доли I сектора (при том, что количество добываемого топлива и сырья неуклонно возрастает). Тогда становится понятным, какой гигантский количественный рост ожидается в отраслях III сектора, включающего и науку. Ситуация, ожидаемая к середине XXI в., знаменует ответ на вопрос о вступлении человечества в постиндустриальную фазу развития. Заметим, что у развитых стран, у некоторых стран НИС и сегодня доля III сектора составляет 60–70%, однако для всех стран мира этот рубеж, как ожидается, будет перейден к середине века. Данные о соотношении между секторами мировой экономики отвечают на первостепенный вопрос: за счет каких отраслей идет сегодня и будет идти всю первую половину XXI в. развитие мировой экономики. Ответ очевиден: за счет отраслей III сектора, что очень важно при определении стратегии фирмы и страны в целом.

Частное разделение труда в этой классификации выражается в специализации стран на тех или иных отраслях, которыми они участвуют в международном разделении труда. Такие отрасли обычно называются «международно-специализированные отрасли». Например, Замбия специализируется на добыче и экспорте меди, Саудовская Аравия

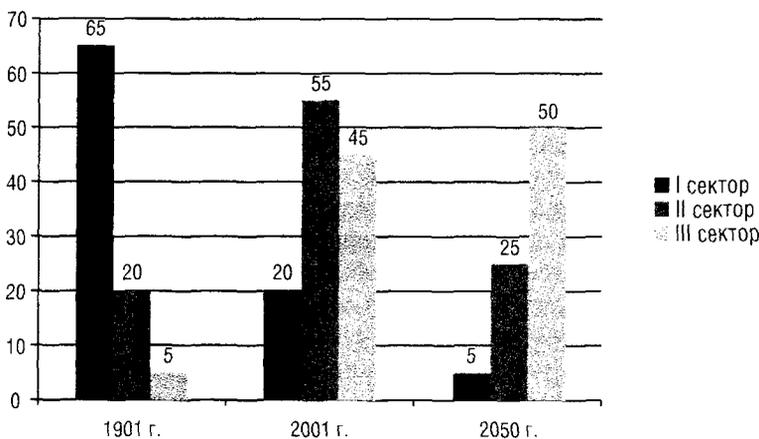


Рис. 2.3. Соотношение между секторами мировой экономики, %

и Кувейт – на добыче и экспорте нефти, а также продукции нефтехимической промышленности. Более 80% экспорта Бурунди и Уганды составляет кофе. Япония специализируется на продукции наукоемкого машиностроения, робототехники, производстве автомобилей и морских судов. Специализация Франции – парфюмерно-косметические товары, ФРГ – красители и пластмассы. Канада занимает 7-е место по сбору и 2-е место по экспорту зерна. Австралия выступает на мировом рынке крупнейшим производителем и экспортером шерсти и мяса, Новая Зеландия – масла и мяса, Египет – хлопка, США и Канада – зерна, Таиланд и Мьянма – риса, Бразилия – кофе, Индия и Шри-Ланка – чая.

Существует целый ряд показателей международной специализации. Прежде всего простейшим индикатором K_1 служит экспорт продукции, если он имеет место и носит устойчивый характер, а доля экспорта в данной отрасли существенно выше доли экспорта в других отраслях. В этом случае есть все основания полагать, что перед нами отрасль международной специализации. Чуть более сложным показателем (разработан экспертами ОЭСР и ЮНИДО) является отношение продукции к внутреннему спросу (коэффициент специализации по нишам K_2):

$$K_2 = \frac{\Pi}{BC},$$

где Π – продукция по данной отрасли; BC – внутренний спрос.

Так, Япония производит 10,1 млн автомобилей в год, в то время как внутренний спрос составляет в Японии не более 5 млн автомобилей.

Более сложным является показатель взаимосвязи экспорта и импорта – коэффициент внутриотраслевой международной специализации K_3 :

$$K_3 = \frac{X - M}{X + M} \cdot 100,$$

где X – экспорт страны; M – импорт.

Данный показатель может принимать значения от –100% (страна полностью импортирующая) до 100% (страна полностью экспортирующая). В реальной жизни значение величины находится между этими двумя крайними точками. Показатель K_3 хорошо иллюстрирует степень вовлеченности страны в МРТ.

Имеется также коэффициент специализации отрасли относительной экспортной специализации (КОЭС):

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

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

Чем выше (более единицы) соотношение в пользу национальной структуры экспорта по определенному товару (или группе товаров), тем с большей вероятностью следует фиксировать наличие отрасли международной специализации.

Хорошие результаты дает и использование таких показателей, как экспортная квота и внешнеторговая квота, о которых уже говорилось.

Необходимо принимать также во внимание отраслевую структуру специализации страны. Чем больший удельный вес в составе экспорта занимает продукция обрабатывающей промышленности, особенно наукоемких отраслей, тем более прогрессивный характер носит участие страны в международной специализации производства (МСП). И наоборот, специализация страны на сельском хозяйстве или добывающих отраслях является свидетельством отсталости страны, ее пассивного участия в МРТ.

Специализация страны, особенно узкая и особенно на экспорте топливных и сырьевых ресурсов, таит в себе определенную опасность. Она описывается **теоремой Тадеуша Мечислава Рыбчинского**, английского экономиста (1955).¹ Когда в конце 1960 – начале 1970-х гг. Великобритания, Нидерланды и Норвегия начали добычу нефти и газа в Северном море, получив таким образом доступ к собственным ресурсам сероводородов, было замечено, что темпы их развития существенно снизились. В поисках ответа на вопрос «почему?» и пригодилась теорема Рыбчинского, которая гласит, что *при неизменных ценах и наличии в экономике двух секторов рост одного из них ведет к сокращению выпуска в другом и снижению общих темпов роста («голландская болезнь»)*. Успешно развивающаяся отрасль (сектор), экспортирующая свою продукцию на мировой рынок², отвлекает капиталы, рабочую силу и науку от остальных отраслей. Лишенные необходимых факторов производства, они замедляют свое развитие и тянут всю экономику назад.

Т. М. Рыбчинский обратил внимание, что быстрое развитие одних отраслей промышленности отрицательно сказывается на других отраслях. Теорему Рыбчинского можно сформулировать и так: *увеличение предложения одного из факторов производства ведет к непропорционально большому росту производства товаров и доходов в той отрасли, для которой этот фактор используется более интенсивно, и к сокращению*

¹ Rybczynski T. M. Factor Endowments and Relative Commodity Prices // *Economica* 22. 1955. Nov. № 84. P. 336–341.

² Нидерланды почти весь добываемый газ продают Германии, а Норвегия входит в число трех стран (вместе с Мексикой и Россией), которые могут «повалить» мировую цену на нефть, предложив или убрав с рынка свою.

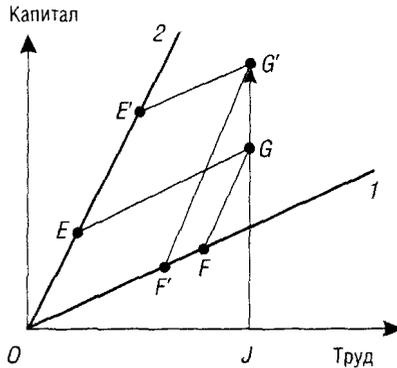


Рис. 2.4. Теорема Т. М. Рыбчинского

производства и доходов в той отрасли, в которой данный фактор используется менее интенсивно.

Обратимся к графику (рис. 2.4). Допустим, что выпускаются два товара с помощью двух факторов производства – труда и капитала. Товар 1 – более трудоемкий, а товар 2 – более капиталоемкий. Тогда вектор OL показывает наиболее эффективную технологию производства товара 1 (количество труда, приходящееся на единицу капитала). Поскольку товар 1 более трудоемкий, вектор располагается ближе к горизонтальной оси «Труд». Вектор OL показывает наиболее эффективную технологию производства товара 2. Поскольку товар 2 является более капиталоемким, вектор располагается ближе к вертикальной оси «Капитал». Обеспеченность страны трудом и капиталом показана точкой G , которая означает, что в стране имеется OJ труда и JG капитала. При таком соотношении факторов производства товар 1 будет производиться в объеме F , а товар 2 – в объеме E .

Теперь предположим, что размеры капитала выросли от G к G' .

При этом размеры другого фактора производства – труда – остались неизменными, как и цены на товары 1 и 2. От новой точки G' построим новый параллелограмм. После роста обеспеченности капиталом производство товара 1 перемещается в точку F' , а производство капиталоемкого товара – в точку E' . В итоге производство капиталоемкого товара выросло на EE' , а производство трудоемкого товара сократилось на FF' . Тем самым хорошо видно, что увеличение обеспеченности одним из факторов производства ведет к увеличению производства товара, для которого этот фактор используется более интенсивно, и к сокращению выпуска товара, для которого он используется менее интенсивно.

Таким образом, производство и экспорт продукции одного из секторов экономики с помощью относительно избыточного фактора производства ведут к застою или падению производства в других отраслях, к увеличению импортной зависимости. Такое падение может превышать положительные последствия от роста производства и экспорта и даже вести к деиндустриализации.

Основным лекарством от «голландской болезни» считается разумная налоговая система, при которой осуществляется перераспределение экспортной выручки в пользу других отраслей (секторов) экономики. Была выработана даже целая философия, суть которой в том, что ресурсы принадлежат всей нации, а не тем фирмам, которые их добывают. Поэтому эти фирмы должны делиться. Так, Норвегия, введя пять специальных налогов, забирает у нефтяников и газовиков 78% прибыли, Англия и Нидерланды ввели по три налога и забирают 75% прибыли. Государственные органы в США (хотя Америка не болела «голландской болезнью») на всякий случай сделали «прививку» и забирают (штат Аляска) 57,5% прибыли.

Какова ситуация в России, являющейся крупнейшим экспортером энергоресурсов в мире? Признаки «голландской болезни» начали проявляться еще в 1990-х гг. в связи с приватизацией предприятий добывающей промышленности и несформированностью налоговой системы. К середине 2000-х гг. ее наличие стало очевидным. Летом 2007 г. присутствие «голландской болезни» в России официально признал Всемирный банк, а по данным инвестиционного банка США «Мерил Линч» российское государство получало в виде налогов не более 14% прибыли (остальное тем или иным способом утаивалось от уплаты налогов)¹.

По данным 2010 г., уровень налогообложения во всех добывающих отраслях (не только нефтегазового сектора) по странам ОЭСР в среднем составлял 30,5–36%, по странам ЕС – 38%, в США – 29%. В то же время в РФ этот показатель составлял 36–38%, однако, если вычесть экспортную пошлину и налог на добычу полезных ископаемых, размер налога уменьшался до 26%².

В последние годы ситуация с уплатой налогов изменилась. В 2013 г. в компании Ernst & Young подсчитали, что российское государство

¹ ВШЭ рассказала о «голландской болезни» российской экономики // Lenta.ru. 17.07.2013. – URL: <http://lenta.ru/news/2013/07/17/illness/>; *Naqau Ё.* Россия страдает от «голландской болезни» // Nikkei, Япония. 20.01.2015. – URL: <http://inosmi.ru/economic/20150120/225696309.html>; *Бальзер М., Ханс Ю.* Россия зависит от нефтяной капельницы // Süddeutsche Zeitung. 20.01.2015. – URL: <http://inopressa.ru/article/20Jan2015/sueddeutsche/oil.html>

² Кудрин объявил в России тренд на повышение налогов // Российский бизнес. 19.11.2010. – URL: <http://www.rb.ru/topstory/economics/2010/11/19/160506.html>

забирает 80% стоимости добытой на суше нефти (за счет пошлин и налога на добычу полезных ископаемых). Такой уровень налогообложения характерен только для Норвегии (78%). Средняя налоговая нагрузка в нефтяной отрасли мира составляет 65%, в Бразилии, Канаде и США нагрузка ниже¹.

Хотя ситуация в данной сфере заметно улучшилась за последние годы, нельзя не заметить, что от окончательного решения проблемы «голландской болезни» Россия находится еще далеко. Доля нефти и газа в формировании ВВП и других показателей РФ очень велика (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Доля нефтегазовых доходов в бюджете РФ²

Год	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Нефтегазовые доходы, % доходной части бюджета	33	42,3	46,9	37,2	47,3	40,6	46,1	49,7	50,2	50,1	51,3	45 (первое полугодие)

Так, в 2001 г. доля доходов от продажи нефти и газа в бюджете РФ составляла 33%. Увеличение доли нефтегазовых доходов особенно усилилось с 2010 г. В 2015 г. эта доля составила 51,3%. В первом полугодии 2015 г. доля нефти и газа в бюджете РФ сократилась до 45%³. Зависимость бюджета РФ за последние 15 лет от экспорта нефти и газа выросла, и радикального перелома в этом вопросе пока не произошло.

Другим вариантом разрешения противоречий «голландской болезни» является введение прямых ограничений на экспорт сырья. Очевидно, что такой запрет приведет к резкому дисбалансу спроса на валюту и ее предложения, падению курса рубля и прочим негативным последствиям. Ни власть, ни общество к подобным испытаниям не готовы.

Магистральным направлением, которое реально сулит освобождение от «голландской болезни», для России могло бы стать всестороннее развитие перерабатывающих предприятий внутри страны с последующим экспортом продукции, что способно повысить добавленную стоимость

¹ Ernst & Young заявила о неэффективности формулы для нефтяных пошлин // Lenta.ru. 07.05.2013. – URL: <http://lenta.ru/news/2013/05/07/sixtysix/>

² Ежегодная информация об исполнении федерального бюджета (данные с 1 января 2006 г.) // Министерство финансов Российской Федерации. URL: <http://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/index.php#ixzz3yM9DvfE1>

³ Дмитрий Медведев: доля доходов от нефти и газа в бюджете упала до 45% // Коммерсант.ru. 09.09.2015. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2806255>

продуктов переработки в 2–10 раз, и переориентация значительной части ныне экспортируемой продукции на внутренний рынок. Данный путь требует как значительных инвестиций, так и полного выравнивания внутренних цен на топливо и энергию, в первую очередь с европейскими и мировыми.

Существенный шаг в данном направлении был сделан в 2011 г. Правительство РФ ввело новую формулу расчета экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты, известную как «формула 60–66». Ее суть в снижении экспортной пошлины на сырую нефть с одновременным повышением пошлины на вывоз нефтепродуктов, что должно было стимулировать освоение новых месторождений и развитие внутреннего рынка нефтепродуктов. Однако потери бюджета превысили положительный эффект¹.

Существенным вопросом в борьбе с «голландской болезнью» является не только построение оптимальной налоговой системы, но и эффективность расходования собранных средств. Как показывает мировой опыт, страны, зависимые от цен на сырье, вынуждены создавать «кубышку» (резерв) – в период высоких цен на свою продукцию. К такому способу в разные годы прибегали Венесуэла, Нигерия, Кувейт, Азербайджан, Оман. При этом эффективность расходования средств «кубышки» чаще бывала отрицательной. Например, Венесуэльский инвестиционный фонд вкладывал средства в национальные государственные предприятия, которые заведомо были убыточными. В результате фонд обанкротился. Стабилизационный фонд Нигерии вкладывался в национальный нефтяной сектор. В итоге экономика замедлилась в 4 раза, а инфляция выросла в 3 раза. Нидерланды не стали создавать специальный резервный фонд, в котором они могли бы превратить полученные от продажи газа 265 млрд евро минимум в 350 млрд евро.

Подлинно эффективным стал только Суверенный фонд Норвегии. Созданный в 1990 г. фонд активно инвестирует за рубежом: сначала только в государственные облигации как высоконадежные активы, но затем (с 1997 г.) и в акции, с 2000 г. – в активы развивающихся рынков, с 2002 г. – в корпоративные облигации, с 2010 г. – в недвижимость. В экономику собственной страны закон разрешает направлять не более 4%. На протяжении многих лет фонд имел доходность в среднем 4,5% в год, поднимаясь в отдельные годы до 12–15%. В 2015 г. Суверенный фонд Норвегии располагал около 880 млрд долл. В его портфель входит

¹ Бюджет России потерял более \$ 1,5 млрд от режима «60–66» // Новости Mail.ru. 18.10.2012. – URL: <https://news.mail.ru/economics/10637312/>

более 8 тыс. компаний мира; 35% своих активов фонд размещает в облигациях, 60% в акциях и до 5% разрешено инвестировать в недвижимость. На душу населения в Норвегии приходится 167 тыс. долл. Суверенного фонда. Для сравнения: в России (если суммировать объемы Резервного фонда и Фонда национального благосостояния) на душу населения приходится 1 тыс. долл.¹

Исследования показывают, что в настоящее время в полной мере сохраняют актуальность меры государственного регулирования экономики, разработанные в свое время Р. Харродом. Среди мер государственного регулирования экономики, предлагавшихся им, особое место занимал механизм формирования стабилизационного фонда. Как показывает практика мирового хозяйствования, данный метод государственного регулирования в наибольшей степени подходит для проведения экономической политики в странах, зависящих от экспорта нефти и других невозобновляемых ресурсов, среди которых можно отметить страны Персидского залива, штат США Аляску, Норвегию, а также Россию².

Единое разделение труда – это разделение труда (подетальное и пооперационное) в рамках одного предприятия, работающего в нескольких странах. Оно сформировалось в 1970–1990-х гг. Наибольший эффект приносит такое разделение труда, при котором готовый продукт собирается из частей и полуфабрикатов, изготовленных в разных странах, либо производится в процессе последовательных стадий обработки, осуществляемых в разных странах. Насколько глубоко пронизывает МРТ современную мировую экономику, видно из следующего примера. Житель США, покупая у фирмы «Даймлер-Крайслер» автомобиль «Додж», платит 12 тыс. долл. Из этих денег 2,5 тыс. долл. идут Южной Корее (сборка), 3 тыс. долл. – Японии (двигатели, электроника), 1,2 тыс. долл. – Германии (конструирование автомобиля), 600 долл. – Тайваню, Малайзии (мелкие детали и узлы), 400 долл. – Великобритании (реклама), 330 долл. – Ирландии (обработка данных). Всего 8 тыс. долл. Таким образом, в США остается 4 тыс. долл.³

Территориальные и функциональные виды разделения труда взаимосвязаны, и в современных условиях даже единичное разделение труда может быть МРТ, если предприятие функционирует в нескольких странах.

¹ Ткачев И. Крупнейший суверенный фонд мира меняет инвестиционную стратегию // РБК. Экономика. 24.06.2014. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/24/06/2014/932349.shtml>; Бершадский Л. Ресурсная ловушка для европейских нефтегосударств // Bloomberg, США. 10.10.2014. – URL: <http://inosmi.ru/world/20141010/223564144.html>

² Агаева Н. Ю. Кейнсианские теории экономической динамики: историко-экономический анализ: автореф. дис. канд. экон. наук. 08.00.01. – Улан-Удэ: ВСГУТУ, 2013. – С. 20.

³ Ильина Н. А. Мировая экономика. – М.: МФПА, 2005. – С. 27.

Как показывают исследования¹, в современной глобализирующейся мировой экономике при сохранении в целом роли и места традиционных факторов МРТ на смену «странового» разделения труда приходит «технологическое». Традиционные факторы МРТ сохраняют свое значение, а такие их проявления, как производство и организация управления, техническая инфраструктура национальной экономики, даже усилили свое воздействие на участие в разделении труда.

Как неоднократно говорилось, современная мировая экономика – это экономика транснациональных корпораций, изменивших не только характер мировой торговли, она в основном происходит внутри транснациональных компаний (ТНК), но и характер МРТ. Выявление, использование и даже формирование самих факторов МРТ в значительной степени зависит от ТНК, чья международная конкурентоспособность основывается на возможности создавать новые рынки не существовавших ранее товаров и услуг. Иными словами, международное разделение труда во многом представляет собой разделение труда внутри ТНК, на долю которых, как будет показано в главе о международном движении капитала, приходится 30–50% мировой промышленности, 50–60% мировой торговли. Наиболее очевидные перспективы активного вовлечения в МРТ для стран возникают в связи с вовлечением их в глобальные производственные системы (ГПС) (см. подразд. 2.2.2).

2.2.2. Взаимовлияние международного разделения труда и факторов производства

Международное разделение факторов производства – это устойчивая концентрация отдельных факторов (земли, капитала, технологий, рабочей силы) в отдельных странах, создающая условия для производства определенных товаров и услуг.

Международное разделение земли – это не только наличие в стране плодородной почвы для эффективного ведения сельского хозяйства. Международное разделение земли подразумевает международное разделение природных ресурсов (нефти, алмазов, металлов и т. п.), а также природно-климатические условия и географическое пополнение стран (например, на пересечении важных торговых путей).

Международное разделение капитала предполагает прежде всего различную обеспеченность стран накопленными производственными

¹ Чурсов А. В. Новое международное разделение труда в XXI веке: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2006. – С. 5, 13–23.

фондами определенного качества, материальными запасами, денежными средствами.

Благодаря работе капитала как фактора производства в современной мировой экономике произошла существенная трансформация традиционного понимания международного разделения труда. Высочайший уровень специализации современного производства привел к тому, что в реальности международное разделение труда является не разделением труда между странами, а происходит преимущественно внутри транснациональных компаний. О чем идет речь? В докладе ЮНКТАД о мировых инвестициях 2013 г.¹ указывалось, что типичной моделью организации современного производства являются глобальные производственные системы (ГПС). Вместо производства всего изделия на одном заводе его составляющие *выпускаются на различных специализированных мощностях (причем нередко за границей)*, а окончательная сборка осуществляется уже на другом объекте, может быть, в третьей стране. Такой подход сегодня приобрел впечатляющий размах – мировая торговля на 80% – торговля полуфабрикатами, комплектующими и готовой продукцией внутри ТНК, их филиалов, подразделений, поставщиков, которые расположены в разных странах. *Внутрифирменное разделение труда дополняется межфирменными соглашениями*, которые ведут к еще более глубокой специализации и кооперации производства. Понимание роли капитала как фактора производства сместилось от понятия «обеспеченность» к понятию «привлечение иностранных инвестиций», на основе чего только и возможно включение экономики страны в ГПС.

Международное разделение технологий – это результат различий в уровне научно-технического развития стран мира. В известном смысле это следствие различий в обеспеченности стран иными, природными и климатическими, факторами производства. Но поскольку богатство природных ресурсов не гарантирует процветания, а бедные ресурсами страны могут быть лидерами технологического прогресса (например, Япония), то нельзя однозначно объяснить причины международного разделения технологий. Опыт развития мировой экономики последних десятилетий свидетельствует, что на первый план выступила не столько традиционная наделенность факторами производства «от природы», сколько способность страны эффективно накапливать современные факторы: знания, технологии, высокая квалификация человеческих ресурсов.

¹ Доклад о мировых инвестициях 2013 г. ЮНКТАД. – Нью-Йорк – Женева, 2013. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf

Международное разделение рабочей силы следует понимать как неодинаковую обеспеченность стран трудовыми ресурсами. Различия в уровне экономического развития стран, в уровне заработной платы, неодинаковые возможности карьерного роста и другие причины привели к возникновению и развитию международного рынка рабочей силы, реализующегося в форме международной трудовой миграции.

В современной глобальной экономике, как показывают исследования, взаимодействие факторов производства ведет к изменению их соотношения. Это взаимодействие происходит через движение капитала посредством инвестиционных операций и трансграничного перемещения основных фондов. Современное движение факторов производства имеет разнонаправленную динамику. Меняется и сама структура производственных факторов в постиндустриальной экономике. Все больше процессов производства товаров и услуг осуществляются в рамках интернационализации, глобальных цепочек поставок. Модернизация условий производства, возрастание его интеллектуальной составляющей приводит к качественным и количественным изменениям в вещественных и личных факторах производства. При меняющемся способе производства, возрастает также роль информационных ресурсов и фактора «знания». Вложения, направленные в информационные ресурсы, состоят из их приобретения, обработки, хранения и обновления. Важным пунктом становится защита прав собственности на информационные ресурсы. Но даже в совокупности эти затраты выше в развивающихся странах из-за несовершенства механизма работы с информацией: институциональная структура, технологии не достигли уровня развитых экономик. Поэтому в развитых странах, отсылающих свои информационные ресурсы для организации производства за рубежом, предприниматели получают сверхприбыли¹.

2.2.3. Международная специализация и кооперация производства

Разделение труда явилось условием возникновения и развития рыночных отношений. Обособление отдельных видов труда и других факторов производства стимулирует развитие различных рынков. Таким образом, разделение труда и объединение труда (кооперация) существуют как единый, взаимосвязанный процесс.

Международное разделение труда и других факторов производства в концентрированном виде проявляется в **международной специализации**

¹ Петров Н. А. Воздействие изменений в соотношении факторов производства на циклическое развитие в глобальной экономике: дисс. канд. экон. наук. 08.00.01. – Самара, СГЭУ, 2015. – С. 3, 7–8, 11–12, 149–153.

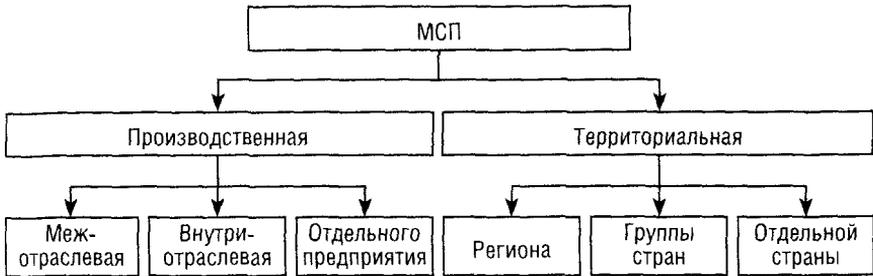


Рис. 2.5. Типы международной специализации производства

производства (МСП). В общем виде МСП можно определить как концентрацию усилий хозяйственных субъектов разных стран на производстве определенных видов товаров и услуг с последующим обменом между ними. Необходимость специализации обусловлена в первую очередь невозможностью для отдельной страны производить всю номенклатуру товаров, которая с учетом товаров производственного и потребительского назначения превышает 20 млн наименований, а с учетом промежуточных изделий выходит за рамки учетных возможностей.

В современных условиях развития МСП позволяет оценить конкурентные преимущества стран и рынков. Главной целью МСП является снижение средних издержек производства, когда увеличение масштаба производства ведет к тому, что кривая долгосрочных средних издержек становится горизонтальной.

Направления развития МСП схематично можно представить в следующем виде (рис. 2.5).

Производственная специализация подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую и специализацию отдельных предприятий. Так, *межотраслевая специализация* характерна, например, для отношений между угольной и энергетическими отраслями разных стран, между машиностроением и сельским хозяйством, между машиностроением и строительством. *Внутриотраслевая специализация* выражается в обмене продукцией и услугами между хозяйственными субъектами разных стран, входящими в одну отрасль. Особенно развита внутриотраслевая специализация в машиностроении. Если в 1960-е гг. темпы роста мировой торговли на 4% обеспечивались за счет комплектующих изделий машиностроения, то начиная с 1990-х гг. – на 40%.

Что касается **территориальной специализации**, то примером *специализации региона*, например Западной Европы, может быть машиностроение средней сложности, легкая промышленность, торговля,

финансы. Специализацией группы стран (членов ОПЕК) является добыча и поставка нефти на мировой рынок. Специализация отдельных стран рассмотрена выше.

Классификация основных видов МСП представлена на рис. 2.6.

Предметную специализацию можно считать традиционным видом МСП, хотя структура производства готовых изделий в мировой экономике, безусловно, существенно меняется под влиянием развития научно-технического прогресса. Например, Швейцария специализируется на выпуске часов, Швеция – на выпуске стали.

Поддетальная специализация в первую очередь зависит от развития современной НТР. Номенклатура промышленной продукции (число только машин и оборудования уже в 1990-е гг. превысило 1 млн наименований) настолько велика, что ни одна страна не в состоянии обеспечить экономически эффективное производство у себя дома. Существенным фактором выступает также научно-технический прогресс, ведущий к быстрому моральному старению промышленных изделий, ускоренному созданию все новых и новых товаров. Сокращается период между созданием научных разработок и их промышленным применением.

Техника, оборудование постоянно усложняются, растет количество деталей и узлов: в легковом автомобиле до 20 тыс. деталей и узлов, в электровозе – 250 тыс. Поэтому, например, для автомобиля «Форд», собираемого в Великобритании, узлы и детали производятся в 15 различных странах. Большое количество деталей и узлов для готовой продукции в современных условиях выгодно сосредотачивать в нескольких странах, используя различные преимущества стран (дешевую рабочую силу или высокую квалификацию персонала, или дешевизну сырья, земли и т. п.). Так выглядит сегодня специализация большинства стран Юго-Восточной Азии. Развитие машиностроения на базе такой специализации дает экономию овеществленного труда в 1,5–2 раза и экономию живого труда в 2,5–3 раза.



Рис. 2.6. Классификация видов МСП

Международная **технологическая специализация** означает, что прогресс производства готового изделия «расщепляется» между несколькими странами (производство отдельных узлов, сварка, покраска, сборка). Так, добываемая в Замбии медь на месте проходит первичную обработку. Затем ее продают на Лондонской бирже металлов, но последующую доработку проводят в странах-потребителях меди.

Международная специализация производства зародилась вместе с мировой экономикой, а особого размаха достигла в XX в. Так, в 1930-е гг. преобладала международная отраслевая специализация, при которой продукция одной отрасли (например, обрабатывающая промышленность) обменивалась на мировом рынке на продукцию другой отрасли (добывающая промышленность, сельское хозяйство). В 1950–1960-е гг. доминировала специализация на уровне первичных отраслей (автомобилестроение, авиастроение, производство пластмасс, радиоаппаратуры). В 1970–1980-е гг. на первый план вышла и закрепились **внутриотраслевая специализация**, что усиливает специализацию не только стран, но и предприятий¹.

В целом специализация ныне осуществляется по следующей схеме:

- промышленно развитые страны концентрируют усилия на капиталоемкой, высокотехнологичной продукции, требующей высококвалифицированного труда;
- новые индустриальные страны выпускают главным образом товары, требующие затрат сравнительно квалифицированного труда и современных технологий;
- развивающиеся страны делают акцент на производстве трудоемких изделий, поставке сырья и сельхозпродукции на мировой рынок. (Слаборазвитые страны вообще не попадают в эту схему.)

Развитие обмена на основе международной специализации производства реализуется в различных формах **международной кооперации производства (МКП)**.

МКП – это процесс развития устойчивых производственных связей между предприятиями, функционирующими в разных странах и сохраняющими свою хозяйственную независимость. Благодаря кооперации предприятия разных стран могут уменьшить издержки производства, разделить риски освоения новой продукции, ускорить создание новой продукции и переход на новые рынки. В современных условиях МКП принимает весьма разнообразные формы: от заключения соглашений

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 31–36.

в отдельных бизнес-функциях (маркетинг, НИОКР) до создания совместных предприятий и международных слияний и поглощений.

В последние десятилетия появился целый ряд так называемых теорий модернизации (вариантов модернизации), описывающих переход от традиционного общества к современному. Применительно к МРТ их суть заключается в том, что развивающимся странам предлагается отказаться от протекционизма, широко привлекать иностранный капитал, реализовывать имеющиеся у них факторы производства с максимальной отдачей, активнее включаться в глобальные производственные системы. Многие страны («новые индустриальные страны» Латинской Америки и Юго-Восточной Азии) реализовали «модернизацию» на практике, добившись впечатляющих успехов. В общем объеме прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны последовательно растет доля капитала, направляемого в отрасли обрабатывающей промышленности с ориентацией на дешевую рабочую силу. В такой форме проявляется участие этих стран в международной кооперации производства.

Схематично виды МКП можно представить в следующем виде (рис. 2.7).

Производственно-техническая МКП включает в себя передачу и использование лицензий и других прав собственности; разработку проектно-конструкторской документации, регламентирующей технологию, технический уровень, уровень качества продукции; совершенствование управления производством; стандартизацию и сертификацию продукции.

Торгово-экономическая МКП охватывает вопросы реализации продукции между кооперирующимися субъектами, а также третьими лицами.

Послепродажный сервис представляет собой объединение усилий по ремонту и восстановлению продукции, произведенной кооперирующимися сторонами.

Международная кооперация производства существенно повлияла на характер мировой торговли. В условиях МКП торговля во все большей степени приобретает характер заранее согласованных поставок товаров между кооперирующимися субъектами. В силу этого мировая торговля уже не сводится просто к обмену излишками товаров, а становится

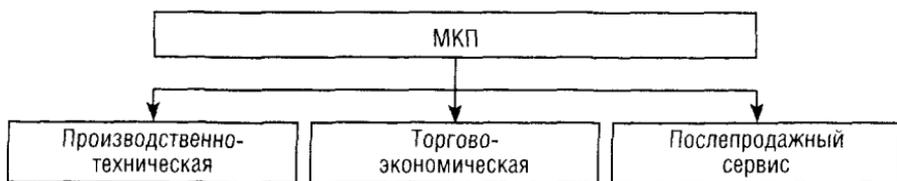


Рис. 2.7. Виды международной кооперации производства

одним из факторов производства. По оценкам, внутринациональные и международные поставки в рамках МКП составляют до 50–60% стоимости продукции промышленности развитых стран.

Основные формы МКП на современном этапе¹:

- 1) *подрядное кооперирование*, которое заключается в том, что одна из сторон (заказчик) «подряжает» другую сторону (исполнитель) на выполнение определенных видов работ в определенные сроки и за определенную плату, с гарантией качества результатов. Подряд может быть как на выпуск готовой продукции, так и на разработку НИОКР, новых технологий, новых видов продукции;
- 2) *договорная кооперация* заключается в создании таких программ выпуска продукции, которые уменьшают конкуренцию между предприятиями, дублирование производства, проведение совместных научных исследований, маркетинговых программ;
- 3) *создание совместных предприятий* представляет собой объединение капитала нескольких фирм-участниц в рамках единой фирмы в целях сплочения усилий в выпуске определенных видов продукции. В деятельности транснациональных компаний это проявляется в форме стратегических альянсов и международных консорциумов. Например, в создании двигателей для современных самолетов принимают участие английская компания «Роллс Ройс», американская «Пратт и Уитни» (по 30%), «Джепениз Аэро Инджин» (23%), немецкая «Моторен энд Турбинз Юнион» (11%) и итальянская «Фиат Авиазоне» (6%). Консорциум, созданный для производства европейских аэробусов (А-300, А-320), включает фирмы Франции, Германии, Великобритании, Испании, Нидерландов.

Главный эффект МКП дает в области снижения капиталоемкости продукции и сокращения сроков освоения новых изделий. Как свидетельствуют данные ООН, МКП позволяет на 14–20 мес. сократить процесс выпуска новых изделий, снизив при этом стоимость освоения на 50–70%².

Другой эффект МКП заключается в повышении производительности труда, в ускорении темпов НТП, экономии времени и средств на проведение НИОКР.

Уровень производительности труда в различных странах мира приведен в табл. 2.7.

¹ Раджабова З. К. Мировая экономика. – М., 2006. – С. 32–33; Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М.: Юрайт, 2015. – С. 176, 177.

² Международные экономические отношения / Под ред. С. Сутырина. – СПб., 1996. – С. 14.

Таблица 2.7

**Производительность труда в некоторых странах мира
по отношению к США, %¹**

Страна	Производительность труда одного работника	Страна	Производительность труда одного работника
Индия	10	Япония	71
Китай	17	Великобритания	73
Бразилия	18	Франция	74
Россия	35	Испания	75
Греция	60	Германия	78
Италия	60	Швеция	82
Республика Корея	61	Австралия	87

Еще один эффект состоит в повышении качества продукции (на базе ее стандартизации, которая дополнительно позволяет снижать стоимость изделий на 40–50%), поскольку требовательный мировой рынок отвергает товары, не соответствующие высоким требованиям. Так, компания Ford Motor Co построила в России завод по сборке автомобилей, который уже вышел на уровень 60 тыс. машин в год. Однако в самой России размещено лишь производство автомобильного стекла, амортизаторов, резиновых ковриков и брызговиков, остальные комплектующие ввозятся из европейских стран, что объясняется технической невозможностью их производства.

Главными товарами России по-прежнему остаются нефть, газ, лес, металлы, некоторые виды минерального сырья, химической продукции (доля добывающих отраслей в ВВП около 30%, в бюджете – 48–50%, в экспорте – около 60–70%).

Определенную долю экспорта страны составляет экспорт вооружений. В 2009–2014 гг. Россия вышла на второе место в мире по экспорту оружия. Ныне ее доля составляет 27% (доля США, занимающих первое место, составляет 31%). Третье место занимает Китай, чей экспорт за указанный период вырос на 143%. Доля Китая составляет 5% мирового рынка. В 2014 г. Российская Федерация продала оружия на 13 млрд долл., ее продукцию приобретают 56 стран мира².

¹ Мировая экономика. Экономика стран и регионов / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осевой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 25.

² Россия увеличила экспорт оружия более чем на треть // Новости Mail.ru. 16.03.2015. – URL: <https://news.mail.ru/politics/21387366/>; «Рособоронэкспорт» в 2014 году продал вооружения за рубеж на \$13 млрд // РБК. Экономика. 23.02.2015. – URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/54eae7069a794774c5171638>

В целом количество видов экспортной продукции составляет 4 тыс., однако тех, на которые приходится основная масса валютной выручки, не более десяти¹. Доля продукции высокотехнологических отраслей в экспорте не превышает 5%, в то время как в среднем по странам ОЭСР она составляет не менее 25%.

До распада СССР до 80% кооперативных связей приходилось на страны СЭВ и только 20% – с развитыми и развивающимися странами. Сегодня связи с бывшими членами СЭВ практически прекращены, а новые связи налаживаются с большим трудом.

Проблемы сырьевой зависимости экономики России, технической и технологической отсталости стали центральными в начале 2000-х гг.

В 2009–2010 гг. руководством страны были сформулированы задачи курса модернизации страны, без которой она обречена на отставание в международной конкуренции и нарастание проблем в экономической и социальной сферах.

Если в СССР доля предприятий, осуществляющих новаторскую деятельность, составляла около 50%, то в постперестроечной России технологическими инновациями занимаются не более 8,9%. В Восточной Европе этот показатель находится на уровне 25–30%, в Западной Европе – более 40–50%, как следует из данных исследования ВШЭ и Росстата. Доля новых для рынка инновационных товаров, работ и услуг в России в 2011 г. составила 0,8%, тогда как в Польше – 4,5%, в Германии – 3,3%, Португалии – 8,6%².

Доля инновационной продукции в промышленном производстве России достигает всего 3,5%. Удельный вес предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, в промышленности составляет 7,3%, в то время как в развитых странах – от 25 до 80%³.

В настоящее время на мировом рынке высокотехнологичной продукции доля России составляет всего 0,3%, в то время как США – 31%, Японии – 19,7%, а Германии – 11%. Изношенность станочного парка на некоторых заводах достигает 80%⁴. Численность станочного парка сократилась за 2006–2013 гг. с 1535 тыс. до 760 тыс. единиц. Сегодня

¹ Международные экономические отношения: учеб. /Под ред. А. И. Евдокимова. – М., Проспект, 2014. – С. 63.

² Д. Медведев: Инновации ускорят рост экономики РФ на 1% // РБК. Экономика. 31.10.2013. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/31/10/2013/886125.shtml>

³ Баканов Д. В. Рост национальной конкурентоспособности как фактор обеспечения экономической безопасности России: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – Санкт-Петербург, С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, 2011. – С. 13.

⁴ Государство встает к станку // Коммерсант.RU. 15.12.2014. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2633606>

даже на рынке продукции для космических исследований, в которых наша страна занимала лидирующее положение, на долю России приходится 2%, а США – 50%, ЕС – 25%, Японии и Канады по 5%¹.

Главной задачей курса на модернизацию экономики страны является в первую очередь создание среды, в которой инноваторы – ученые, инженеры, бизнесмены, крупные корпорации – могли бы найти друг друга.

Для этой цели был разработан проект создания инновационного центра в г. Сколково (Подмосковье). Видимо, в идее создания такого «иннограда» определенную роль сыграл опыт Китая, в котором только за последние пять лет возникло более 120 подобных центров.

В качестве приоритетных направлений модернизации объявлены пять: энергетика, информационные технологии, телекоммуникации, биомедицина, ядерные технологии. Предполагалось, что проект позволит создать кластер высокотехнологичных производств и наукоемких предприятий, подобный американской Кремниевой долине.

Инновационный центр «Сколково» должен представлять собой специально отведенную территорию, на которой создаются особые условия для исследований и разработок по энергоэффективности и энергосбережению, в том числе инновационных энергетических технологий, ядерных технологий, космических технологий, прежде всего в области телекоммуникаций и навигационных систем, медицинских и компьютерных технологий, программного обеспечения.

Фирмы, регистрирующиеся в «Сколково», освобождаются от уплаты налогов на прибыль (пока выручка не превысит 1 млрд руб.); получают еще ряд льгот: в течение 10 лет освобождаются от уплаты НДС, взносы в Пенсионный фонд для них предусмотрены в размере 14% (вместо 30%). Нет отчислений в фонды социального страхования и обязательного медицинского страхования. Компании получают освобождение от пошлин на ввоз высокотехнологичного оборудования. При этом фирмы до завершения строительных работ не обязательно должны размещаться в г. Сколково физически.

Проект создания инновационного центра реализуется Фондом «Сколково» (полное название – Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий). Президентом фонда «Сколково» стал российский олигарх В. Вексельберг. В состав консультативного научного совета вошли нобелевские лауреаты Жорес Алферов (Россия) и Роджер Корнберг (США).

¹ *Баканов Д. В.* Рост национальной конкурентоспособности как фактор обеспечения экономической безопасности России: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – Санкт-Петербург, С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов, 2011. – С. 13.

В 2010 г. фондом были заключены меморандумы о сотрудничестве с восемью глобальными (Cisco, Boeing, Siemens, Microsoft, Nokia, Intel, Tata, Nokia Siemens Networks) и двумя ведущими российскими (ЛУКОЙЛ, «Росатом») партнерами. Участниками «Сколково» успели побывать Intel, Google, Kodak, Alstom, ABBYY, Novartis, Honeywell, EADS/Airbus, DuPont, Schlumberger, Johnson & Johnson, IMTECH, DOW Chemicals, John Deer.

В 2011 г. в «Сколково» насчитывалось 332 компании-резидента, к началу 2015 г. их число достигло 1070, покинула инновационный центр 141 компания. Выручку смогли получить 45% резидентов, 3% из которых имеют доход более 100 млн руб.

Всего по подсчетам специалистов в иннограде смогут разместиться от 300 до 600 компаний, отечественных и иностранных.

В соответствии с первоначальными планами на проект «Сколково» должно было быть выделено из бюджета 120–125 млрд руб. до 2020 г. За период 2010–2014 гг. было выделено около 70 млрд руб. Кроме того, предполагалось, что в течение трех лет госкомпании будут перечислять туда 1% от реализации программ инновационного развития, или 0,5–3% чистой прибыли. Этот источник финансирования исходно оценивался в 30 млрд руб., однако удалось привлечь всего 4 млрд руб., а в июне 2013 г. такое требование к госкомпаниям было отменено. Наконец, третьим источником финансирования должны были стать внебюджетные инвестиции, которых удалось привлечь на сумму 82 млрд руб.

За четыре года фонд «Сколково» одобрил 150 грантов на сумму 9,9 млрд руб.; удалось профинансировать проекты крупных ученых: К. Шьена, Б. Лангера, нобелевского лауреата Р. Корнберга. Около 20% общего количества грантов получили компании иностранных исследователей. Один только кластер биомедицинских технологий и только за один год выдал гранты на сумму более 2,5 млрд руб., но всего лишь восьми компаниям¹.

Еще одно направление – **создание университета в Сколково**. Партнером в этом вопросе выступает всемирно известный Массачусетский технологический институт (MIT). В университете формируются пять факультетов. Каждый составит в среднем три междисциплинарных исследовательских центра, а те в свою очередь – несколько лабораторий. В рамках этой организации 15 исследовательских центров обеспечат взаимодействие ведущих мировых ученых с их российскими коллегами, а также сформируют масштабную платформу для совместных научных исследований.

¹ Подробнее см.: Рейтер С., Голунов И. Расследование РБК: что случилось со «Сколково» // РБК Экономика. 23.03.2015. – URL: <http://daily.rbc.ru/special/business/23/03/2015/5509710a9a7947327e5fa18>

В штатном расписании более 50 профессоров, совмещающих работу с преподаванием в других учебных заведениях и работой в академических научных институтах. Ныне в Сколтехе обучаются более 200 магистрантов и аспирантов по основным направлениям работы инновационного центра. Особенностью подготовки является плотная интеграция с Массачусетским технологическим институтом. Открытие собственных корпусов Сколтеха планируется в 2016 г. До тех пор занятия проводятся в МГУ, МФТИ, в других учебных заведениях. Предполагается, что к 2020 г., когда формирование университета в целом будет завершено, он будет насчитывать уже 200 преподавателей и 1200 аспирантов.

Помимо этого подписаны соглашения с 16 образовательными учреждениями и университетами, заключено соглашение с 18 институтами Академии наук о сотрудничестве и партнерстве.

Пока еще предстоит создать инновационную инфраструктуру центра «Сколково», сформировать пять кластеров, где будут сосредоточены научные лаборатории, технопарки, центры коммерциализации проектов и многое другое. Пять кластеров соответствуют пяти приоритетным направлениям модернизации экономики, определенных руководством страны.

Инновации набирают ход быстрыми темпами во многих российских городах путем формирования технопарков и инкубаторов во всех крупных государственных университетах и профильных высших учебных заведениях. Сегодня в РФ действуют восемь технопарков, занятых разработками в сфере высоких технологий. Прибыль технопарков в Казани и Новосибирске за 2014 г. выросла на 30%¹.

В начале 2015 г. начал реализовываться проект создания научно-технологической долины МГУ, оцениваемый в 110 млрд руб. В экспертной работе над проектом участвует Центр национального интеллектуального резерва (ЦНИР) – структурное подразделение университета, которое вместе с фондом «Национальное интеллектуальное развитие» (НИР) работает под брендом «Иннопрактика». По мнению руководителей научного сектора РФ, этот проект должен стать не конкурентом центра «Сколково», а занять собственную нишу на рынке инноваций.

По мнению авторов доклада Института оборонного анализа (США), слабыми местами российской системы инноваций являются коррупция, чрезмерная бюрократия, отсутствие прозрачности политической и судебной систем, что отпугивает потенциальных инвесторов, а также слабая защита интеллектуальной собственности. Экономика, основанная

¹ Асфазанова Э. Резиденты технопарков в Казани и Новосибирске заработали на 30% больше в 2014 г. // RUSBASE. 4.02.2015. – URL: <http://rusbase.vc/news/region-news/>

на экспорте сырья, приводит к пониженному спросу на инновационные продукты, а готовность правительства вкладывать существенные средства в научные разработки не является гарантией того, что результаты научной работы в итоге найдут выход на рынок. Авторы доклада отмечают низкий уровень сотрудничества между научно-исследовательскими институтами и коммерческими структурами – в частности, потому, что у госкорпораций нет стимулов для внедрения инноваций¹.

В исследовании Высшей школы экономики в 2013 г. было выявлено, что госкомпании не приобретают новые технологии (всего 0,5% расходов пришлось на покупку патентов и лицензий) и не вкладывают собственные средства в инновации, и эта задача перекладывается на бюджеты разных уровней².

В решении проблем модернизации большую роль должна играть госкорпорация ОАО РОСНАНО. В марте 2011 г. Российская корпорация нанотехнологий завершила реорганизацию в ОАО. Все 100% акций РОСНАНО поступили в собственность государства.

За 2009–2014 гг. РОСНАНО реализовала более 100 проектов. По данным самой РОСНАНО, финансирование проектов в 2007–2012 гг. составило 259,6 млрд руб., из них 111,8 млрд руб. из бюджета. По утверждению руководства компании, реализуются 87 проектов, за истекшие годы было построено 57 заводов в 27 регионах, которые произвели за 2014 г. продукции на 227 млрд руб. В девяти регионах страны созданы 12 нано-центров, в рамках которых реализуются около 350 стартапов. В целом выручка nanoиндустрии РФ в 2014 г. составила 946 млрд руб.³

В 2013 г. РОСНАНО была подвергнута проверке Счетной палаты РФ, в ходе которой выяснилось, что компания неэффективно расходовала бюджетные средства. По данным Счетной палаты, с 2007 г. по 2012 г. РОСНАНО потратила более 196 млрд руб. бюджетных денег, чистый убыток только в 2012 г. составил 24,3 млрд руб. При этом зарплаты менеджмента за этот период выросли более чем в 9 раз: с 65 тыс. руб. до 593 тыс. руб. Претензии аудиторов касались в первую очередь неэффективности менеджмента, экономической несостоятельности ряда проектов, а также убытков проектных компаний. Недоумение Счетной палаты вызвало финансирование РОСНАНО компаний, находящихся в предбанкротном состоянии, и финансирование не относящихся

¹ Россия: инновации «сверху» // Голос Америки. 12.12.2013. – URL: <http://www.golos-ameriki.ru/content/russian-innovations-market/1809154.html>

² ВШЭ составила портрет российских инноваций // Lenta.ru. 12.04.2013. – URL: <http://lenta.ru/news/2013/04/12/gershman/>

³ Чубайс обвинил Навального во лжи // Lenta.ru. 26.05.2015. – URL: <http://lenta.ru/news/2015/05/26/rosnano/>

к нанотехнологиям предприятий. Проверяющие также выяснили, что госкорпорация направила 35,3% общего объема инвестиций на финансирование зарубежных проектов без наличия подтверждающих эффективность вложений документов.

Общие расходы на нанотехнологии в РФ приблизились к отметке 1 млрд долл., что дает России 4-е место в мире (США – 3,3 млрд долл., Япония – 2,6 млрд долл., Германия – 1,1 млрд долл.). При этом ожидаемый эффект от применения нанотехнологий составляет 8–10 млрд долл.

2.2.4. Международная конкуренция и формы ее проявления в современных условиях

Мировой рынок предъявляет очень жесткие требования к конкурентоспособности субъектов мировой экономики. Но если товар или услуга успешно продается на внешнем рынке и продажи растут, то это свидетельствует о **международной конкурентоспособности субъекта мировой экономики**.

Возрастание значимости внешнеэкономической сферы, рост экономической взаимозависимости стран делает реальным получение выгод от глобальной конкуренции. Сегодня крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК) и целые отрасли (телекоммуникации, электроника, автомобилестроение, авиакосмическая) развиваются на основе глобальной конкурентной стратегии. Кратко ее суть заключается в том, что развитие фирмы прежде всего зависит от успеха не на внутреннем, а на внешнем рынке. Слагаемые этого успеха могут выражаться в росте объема зарубежных продаж, в увеличении количества зарубежных структур, контролируемых компанией (филиалов, дочерних компаний), в расширении собственных сбытовых сетей.

Конкурентоспособность национальной экономики имеет определяющее значение для успешной разработки и реализации системы мер по укреплению национальной безопасности. В условиях острейшей конкурентной борьбы только способность национальной экономики производить товары и услуги, конкурентоспособные на мировых рынках, может в достаточной степени способствовать обеспечению ее национальных экономических интересов¹.

Распространению глобальной стратегии способствуют бурное развитие информационных технологий, выравнивание уровней развития

¹ *Баканов Д. В.* Рост национальной конкурентоспособности как фактор обеспечения экономической безопасности России: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – Санкт-Петербург, С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, 2011. – С. 10–19.

промышленно развитых стран, либерализация рынков. Особо следует отметить, что удешевление и усовершенствование средств связи и телекоммуникаций на основе современных информационных технологий создают лучшие возможности для координации и управления структурами фирмы в мировом масштабе.

Развитие МРТ создает дополнительные источники экономии на масштабе для специализированных производств. Современное высокоспециализированное производство ограничено не возможностями дальнейшей географической концентрации производства, а в конечном счете только емкостью мирового рынка. Поэтому одной из главных характеристик масштаба производства становится емкость рынка, квота контроля над мировым рынком.

С развитием научно-технического прогресса растут оптимальные и минимальные размеры предприятий в различных отраслях промышленности. Поэтому без ориентации на мировой рынок затрудняются оптимизация размеров фирмы и организация узкоспециализированных производств в наукоемких отраслях. В этих отраслях, выпускающих технически сложную и быстро устаревающую продукцию, невозможно «раскрутить» эффективное производство только на базе национального рынка даже таких емких рынков, как рынок ЕС, Японии, США.

В электронике технологические новации дают производителям решающие преимущества, обеспечивая снижение издержек и выпуск новой продукции. Конкуренция в этой отрасли острая. Издержки и цены на продукцию определяются огромными расходами на НИОКР. В современной наукоемкой продукции доля топлива, энергии, сырья составляет 1–3%, в то время как доля расходов на НИОКР достигает 70%.

В этой связи масштабы рынка очень существенны: при удвоении выпуска удельные затраты снижаются примерно на 25–30%. Экономия по масштабу в электронике может быть реализована прежде всего при глобальном распространении продукции. Почти все фирмы в этой отрасли – одновременно экспортеры и имеют филиалы в других странах.

Одним из ярких примеров глобальной отрасли может служить *авиастроение*. По причине очень высоких входных барьеров, огромных затрат на НИОКР отрасль может быть рентабельной только при глобальном распространении продукции.

Таким образом, международная (глобальная) конкуренция объективно обусловлена процессом развития международного разделения труда и других факторов производства в условиях научно-технического прогресса.

Роль НТП в международной конкуренции проявляется прежде всего в появлении принципиально новых товаров на рынке («пионерные

товары») либо в появлении товаров, позволяющих удовлетворять потребности на более высоком уровне, либо в появлении товаров, доступных более широкому кругу покупателей, чем раньше. У предприятий, освоивших новые товары, в течение 5–10 лет темпы роста прибыли в 2 раза выше, чем у конкурентов, продолживших выпускать традиционные товары.

Формы глобальной конкуренции разнообразны и определяются быстрыми изменениями в производстве, науке и технологиях.

Существует *межотраслевая* и *внутриотраслевая* международная конкуренция. Однако это деление достаточно условно, так как сегодня происходит глубокая дифференциация отраслей, особенно наукоемких, что усложняет анализ форм конкуренции.

Особые формы конкуренции возникают в связи с развитием МКП. В сфере международной конкуренции сегодня не принято применять динамит к конкуренту. Создание стратегических альянсов с конкурентами в форме соглашений, совместных предприятий можно рассматривать как особые формы конкуренции. Кроме того, формами международной конкуренции следует считать международные *слияния* и *поглощения*, хотя они не всегда являются «дружественными».

Центры международной конкуренции территориально концентрируются в регионах, где размещено наибольшее число современных предприятий и сосредоточены основные экспортно-импортные товарные потоки.

Традиционно было принято считать, что существует три центра международной конкуренции: США, Япония, Западная Европа. В последнее время появилось мнение, что быстро формируется четвертый центр международной конкуренции – Китай. Думается, учитывая реалии современной мировой экономики, можно говорить и о «новых индустриальных странах» как об одном из центров международной конкуренции.

Для оценки развития международной конкуренции необходимо определить понятие «конкурентоспособность». Критерии, характеристики, факторы конкурентоспособности на уровне товара, фирмы, отрасли, экономики в целом имеют свою специфику.

Определить понятие «**конкурентоспособность национальной экономики (КНЭ)**»¹ оказывается очень непросто. Сложность заключается в том, что в условиях рыночной экономики государство не наделено функцией управления конкурентоспособностью даже по отношению к отраслям (не говоря уже о фирмах). Государство не управляет конкурентоспособностью, а влияет на нее с помощью различных мер (законодательных, фискальных, монетарных). КНЭ – очень сложное понятие,

¹ Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – М.: Юрайт, 2013. – С. 286, 287.

включающее в себя экономические, научно-технические, организационные возможности и способности национальных фирм успешно конкурировать с зарубежными товарами и услугами. Но кроме этих явных факторов на КНЭ влияет вся система государственного и политического устройства страны. Государство должно быть способно обеспечить устойчивый экономический рост, высокую квалификацию рабочей силы, иначе говоря, иметь «конкурентоспособное общество».

Конкурентоспособность страны в обзорах Всемирного экономического форума определяется как способность государства создавать пропорционально больше богатств, чем его соперники на мировых рынках, а также как способность поддерживать устойчивые высокие темпы роста реального душевого дохода, измеряемого темпами роста валового внутреннего продукта в расчете на душу населения в постоянных ценах.

Оценку КНЭ на Западе осуществляют многие научно-исследовательские организации. КНЭ определяется ими как «реальная и потенциальная возможность фирм в существующих для них условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов».

Для определения уровня КНЭ используются более 300 показателей и более 100 оценок международных экспертов. Анализу подвергаются четыре важнейшие сферы, в которых формируются конкурентные преимущества страны. К первой сфере (общие экономические результаты) относятся основные макроэкономические показатели (ВВП на душу населения, темпы его роста, объемы накоплений инвестиций, темпы инфляции, степень открытости экономики, состояние платежного баланса). Ко второй сфере (эффективность государственного управления) относят оценку влияния государственного управления на факторы конкурентоспособности (бюджетная и налоговая политика, эффективность функционирования банковской и финансовой систем, условия развития бизнеса, образование). К третьей сфере, которая называется «эффективность бизнеса», относят оценки инновационной деятельности, рентабельности, качества менеджмента. Четвертая сфера (инфраструктура) дает ответ на вопрос о качестве ее функционирования, где главными показателями выступают людской и научно-технический потенциал, степень его развития¹.

Наиболее известны рейтинги конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ). Они основаны на комбинации общедоступных статистических данных и результатов опроса руководителей

¹ Богомолов О. Т. Анатомия глобальной экономики. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. – С. 23.

компаний – обширного ежегодного исследования, которое проводится ВЭФ совместно с сетью ведущих исследовательских институтов и компаний в странах мира.

Статистическая информация поступает из правительственных источников, от международных организаций, научных учреждений и из частных источников. Для их получения обрабатывается несколько тысяч анкет, распространенных среди бизнесменов. Так, в 2014 г. было опрошено 14 тыс. лидеров бизнеса на всех континентах.

Если в 1996 г. составляли рейтинги 49 стран, в 1997 г. – 53 стран, в 1999 г. – 59 стран, то в 2009 г. – 139 стран, в 2010 г. – 142 стран, в 2014 г. – 144 стран, на которые в целом приходится более $\frac{9}{10}$ мирового производства, торговли и новых капиталовложений. Круг исследуемых показателей также расширяется с учетом новейших представлений о факторах конкурентоспособности.

В исследовании ВЭФ представлены два индекса, на основе которых составляются рейтинги стран: Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI) и Индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI).

Рейтинг GCI составлен из 12 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Этими слагаемыми являются следующие: качество институтов; инфраструктура; макроэкономическая стабильность; здоровье и начальное образование; «высшее образование и профессиональная подготовка», «эффективность рынка товаров и услуг», «эффективность рынка труда», «развитость финансового рынка», «технологический уровень», «размер внутреннего рынка», «конкурентоспособность компаний» и «инновационный потенциал».

Сводные данные по ряду стран за 2011–2015 гг. приведены в табл. 2.8. В скобках указано изменение позиции страны за год.

Таблица 2.8

Рейтинг стран по конкурентоспособности Всемирного экономического форума

Страна	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Швейцария	1	1 (0)	1 (0)	1 (0)	1 (0)
Сингапур	2	2 (0)	2 (0)	2 (0)	2 (0)
Швеция	3	4 (-1)	6 (-2)	10 (-4)	9 (+1)
Финляндия	4	3 (1)	3 (0)	4 (-1)	8 (-4)
США	5	7 (-2)	5 (2)	3 (2)	3 (0)
Германия	6	6 (0)	4 (2)	5 (-1)	4 (+1)

Окончание табл. 2.8

Страна	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Нидерланды	7	5 (2)	8 (-3)	8 (0)	5 (+3)
Дания	8	12 (-4)	15 (-3)	13 (2)	12 (+1)
Япония	9	10 (-1)	9 (1)	6 (3)	6 (0)
Великобритания	10	8 (2)	10 (-2)	9 (1)	10 (-1)
Китай	26	29 (-3)	29 (0)	28 (1)	28 (0)
Южная Африка	50	52 (-2)	53 (-1)	56 (-3)	49 (+5)
Бразилия	53	48 (5)	56 (-8)	57 (-1)	75 (-18)
Индия	56	59 (-3)	60 (-1)	71 (-11)	55 (+16)
Россия	66	67 (-1)	64 (3)	53 (11)	45 (+8)

Ослабление доминирующей роли США в мировой экономике в значительной степени было связано со снижением конкурентоспособности американского производства. К концу 1980-х гг. Япония стала выбиваться в лидеры по фактам конкурентоспособности. В этот же период к ней присоединились «новые индустриальные страны» Азии – Сингапур, Гонконг, Тайвань. Однако к середине 1990-х гг. США вновь выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности. За ними вплотную идут Сингапур, Гонконг, Швейцария и др.

Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015 гг. возглавила Швейцария, которая занимает первое место уже шестой год подряд. Второе место, как и в 2013 г., занимает Сингапур. США улучшили свой рейтинг с пятого на третье место и по-прежнему остаются мировым лидером в обеспечении инновационных продуктов и услуг. Четвертое место занимает Финляндия, пятое – Германия. Далее в десятке лидеров рейтинга: Япония (6), Гонконг (7), Нидерланды (8), Великобритания (9) и Швеция (10).

Исследование демонстрирует, что разрыв в конкурентоспособности среди европейских стран сохраняется на фоне усилий ЕС по решению макроэкономических проблем еврозоны. В то время как страны Северной и Западной Европы имеют сильные конкурентные позиции, страны Южной Европы, такие как Испания (35 место), Италия (49), Португалия (36) и особенно Греция (81), которые серьезно пострадали от экономического кризиса и макроэкономической неустойчивости, продолжают значительно отставать, хотя все они за минувший год добились определенных успехов в повышении конкурентоспособности.

Крупные развивающиеся экономики стран БРИКС демонстрируют различные показатели. Китай (28) по-прежнему продолжает лидировать

в группе. Бразилия (57) и Индия (71) в этом году переместились в рейтинге вниз, а Россия существенно укрепила свои позиции.

Россия в 2014 г. поднялась в рейтинге с 64-го до 53-го места. Соседями страны в списке на этот раз оказались Филиппины (52) и Болгария (54). В докладе отмечается, что по сравнению с предыдущим годом положение России улучшилось во многом за счет макроэкономических факторов, в частности благодаря низкому уровню государственного долга и сохраняющемуся профициту бюджета. Улучшить позиции РФ помогло также повышение эффективности рынка товаров и услуг, использование информационно-коммуникационных технологий и выросшая конкурентоспособность компаний.

К сильным сторонам российской экономики авторы доклада также отнесли высокую распространенность высшего образования, состояние инфраструктуры и значительный объем внутреннего рынка. Однако воспользоваться своими конкурентными преимуществами России мешают низкая эффективность работы государственных институтов, недостаточный инновационный потенциал, неэффективная антимонопольная политика, слабая развитость финансового рынка, низкий уровень конкуренции на рынках товаров и услуг и дефицит доверия инвесторов к финансовой системе. Ключевыми проблемами для экономического развития в России, как и ранее, представители бизнеса называют коррупцию, неэффективность государственного аппарата, высокие налоговые ставки. Именно эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности. Самые слабые показатели Россия получила также по уровню развития финансового рынка.

Негативные моменты Россия сможет исправить, воспользовавшись своими сильными сторонами: значительным объемом внутреннего рынка, существенным инновационным потенциалом, сравнительно высоким качеством образования. Актуальными задачами являются также совершенствование судебной системы, активная защита прав собственности.

Любопытно, что большинство российских предприятий считают свою продукцию высококонкурентоспособной. Исследования показывают, что она действительно конкурентоспособна на 80%, но на рынках стран бывшего СССР. В Европе же эта конкурентоспособность не превышает 5%, а на рынках США и Канады – 3%¹. Исключение

¹ Конкурентоспособность России в мировой экономике // Материалы научно-практической конференции. – М.: МГИМО, 2007. – С. 19.

могут составлять отдельные виды военной продукции и 2–3 наименования «мирной» продукции, реально обладающей высокой конкурентоспособностью, вроде ракетных двигателей РД-180, до недавнего времени поставлявшихся в США¹.

Значительный интерес представляют также рейтинги конкурентоспособности, составляемые Международным институтом управленческого развития (International Institute for Management Development, IMD), Швейцария.

Рейтинг конкурентоспособности IMD публикуется постоянно с 1989 г. В последнем варианте, по итогам 2014 г., он охватывает 61 страну, анализируя их конкурентоспособность по более чем 300 критериям. Исследование оценивает способность государства к созданию конкурентной среды и благоприятных условий для ведения бизнеса. Рейтинг IMD включает четыре группы параметров: состояние макроэкономики, качество госрегулирования, инфраструктуры и эффективность бизнеса. Две трети индикаторов рассчитываются на основе статистических данных, оставшиеся – на базе опросов. Так, в 2014 г. было опрошено 6,2 тыс. чел.

До 1996 г. Институт готовил отчеты о конкурентоспособности экономик совместно с аналитической группой Всемирного экономического форума, а с 1996 г. две организации выпускают каждая собственный отчет.

По итогам 2014 г. в рейтинге IMD первое место по-прежнему занимают США. Эту страну отличает высокая эффективность бизнеса и финансового сектора, а также инновационное развитие и разветвленная инфраструктура. Второе место занял Гонконг (как особый район Китая). Сингапур и Швейцарии достались третье и четвертое места соответственно. В первую десятку вошли Канада, Люксембург, Норвегия, Дания, Швеция и Германия.

Россия на протяжении последних пяти лет упорно поднималась в рейтинге IMD, с 51-го места на 38-е. Однако в 2014 г. она потеряла семь позиций и опустилась на 45-е место. Причины такого снижения заключаются в последствиях вовлечения в конфликт на Украине: высокая волатильность рынка, резкое сжатие кредитования на внешних рынках, сохранение и консервация внутрироссийских институциональных экономических проблем.

¹ Описание итогов рейтинга 2014 г. см.: Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015 // Центр гуманитарных технологий. 3.09.2014. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>

2.3. Этапы и особенности формирования и развития мировой экономики

2.3.1. Основные этапы развития мировой экономики

Мировая экономика формировалась на протяжении значительного периода времени и, разумеется, продолжает развиваться дальше.

По вопросу об этапах формирования мировой экономики, ее «стартового» периода в научной литературе не существует единого мнения. С позиций ряда специалистов, исторически первым можно считать объединение стран и народов в рамках Римской империи. Она была первой всемирной империей, характеризовавшейся единством экономических отношений. Однако такая позиция может быть признана верной лишь с точки зрения европейцев: далеко от Римской империи автономно существовали и развивались целые цивилизации, например, Индии и Китая, народов Южной Америки, в которых и не слышали о Римской империи.

Некоторые авторы (Е. Ф. Авдокушин, И. А. Спиридонов) особенно подчеркивают, что современная мировая экономика – результат процессов главным образом XX в., тогда как до этого периода шло лишь формирование предпосылок. Такая точка зрения также не может быть признана убедительной: достаточно сказать, что Парижская валютная система золотого стандарта (мировая по характеру) начала формироваться с 1821 г.

С учетом высказанных соображений можно выделить следующие этапы формирования мировой экономики.

XV–XVII вв. (эпоха великих географических открытий). Установление постоянных связей с неизвестными ранее странами и континентами способствовало созданию и развитию мировой торговли. Страны Европы (Испания, Португалия, Англия, Нидерланды), выступившие инициаторами этих открытий, начали захватывать страны, которые превратились в колонии и оказались на периферии мирового хозяйства, послужив основой международного обмена. Во много раз выросли поставки драгоценных металлов, пряностей, ценных сортов древесины. Не следует забывать, что мировое хозяйство этого периода держалось, главным образом, на военной силе и сопровождалось ограблением колоний (Центральная и Южная Америка, Индия, Африка), работорговлей. Однако мировой рынок оставался ограниченным по масштабам товарооборота, поскольку доминировал не производственный, а торговый, купеческий капитал.

XVIII – начало XX вв. (эпоха промышленной революции). Была создана фабричная индустрия, ориентированная на массовый выпуск промышленной продукции, – основа мировой торговли. Паровой транспорт связал страны и континенты. Были созданы современные средства связи – телеграф, телефон, радио. К концу XIX в. сложились мировой рынок товаров и услуг, мировая валютная система, а международное разделение труда стало основой мирового хозяйства. Наличие колоний являлось стимулирующим фактором развития мировой экономики, порождая одновременно политические и социальные проблемы, провоцируя конфликты между странами, вылившиеся в Первую мировую войну.

1910–1940-е годы. Начало этому периоду положили Первая мировая война и революции в России в 1917 г. В целом период характеризуется нарастанием кризисных явлений и неустойчивостью развития ведущих стран мира. В 1917 г. из мирохозяйственных связей в результате революции выпала Россия. Началось формирование двух типов мирового хозяйства – капиталистического и социалистического. Капиталистическая система хозяйства характеризовалась общей неустойчивостью экономических связей, вызванных Первой мировой войной, переводом национальных экономик на военный лад, уничтожением значительной части производительных сил и людских ресурсов. Мировой экономический кризис (или Великая депрессия), начавшийся в 1929 г., обусловил нарастание тенденций к автаркии, к снижению роли экспорта капитала и товаров. *Экспортная квота* ведущих стран мира в 1930-е гг. была в 1,5–2 раза ниже, чем в более благополучные 1920-е гг. Так, у США она сократилась с 6,1% в 1918 г. до 3,6% в 1938 г., у Дании – с 29,1 до 21,3% за те же годы¹. Огромный урон мировой экономике принесла и Вторая мировая война, особенно пострадавшими оказались СССР, страны Европы, Япония.

1950–1980-е гг. Этот этап в развитии мировой экономики начался после окончания Второй мировой войны. Основными чертами данного этапа стали следующие:

- *возникновение и развитие мировой социалистической системы* как особой подсистемы мирового хозяйства во главе с СССР. В социалистических странах производилась $\frac{1}{3}$ мирового ВВП, в том числе в странах Совета экономической взаимопомощи – $\frac{1}{4}$. В основу развития экономик социалистических стран, их внешнеэкономических

¹ Сергеев П. В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе – М., 1998. – С. 8.

- связей были положены не экономические принципы, а политические, классовые, идеологические: доминирование государственной собственности на средства производства, коллективизация сельского хозяйства, жестко централизованная система управления экономикой, отказ от использования преимуществ законов рыночного хозяйства. В результате сфера мирового товарообмена существенно сократилась, но мировой рынок продолжал существовать;
- *рост экспорта предпринимательского капитала.* Важнейшим элементом мировых производительных сил стали транснациональные компании, деятельность которых вела к формированию интернациональных производственных комплексов, включающих создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование, транспортировку;
 - *распад колониальной системы,* пришедшийся на 1960-е годы, привел к образованию новой большой группы развивающихся стран. Старые экономические отношения метрополия – колония сменились новыми типами взаимоотношений на двусторонней и многосторонней основе. Начался вывоз предпринимательского капитала из промышленно развитых стран в развивающиеся, что способствовало экономическому развитию последних. К середине 1970-х гг. особое место заняли так называемые новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии (НИС), в их числе «малые драконы» первой волны – Южная Корея, Гонконг (с 1997 г. Специальный административный район КНР – Сянган), Сингапур, Тайвань, к которым впоследствии добавились Бразилия, Аргентина, Мексика, Индия;
 - *выравнивание уровней развития США и других промышленно развитых стран.* Если в 1955 г. совокупный ВВП шести ведущих держав мира (после США) составлял 74% к ВВП США, то в 1970 г. – уже 114%, хотя по отдельности ни одна страна не смогла приблизиться к показателям США. Тем не менее доминирование США в мировой экономике сменилось многополюсной системой, что проявилось в формировании трех центров: США – Западная Европа – Япония;
 - *нарастание кризисных явлений.* В 1970–1980-е гг. мировая экономика вступила в кризисную полосу. В 1974 г. экономический кризис охватил практически одновременно и все промышленно развитые страны (впервые после Второй мировой войны). В результате ни одна из стран не могла воспользоваться преимуществами начавшегося подъема в какой-либо стране или попытаться решить свои проблемы за счет какой-либо страны. Объем

промышленного производства и экспорта стран сократился более чем на 10%, спутниками кризиса стали высокая инфляция и безработица. Десятилетие 1980-х гг. специалисты называют «потерянным». Его начало ознаменовалось кризисом 1980–1982 гг., в ходе которого объемы промышленного производства сократились на 4%. Однако в отличие от 1930-х гг. кризисные явления не привели к нарастанию автаркических тенденций. Напротив, внешнеэкономические связи промышленно развитых стран расширялись и углублялись. Их экспортная квота за 1960–1980-е гг. возросла с 11 до 21%, а у развивающихся стран – с 18 до 26%¹.

2.3.2. Характерные черты современного этапа развития мировой экономики

Современный этап развития мировой экономики начался в 1990-е гг. и продолжается в наши дни. Одним из важнейших событий периода стал распад социалистической системы хозяйства, в результате которого страны Восточной Европы и бывшего СССР формируют экономические структуры, аналогичные промышленно развитым странам. Реформы в России также нацелены на создание основ рыночной экономики, изменение системы управления хозяйством, глубокую интеграцию страны в мировую экономику. Период характеризуется формированием международных, а теперь уже и планетарных производительных сил. Активнейшим образом протекает процесс глобализации мировой экономики.

Рассмотрим основные общие тенденции развития мировой экономики, в том числе на современном этапе:

- *влияние научно-технического прогресса.* Исследования, проведенные в Институте мировой экономики и международных отношений, показывают, что за период 1960–1990-х гг. за счет НТП промышленно развитые страны получали и продолжают получать более 50% прироста своего ВВП;
- *изменение территориальной структуры.* Бурный рост ВВП стран Азии привел к тому, что ныне доля этих стран в мировом ВВП составляет 40% и имеет тенденцию к дальнейшему увеличению, учитывая быстрые темпы развития китайской экономики. В свою очередь доли США и Европы сокращаются;

¹ Сергеев П. В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе – М., 1998. – С. 17–19.

- *формирование и углубление глобальных проблем человечества*, в первую очередь сырьевой, демографической и экологической;
- *неравномерность экономического развития стран*. Граждане стран так называемого золотого миллиарда (к началу XXI в. они насчитывали 20% населения Земли) потребляют 70–75% производимой энергии, 79% топлива, 85% мировой древесины, 75% металлов. «Золотой миллиард» владеет примерно 90% мирового ВВП, 84,2% мировой торговли, 84,5% сбережений населения на внутренних счетах. Львиная доля ресурсов и потребления приходится на США. Насчитывая менее 5% населения Земли, они потребляют от 30 до 40% мировых ресурсов, более 25% нефтепродуктов. Каждый американец потребляет столько, сколько приходится на 8 средне-статистических жителей Земли, или 20 жителей развивающихся стран. Официальный порог бедности в США составляет 50 долл. в день, в то время как у 3,5 млрд жителей Земли нет и 2 долл. в день;
- *углубление международной экономической интеграции*. Такие интеграционные группировки, как Европейский союз, НАФТА, АСЕАН, превратились в важные субъекты мировой экономики. Они играют все более возрастающую роль в поступательном движении к глобальной экономике;
- *глобализация мировой экономики*. Наиболее важным экономическим процессом, определяющим характер и перспективы развития мировой экономики, стал процесс глобализации и усиления взаимозависимости национальных экономик. Глобализация понимается ныне как формирование единого планетарного хозяйства;
- *сохранение кризисного характера развития экономики*. Надежды ряда теоретиков и практиков мировой экономики, высказывавшиеся на рубеже XX–XXI вв. о смягчении кризисных явлений в эпоху глобализации, не оправдались. Мировой экономический кризис, начавшийся как финансовый кризис в 2008 г., охватил большую часть стран и регионов мира. Подробная информация о влиянии кризиса на отдельные страны приведена в соответствующих главах учебника. Отличительная особенность современного кризиса проявилась в значительно возросшей роли государственных и межгосударственных мер по преодолению его последствий. Никогда ранее не наблюдался столь значительный объем мер государственной помощи экономике, никогда ранее не были так активны международные экономические организации в деле по смягчению наиболее тяжелых последствий кризисных явлений.

2.4. Глобальная экономика и ее основные проблемы

2.4.1. Понятие «глобальная экономика»

Не претендуя на однозначность и точность, можно характеризовать *глобализацию* как процесс формирования единого общемирового производственного, финансово-экономического и информационного пространства. Можно утверждать, что глобализация – это приобретение мировой экономикой единого планетарного характера.

Термин «глобализация» был впервые употреблен в его современном значении американским социологом (Питтсбургский университет) Роландом Робертсоном в 1983 г. Глобализация в его представлении выглядит как «сжатие» мира в одно целое с одновременным осознанием этого целого локальными частями.

Глобализация мировой экономики означает на практике новое состояние интернационализации мировых рынков товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, идей, информации, технологий. Глобализация приводит к качественным изменениям структуры производства, организации транспортных потоков, создания новейших систем коммуникаций.

Далеко не однозначно понимаются и выгоды от глобализации, и их источники. Какой именно ожидается положительный эффект: то ли конкуренция будет подстегивать эффективность, то ли разделение труда принесет синергетический эффект?

Видимое противоречие может быть снято, только если мы рассматриваем глобальную конкуренцию исключительно между *транснациональными корпорациями (ТНК)*, а не между странами, так как для них будет использоваться принцип разделения труда.

С целью повышения собственной эффективности компании стараются в процессе своего развития найти инструменты, способные уменьшить транзакционные издержки. Эти издержки являются производными от неопределенности, возникающей при любом взаимодействии самой системы с внешним окружением или между собственными элементами. Развитие управленческой науки позволило снижать транзакционные издержки внутри корпораций и тем самым строить все более и более крупные устойчивые компании. Одновременно маркетинговая наука все более углубляется в техники и приемы, способные снизить неопределенность во взаимодействиях с внешним окружением.

В состав транзакционных издержек входят издержки поиска информации, заключения контракта, оценки качества и бренда, спецификации и защиты прав собственности. Рыночная конкуренция ведет

к увеличению транзакционных издержек, доля которых в общих затратах может колебаться в диапазоне от 20 до 45%.

В этом свете глобализация не что иное, как тенденция к снижению транзакционных издержек на уровне гигантских систем. В исследованиях последних лет выявлена прямая зависимость между величиной транзакционных издержек на рынке капитала и притоком иностранного капитала в экономику страны: установлено, что поступление иностранных инвестиций в страны с высокими транзакционными издержками на рынке капитала существенно ниже, чем в экономики развитых стран¹.

Важнейшими факторами глобализации на современном этапе развития мирового хозяйства стали персональный компьютер, Интернет и мобильная связь. Технологическая революция современности – это интеграция средств коммуникации и компьютеров. Если еще 20–25 лет назад не было ни доступной всем мобильной связи, ни сети Интернет, то ныне на 100 человек приходится 96 абонентов сотовой связи и 40 пользователей Всемирной сети². Общее число пользователей Интернет достигло 3 млрд чел. (40% населения планеты).

Основными признаками глобализации являются следующие:

- качественно новый уровень международного обмена результатами экономической деятельности, прежде всего обмена товарами и услугами;
- глобализация мировых рынков капиталов и валют, которые во много раз превышают объемы мировой торговли и характеризуются не просто количественным увеличением, а приобретением качественно нового состояния;
- колоссальный рост международного кредита, при котором проблема государственного долга (особенно развивающихся стран) приобрела глобальный характер;
- беспрецедентный характер транснационализации мирового производства и обмена. Транснациональные корпорации превратились в главный субъект мировой экономики и в главную движущую силу самих глобализационных процессов. Более чем 82 тыс. ТНК, более 810 тыс. их филиалов и дочерних компаний, стратегические союзы и альянсы ТНК оттеснили национальные компании и целые страны на обочину мирового хозяйства;

¹ Серов М. Е. Особенности развития рынка капитала в условиях глобализации экономики: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.01. – Саратов, СГСЭУ, 2011. – С. 6.

² Вульф М. Определяя будущее глобализации // Центр гуманитарных технологий. 19.09.2014. – URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/6886>

- глобальный характер приобрели основные проблемы человечества: ограниченность природных ресурсов, чрезмерно быстрый темп роста численности населения, не совпадающий с темпами роста мировой и национальных экономик, растущее загрязнение окружающей среды, растущий разрыв в уровне жизни между богатыми и бедными странами;
- формирование новых единых стандартов в организации национальных экономик и мировой экономики на базе идей рыночной экономики, либерализации и демократизации экономических, социальных, политических и культурных институтов. Ярче всего данный признак глобальной экономики проявляется в деятельности международных экономических организаций, таких как Всемирная торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Международная организация труда (МОТ). Усиливаются однородность и открытость национальных экономик, на базе чего происходит дальнейшая интернационализация производства и обмена. Характер регулирования мировой экономикой со стороны международных экономических организаций приобретает все более осязаемые черты, национальные экономики во все большей степени подпадают под действие общих принципов и стандартов;
- изменение роли и места суверенных государств и национальных экономик. Глобализация мировой экономики, переход значительной части национальных экономик в руки ТНК и международных организаций не может не подтачивать роль и функции национального государства, его суверенных прав в экономической сфере. Эта тенденция вступает в противоречие с глубоко укоренившимися представлениями о национально-государственном характере организации экономической жизни. Программы выделения кредитов, помощи, структурной перестройки экономики во многих странах обуславливаются зачастую не самыми рациональными рекомендациями со стороны международных экономических организаций, которые стремятся подчинить задачи развития национальных экономик задачам внешних экономических сил. Яркое проявление указанной черты – такой факт. Общий дневной объем торговли валютой на международном рынке в несколько раз превосходит совокупные резервы центральных банков стран Большой семерки. В этих условиях исчезают возможности правительств эффективно воздействовать на колебания валютных курсов путем валютных интервенций;

- углубление международного разделения труда в рамках интеграционных группировок. Такие группировки проходят сложный эволюционный путь от простейших торговых соглашений к формам экономических и валютных союзов. Региональное разделение труда позволяет в большей степени реализовывать абсолютные и сравнительные преимущества интегрирующихся стран, усиливает позиции стран в глобальной конкуренции, наконец, меняет сами представления о разделении труда и субъектах мировой экономики. Представляется назревшей задача выделения как самостоятельного субъекта мировой экономики интеграционных группировок с их наднациональными структурами, стандартами, процедурами, касающимися регулирования производства и обмена;
- резкое обострение конкурентной борьбы в мировом масштабе. Выросли степень и масштабы конкуренции как между группами стран, так и внутри каждой из групп стран. Выросшая конкурентная борьба имеет различные последствия. С одной стороны, положительным результатом является снижение издержек производства и, как следствие, цен на товары и услуги при сохранении высокого качества продукции. С другой стороны, выросшая конкурентная борьба, масштабы современного глобального производства практически не оставляют шансов вновь возникающим национальным фирмам ни на внутренних, ни тем более на международном рынках. Обострение конкуренции оборачивается негативом даже для развитых стран, которые перед наплывом дешевого импорта из стремительно индустриализирующихся стран вынуждены замораживать или снижать заработную плату своим рабочим, переносить производство в страны с дешевой рабочей силой¹.

Подробная характеристика указанных черт мировой экономики приводится в соответствующих главах учебника.

Примером положительного влияния конкурентной борьбы на качество продукции и цены является соперничество американских и японских автомобилестроительных компаний. В 1940–1950-е гг. автомобильные компании США абсолютно доминировали на мировом рынке, производя 75% автомобилей мира, отличавшихся самым высоким сочетанием цена – качество. Однако в 1960-е гг. США в значительной

¹ Подробнее о чертах глобальной экономики см.: Богомолов О. Т. Анатомия глобальной экономики. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. – С. 25–37.

степени сдали свои позиции из-за ошибок менеджмента и организации производства, более высоких издержек производства. Япония сумела завоевать до 22% американского автомобильного рынка. Конкурентная борьба заставила американские корпорации произвести существенную реорганизацию, построить новые, совершенные в техническом отношении автозаводы, довести уровень производительности труда до сопоставимых с японскими величин. В итоге американская автомобильная промышленность в значительной степени (но не полностью) вернула себе утраченные позиции. В выигрыше оказался потребитель: цены на автомобили снизились, качество выросло.

Примерами отрицательных последствий усиления конкурентной борьбы можно считать процесс слияния и поглощения крупнейших корпораций, образование картельных соглашений (более подробно рассматривается далее). Одним из примеров картельных соглашений последних десятилетий выступает ОПЕК – Организация стран – экспортеров нефти. Еще в 1973–1974 гг. они взвинтили цены на баррель нефти с 2,5 до 11 долл., доведя затем цену до 32–34 долл. к началу 1980-х гг. Затем последовал спад цен на нефть (вызванный как применением ресурсосберегающих технологий, так и увеличением добычи нефти) до уровня 10 долл. за баррель в 1988 г. Однако с конца 1990-х гг. цены на нефть начали опять стремительно расти. Основную выгоду вновь получили страны ОПЕК.

Важную роль в современной мировой экономике играет особое направление – международная финансовая глобализация (МФГ). Как показывают исследования, мировой финансовый рынок характеризуется крайне быстрыми темпами частности, которые привели к отрыву финансовой сферы от производственного сектора экономики. Финансовая глобализация является ключевым фактором трансформации мировой финансовой архитектуры, характеризующейся в настоящее время деформацией на всех ее уровнях: национальном, региональном и глобальном. В результате при наличии высокого уровня развития МФГ (с динамичным развитием финансовых рынков) отсутствуют надлежащие (контролирующие) институты и международные правила регулирования, способные управлять ее «выходящими из-под контроля» процессами, приводя к новым кризисным явлениям¹.

В мировой экономике существует несколько способов построения рейтинговых данных о степени участия стран в процессах глобализации. Один

¹ Андропова Н. Э. Воздействие финансовой глобализации на трансформацию мировой финансовой архитектуры и проблемы участия России в этих процессах: автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2014. – С. 4, 10–12.

из них – уровень глобализации стран мира (KOF Index of Globalization), который составляется Швейцарским экономическим институтом (KOF Swiss Economic Institute) с 2002 г. Страны, исследуемые в рамках Индекса, оцениваются по 24 показателям, объединенным в три основные группы глобальной интеграции:

- 1) экономическая глобализация – объем международной торговли, уровень международной деловой активности, торговые потоки, международные инвестиции, тарифная политика, ограничения и налоги на международную торговлю;
- 2) социальная глобализация – уровень культурной интеграции, процент иностранного населения, международный туризм, международные личные контакты, объем телефонного трафика, почтовых отправок, трансграничных денежных переводов, информационные потоки, развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры;
- 3) политическая глобализация – членство государств в международных организациях, участие в международных миссиях (включая миссии ООН), ратификация международных многосторонних договоров, количество посольств и других иностранных представительств в стране.

По итогам 2013 г. в список было включено 187 стран. Первую тройку составляют Бельгия, Ирландия и Нидерланды. США занимают 34-ю строчку в рейтинге, Великобритания – 12-ю, Германия – 22-ю, Франция – 18-ю, Россия – 48-ю, ЮАР – 54-ю, Китай – 73-ю, Бразилия – 76-ю, Индия – 107-ю¹.

В 2014 г. консалтинговая компания McKinsey & Company провела исследование, в ходе которого составила очередной рейтинг стран по уровню участия в глобализации. По мнению исследователей, глобализация играет все большую роль в мировом ВВП, добавляя к нему ежегодно до 450 млрд долл. В течение 10 лет объем трансграничных потоков товаров, услуг и финансов вырастет втрое – с 26 трлн долл. в 2012 г. до 85 трлн долл. в 2025 г. Ускорение глобализации позволяет создавать новые рабочие места, быстрее развивать новые виды услуг, более оперативно организовывать продажу товаров и их оплату, что, в свою очередь, оказывает стимулирующий эффект на мировой ВВП.

Наибольшую вовлеченность в процесс глобализации продемонстрировали три страны: Германия, США и Великобритания, на позиции которых уверенно наступают Сингапур и Гонконг. Быстрые темпы наращивания

¹ Индекс глобализации стран мира по версии KOF // Центр гуманитарных технологий. 07.07.2014. – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>

участия в глобализации демонстрируют Саудовская Аравия, Индия, Бразилия, Марокко. Позиции таких стран, как Австрия, Египет, Тунис и Пакистан, ухудшились.

Вовлеченность России в процесс осталась на уровне 1995 г.: страна занимает 9-е место в мире, разделяя его с Италией.

Заметный сдвиг произошел в степени вовлеченности развивающихся стран: если в 1990 г. доля развивающихся стран в трансграничных потоках товаров, услуг, информации, рабочей силы составляла лишь 14%, то в 2012 г. – 38%¹.

2.4.2. Основные направления глобализации мировой экономики

В целом можно выделить три основных направления глобализации, напрямую связанных с деятельностью ТНК. К ним относятся:

- 1) глобальная локализация;
- 2) образование стратегических союзов ТНК со сменой формы собственности;
- 3) образование стратегических альянсов ТНК без смены формы собственности.

Глобальная локализация заключается в создании ТНК филиалов и штаб-квартир за рубежом и их превращении в инсайдеров национальных рынков. Фирма-инсайдер использует природные, трудовые ресурсы страны пребывания, модель бизнеса, систему ценностей, принятую в этой стране, становится неотличимой от национальных компаний. За счет такой деятельности ТНК в развитых странах разница между ВВП и ВНД уже сегодня не превышает 1%. Идет взаимопроникновение экономик разных стран, в развитых странах глобализация – во многом уже состоявшийся факт.

К образованию стратегических союзов со сменой формы собственности ТНК идут путем слияний и поглощений. Слияния и поглощения компаний – повседневная практика в любой стране. При этом преследуются определенные экономические выгоды. Транснациональные корпорации вынесли этот процесс на мировой уровень.

Слияния и поглощения ТНК преследуют *три стратегические цели*:

- 1) добиться путем унификации производства существенного снижения издержек производства как основы для последующего выигрыша в конкурентной борьбе;

¹ Хвостик Е. Глобализация экономики растет в геометрической прогрессии // Новости Mail.ru. 23.04.2014. – URL: <https://news.mail.ru/economics/17952733/>

- 2) получить выигрыш от «эффекта масштаба» (см. гл. 3 о международной экономической интеграции);
- 3) выйти на уровень производства и реализации глобальных продуктов.

Концерн DaimlerChrysler AG был образован в ноябре 1998 г. в результате слияния крупнейшей промышленной компании Daimler-Benz AG и лидирующего предприятия автомобильной индустрии США – Chrysler Corporation. Новая компания поставила задачу: к 2010 г. выйти на производство мирового автомобиля, существенно снизить издержки и потеснить конкурентов на рынке. Однако за прошедшие годы слияние двух автопроизводителей так и не оправдало возлагавшихся на него ожиданий, и в 2007 г. компании разделились. В 2009–2014 гг. произошло поглощение Chrysler итальянским концерном Fiat. Совокупная сумма поглощения составила 4,5 млрд долл. Объединенное предприятие стало именоваться Fiat Chrysler Automobiles. Важно отметить, что, опираясь на помощь Fiat, Chrysler очень быстро восстановился после краха 2008 г. и ныне стал основным источником доходов объединенной корпорации. В Европе продажи автомобилей падают, а в США – растут. В 2013 г. Chrysler обеспечил 55% продаж концерна, а всего оба автопроизводителя продали в общей сложности около 4,4 млн автомобилей. Второй «брак» для Chrysler оказался более удачным. Иными словами, создание глобальной экономики происходит путем производства глобальных продуктов. Такая же экономическая основа лежит в объединении гигантов авиастроения «Боинг» и «Мак Доннелл Дуглас», нефтяных концернов «Эксон» и «Мобил», «Бритиш Петролеум» и «Амоко», интернет-компаний «Нетскейп» и «Америка Онлайн».

В 2012 г. произошло объединение нескольких сырьевых гигантов. Во-первых, Еврокомиссия одобрила альянс швейцарской Glencore и британской Xtrata. Сумма сделки составила 31 млрд долл. В результате на мировом рынке появилась крупнейшая торговая и горнодобывающая компания с капитализацией в 90 млрд долл. Во-вторых, российская «Роснефть» приобрела за 56 млрд долл. компанию ТНК – ВР, что стало самой крупной сделкой в истории современной России.

Одним из индикаторов мировой экономики является рынок международных слияний и поглощений (M&A). В 2014 г. он достиг максимального уровня после 2011 г., составив 384 млрд долл. Наиболее активно слияния и поглощения происходили в финансовой сфере, фармацевтике, металлургии, коммуникациях и медиаиндустрии. В 2014 г. лидером стала финансовая отрасль, на нее пришлось до 35% всех международных сделок.

Помимо отмеченных положительных последствий стратегических союзов ТНК, они несут и целый ряд отрицательных черт. Укрупнение корпораций ведет к существенному сужению, обеднению конкурентной борьбы на мировых рынках, к образованию олигополистической модели мировой экономики. Олигополия (как было показано в курсе макроэкономики) – господство на рынке нескольких крупных компаний. Фирмам-олигополистам легче договориться (в рамках тайного или неформального сговора, в рамках картельных соглашений) о взвинчивании цен, об определении объемов производства и сбыта.

Третьим направлением глобализации является **образование стратегических альянсов ТНК без смены формы собственности**. Стратегические альянсы – гибкие межфирменные союзы, созданные для совместного решения глобальных конкурентных задач, но позволяющие сохранять соперничество в других областях. Цель таких альянсов та же – производство глобальных продуктов.

Направления деятельности альянсов представлены на рис. 2.8.

Так, германская компания BASF и американская Dupone создали совместное предприятие по производству нейлона в объеме до 8% мирового производства.

В 2007 г. две международные корпорации из одной страны – Японии – Sharp и Pioneer завершили процесс объединения для совместного производства нового поколения DVD-проигрывателей и другой электронной техники. В результате Sharp, которая занимает первое место в мире по объему производства жидкокристаллических телевизоров, стала



Рис. 2.8. Виды стратегических альянсов ТНК по видам деятельности

крупнейшим акционером Pioneer, известного своими автомобильными навигаторами, а также высококачественной видео- и аудиотехникой. 14,28% акций было куплено корпорацией Sharp за 41,5 млрд иен (367 млн долл.). Pioneer, в свою очередь, приобрел 0,9% от общего пакета партнера за 19,7 млрд иен (174 млн долл.). Pioneer в результате получает доступ к технологиям ЖК-телевизоров, а Sharp – к рынку навигационных систем. По мнению специалистов, объединение обусловлено ужесточением мировой конкуренции в сфере бытовой электроники. Объединение технологий и капиталов позволяет компаниям снизить расходы и минимизирует риски при разработке товаров нового поколения.

Крупнейший в Европе автопроизводитель Volkswagen создает автомобильный альянс с японской Suzuki. Suzuki поможет VW в разработке моделей маленьких автомобилей, а немцы откроют для японцев путь на рынок экологичных моделей. Партнеры надеются вместе завоевать развивающиеся азиатские рынки. Альянс Volkswagen и Suzuki создается на основе перекрестного владения акциями концернов. Такая же модель ранее была использована при создании альянса Renault-Nissan. VW намерен приобрести 19,9% акций японской Suzuki почти за 222,5 млрд иен (2,5 млрд долл.). В свою очередь Suzuki приобретет долю в VW на половину полученных от немцев денег. «С точки зрения портфеля продуктов, глобальной дистрибуции и производственных мощностей компании идеально дополняют друг друга», – говорится в сообщении немецкого концерна.

Оба концерна сохраняют свою независимость, при этом открывая для себя новые возможности. Создание альянса пойдет на пользу обеим компаниям. Suzuki сможет пополнить оборотный капитал, а также освоить технологии создания экологичных автомобилей, в чем так сильны немцы. VW получит платформу для создания малолитражных автомобилей, в чем преуспели японцы. Партнеры по альянсу помогут друг другу закрепиться на тех рынках, где их еще нет.

Особый интерес у них вызывают азиатские рынки, что неудивительно, так как только здесь продажи автомобилей растут, несмотря на кризис. Китай уже обогнал американский рынок и стал крупнейшим в мире¹

¹ В 2010 г. в Китае, по подсчетам агентства Bloomberg, было продано 13,8 млн легковых автомобилей. Таким образом, китайский автомобильный рынок второй год подряд стал крупнейшим в мире, опередив американский, где в 2010 г. было реализовано всего 11,6 млн легковых автомобилей. См.: Китайский автомобильный рынок стал крупнейшим в мире. – URL: <http://motor.ru/news/2011/01/10/china>. В 2014 г. на авторынке КНР было реализовано 23,5 млн автомобилей, а США было реализовано 16,4 млн автомобилей. См.: Китай встает на колеса // Эксперт Online. 18.05.2015. – URL: <http://expert.ru/expert/2015/20/kitaj-vstaet-na-kolesa/>

по объемам продаж новых автомобилей. VW надеется благодаря Suzuki открыть для себя перспективный рынок Индии, поскольку японский концерн уже завоевал около половины индийского авторынка, причем $\frac{3}{4}$ от его продаж приходится на малолитражки. Suzuki за счет VW сможет завоевать рынки Бразилии и Китая, где лидирующие позиции занимают немцы. Альянс двух концернов может привести к появлению нового мирового лидера автомобильной промышленности.

В 2012 г. был образован альянс компании General Motors (США) и Peugeot Citroen (Франция). Альянс рассчитывает на объединение цепочек поставок автокомпонентов, унификацию деталей и узлов, разработку совместных платформ и взаимный обмен технологиями. Важно подчеркнуть, что оба автогиганта продолжают конкурировать на рынках и развивать свои бренды самостоятельно¹.

Как мы видим, при создании стратегических альянсов преследуется та же цель, что и при создании стратегических союзов: выход на производство глобальных продуктов, экономия на издержках за счет унификации и эффекта масштаба и захват лидерства.

Можно считать, что с помощью указанных выше путей происходит формирование глобальных производственных систем, которые и выступают как практическое воплощение итогов глобализации.

2.4.3. Сторонники и противники глобализации мировой экономики

На практике существует разное отношение к глобализации. У нее есть и сторонники, и противники.

Сторонники глобализации, даже упоминая связанные с ней реальные потенциальные риски, считают, что процесс этот необратим, и нужно лишь им правильно управлять и участвовать в нем.

Противники глобализации делятся на два лагеря. Одни признают объективность глобализации и считают ее злом, печальной, если не трагической, неизбежностью. Другие ставят под сомнение существование самого феномена.

Антиглобализм возник в 1994 г. на юге Мексики, где поднял восстание субкоманданте Маркос. Партизаны Маркоса выступили против засилья ТНК, против распространения глобальных продуктов, за сохранение возможности жить привычным мексиканским бытом.

¹ General Motors и Peugeot договорились о создании альянса // Infox.ru. 29.02.2013. – URL: http://www.infox.ru/business/company/2012/02/29/General_Motors_i_Peu.phtml; «Шевроен» или «Пежопель»: что стоит за альянсом GM и Peugeot-Citroen // РБК. Экономика. 01.03.2013. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/01/03/2012/639918.shtml>

Антиглобалисты по всему миру устраивают шествия и демонстрации, протестуют против международных экономических организаций, считая их поработителями.

Одним из самых знаменитых антиглобалистов является француз Жозе Бове. Он прославился тем, что в 1999 г. на собственном тракторе разгромил строящийся ресторан «Макдоналдс». На протяжении многих лет без него не обходилось ни одно крупное антиглобалистское мероприятие.

Думается, на современном этапе можно говорить уже о том, что антиглобализм оформился как мощная общественная сила, выступающая главным образом против модели глобализации по американскому сценарию.

Общее место всех пассажей по глобализации – открытость границ для торговых и финансовых потоков. Приверженцы глобализации видят основное ее преимущество в усилении плодотворной конкуренции, не ограниченной протекционистскими и идеологическими рамками в условиях глобального разделения труда. Вообще говоря, конкуренция противоречит кооперации. В рамках сторонников процесса глобализации можно выделить на сегодня два основных направления.

Сторонники первого направления считают необходимым и возможным развитие глобализационных процессов на основе свободных рыночных отношений.

Сторонники второго направления выступают за глобализацию, контролируемую национальными правительствами и международными экономическими организациями, с тем чтобы сгладить ее негативные последствия.

2.4.4. Глобальные проблемы современной экономики

2.4.4.1. Понятие «глобальные проблемы»

Сущность **глобальных проблем** заключается в том, что они в той или иной степени отрицательно влияют на экономику и жизнь населения любой страны, и решение этих проблем зависит от усилий всех стран мира.

Возникновение глобальных проблем связано прежде всего с особенностями экономического развития во второй половине XX в. Впервые о глобальных проблемах политики и экономисты стали говорить в 1960-х гг. Именно с этого периода в научный обиход вошел термин «глобалистика» как особое направление научных исследований.

В научной литературе приводятся различные «списки» глобальных проблем, насчитывающие от 8–10 до 40–45 позиций:

- в условиях растущей взаимозависимости частная проблема одной страны или региона может постепенно перерасти в глобальную, если не находит своевременного решения. Тем не менее все современные глобальные проблемы имеют общие характеристики, затрагивают интересы всех стран (или большинства стран);
- тормозят экономическое и социальное развитие мира;
- требуют неотложного решения;
- взаимосвязаны;
- требуют координации действий всех стран мира.

Сложно определить приоритетность глобальных проблем. Это зависит не только от остроты и масштабности проблемы, но и от реальной возможности ее решения или хотя бы смягчения.

В настоящее время можно выделить следующие глобальные проблемы.

Проблемы бедности и отсталости. В докладах о развитии мира Всемирного банка неоднократно отмечалось, что «первейшая задача развития – уменьшение бедности».

Для миллионов людей в развивающихся странах уровень жизни застыл на месте, в некоторых странах даже снизился.

По некоторым данным, население Бразилии, Нигерии, Индии потребляет товаров и услуг менее чем на 1 долл. в день (по паритету покупательной способности валют). Около 3,5 млрд человек на планете существуют на 2 долл. в день, что также вряд ли можно отнести к разряду роскошной жизни. Так, $\frac{3}{4}$ населения Южной Азии – почти 1,2 млрд человек – живут менее чем на два доллара в день и более 400 млн жителей региона постоянно голодают. Таким образом, экономический рост в мировой экономике пока не способен уничтожить или хотя бы сократить уровень обнищания нескольких регионов мира.

В докладе Всемирного банка (август 2008 г.) констатировалось, что ныне более 1,4 млрд человек в мире живут за чертой бедности. Всемирный банк установил новую черту бедности на основе паритета покупательной способности 2005 г. и уточнил численность бедного населения в мире. Ранее к беднякам относили тех, кто живет меньше чем на доллар в день. С 2008 г., по методике Всемирного банка, бедными считались те, чьи доходы не превышают 1,25 долл. в день¹, а доход в 2 долл. в день стал считаться «средней бедностью». С октября 2015 г. Всемирный банк установил новую планку

¹ ООН продолжает считать бедными тех, кто живет менее чем на 1 долл. в день. По такой методике число бедных оценивается в 1,7 млрд чел.

измерения бедности – 1,9 долл. в день. При этом за чертой бедности находятся 702 млн чел., или 9,6% населения Земли¹.

В документах международных организаций сформулированы основные критерии бедности. Она проявляется в том, что:

- бедные женщины часто сами не едят и свою порцию отдают детям;
- детей забирают из школ и посылают на подработки;
- из-за высоких цен люди вынуждены одалживать деньги под высокие проценты;
- зарплата расходуется только на продукты.

Борьба с бедностью ведется мировым сообществом не одно десятилетие. С 1981 г. численность бедных сократилась с 52% населения развивающегося мира до 26% в 2005 г. Мировой экономический кризис внес свои коррективы в темпы борьбы с бедностью. В докладе ООН (июль 2009 г.) отмечено, что последняя рецессия дополнительно отправила за порог бедности 90 млн чел., а количество хронически голодающих людей превысило 1 млрд человек. Тройной удар, который нанесли в 2008–2009 гг. энергетический, продовольственный и финансовый кризисы, замедлил и даже обратил вспять продвижение к выполнению Целей развития тысячелетия (ЦРТ) во многих странах мира. По оценке Всемирного банка, в 2010 г. живущих в крайней бедности стало на 64 млн человек больше, а число голодающих увеличилось на 40 млн человек.

На Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в ноябре 2010 г. отметили, что число беднейших стран мира, равно как и число людей, проживающих в крайней нищете, за последние 40 лет выросло вдвое. На сегодняшний день 49 стран мира рассматриваются как наименее развитые, тогда как в 1971 г. их было только 25. По данным ЮНКТАД, в период с 2002 по 2007 г., несмотря на экономический рост в среднем на 7% в год, число людей, живущих за чертой бедности, ежегодно увеличивалось на 3 млн человек и достигло 421 млн. При этом около 53% жителей самых бедных стран находятся в крайне тяжелом положении.

Эксперты также обеспокоены тем, что беднейшие страны зависимы от импорта, в частности, продовольственного. Кроме того, экономика беднейших стран очень зависима от внешних факторов, а их природные ресурсы все быстрее истощаются. Для помощи этим странам ООН призывает отстроить новую международную систему, которая обеспечит им необходимое руководство и финансовую помощь.

¹ Всемирный банк поднял черту бедности до \$ 1,9 в день // РБК. Экономика. 04.10.2015. – URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/5611877a9a7947b1083cea04>

Напомним, что среди ЦРТ, зафиксированных в 2000 г. лидерами всех стран мира в Декларации тысячелетия, в частности: искоренение бедности и голода; обеспечение доступности начального образования во всем мире; улучшение положения женщин; сокращение детской смертности; улучшение материнского здоровья; борьба с ВИЧ/СПИД, малярией и другими болезнями; обеспечение экологической устойчивости. В декларации ставилась задача добиться значительного улучшения показателей в этих сферах к 2015 г.

В 2013 г. Всемирный банк поставил новую масштабную задачу: искоренить бедность и обеспечить процветание всего населения мира. Своей целью Всемирный банк определил сократить число людей, живущих на 1,25 долл. в день к 2030 г. до 3%, или (с учетом роста численности населения Земли) до 250 млн чел.¹

Доклад ООН о выполнении Декларации тысячелетия (2015 г.) констатировал, что число живущих в нищете (менее чем на 1,25 долл. в день) сократилось более чем в 2 раза: с 1,9 млрд чел. в 1990 г. до 836 млн в 2015 г. При этом число людей, принадлежащих к работающему среднему классу и живущих на 4 долл. в день, в эти же сроки утроилось. В развивающихся странах эта группа составляет ныне 18% общей численности работающих. Удалось добиться и впечатляющих успехов в борьбе с голодом: количество недоедающих людей за 25 лет сократилось с 23,3 до 12,9%².

Особенностью современного этапа борьбы с бедностью стал новый аспект этой проблемы: экономическое неравенство. Дело в том, что 70% бедного населения планеты проживает вовсе не в бедных странах, а в государствах со средним и даже высоким уровнем доходов. Так, в США более 47 млн чел. живут на доход менее 2 долл. в день. Этот новый аспект проблемы привлек внимание международных организаций и исследователей.

Международная организация Oxfam опубликовала свои результаты исследования по итогам 2014 г. Из них явствует, что доля наиболее богатой части населения Земли (1% населения) в общемировом богатстве увеличилась с 44% в 2009 г. до 48% в 2014 г. и при таких темпах уже в 2016 г. превысит 50%. При этом средний размер богатства составлял 3,7 млн долл. на человека. Всего 80 человек на планете владеют

¹ Всемирный банк намерен к 2030 году сократить бедность в мире // Новости Mail.ru. 07.11.2013. – URL: <https://news.mail.ru/economics/15546602/>

² ООН: в мире за 25 лет число живущих за чертой бедности людей сократилось вдвое // Infox.ru. 6.07.2015. – URL: http://www.infox.ru/authority/mans/2015/07/06/OON_V_mirye_zh_25_l.phtml; Число нищих в мире за четверть века уменьшилось в два раза // Lenta.ru. 6.07.2015. – URL: http://lenta.ru/news/2015/07/06/good_news/

таким состоянием (1,9 трлн долл.), как наиболее бедные 50% населения. Из остающихся 52% большая часть (46%) принадлежит самым богатым из 20% населения. Подавляющая часть населения Земли (80%) владеют лишь 5,5% мирового богатства. Каждому девятому человеку на планете не хватает еды, а более миллиарда человек живут менее чем на 1,25 долл. в день.

Согласно исследованию Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), социальное расслоение заметно замедляет экономический рост. Так, в Великобритании растущее неравенство затормозило рост ВВП в период между 1990 и 2010 гг. почти на 9%, в США – почти на 7%. В настоящее время в 34 странах – членах ОЭСР наблюдается самый большой разрыв между бедными и богатыми за последние 30 лет. Доходы 10% самых богатых в среднем в 9,6 раз больше 10% самых бедных, тогда как в 1980-е гг. доходы богатых были всего в 7 раз больше, а в 2000-х гг. в 9 раз. Из стран ОЭСР наиболее существенное расхождение между доходами богатых и бедных зафиксировано в Чили, Мексике, Турции, США и Израиле, самое низкое – в Дании, Словении, Словакии и Норвегии. Наименее бедные 40% населения владеют всего 3% богатства.

Выводы ОЭСР свидетельствуют, что перераспределение богатства за счет налогов и социальных льгот вовсе не мешает экономическому росту, а наоборот, способствует ему.

Главной причиной растущего неравенства, по мнению экспертов ОЭСР, является недоинвестирование в образование. Малоимущие категории населения ограничены в своих возможностях получить образование. Это тормозит их социальную мобильность и мешает приобретать новые навыки.

Поэтому ОЭСР призвала правительства не останавливаться на программах борьбы с нищетой и бедностью, а направить основные усилия на решение «исторической проблемы» – недостаточного финансирования, выделяемого на образование бедных слоев населения.

Не менее важную роль должны сыграть меры по улучшению доступности хороших рабочих мест, соблюдении равенства полов при найме на работу, поскольку одной из причин роста неравенства ОЭСР видит увеличение так называемой нестандартной работы (временные контракты, работа на самого себя)¹.

¹ ОЭСР: социальное неравенство тормозит экономический рост // BBC. Русская служба. 09.12.2014. – URL: http://www.bbc.com/russian/business/2014/12/141209_oecd_inequality; Неравенство доходов населения в большинстве развитых стран достигло рекордных максимумов // Новости Mail.ru. 21.05.2015. – URL: <https://news.mail.ru/economics/22099257/>; Разрыв между богатыми и бедными в мире продолжает расти // BBC. Русская служба. 21.05.2015. – URL: http://www.bbc.com/russian/business/2015/05/150521_oecd_rich_poor_gap

Проблема роста населения (демографическая проблема). Взаимосвязь роста населения и экономического роста длительное время является предметом исследования экономистов. Современный подход к оценке роли народонаселения в экономике является комплексным и выявляет как положительные, так и негативные факторы влияния роста населения на экономический рост.

Но при любом подходе очевидно, что игнорировать влияние роста населения на экономику нельзя, особенно в современных условиях.

В чем суть демографической проблемы? Прежде всего, в чрезмерно быстром росте населения в развивающихся странах. На них приходится сегодня 80% населения Земли.

В чем причины демографической проблемы? Как ни странно это звучит, в прогрессивных изменениях, которые произошли в этих странах в послевоенный период. Для них всегда были характерны не только высокая, не контролируемая на семейном уровне рождаемость, но и высокая смертность. За послевоенный период удалось (в основном за счет усилий ООН) существенно снизить уровень смертности (она ныне находится на таком же уровне, как и в развитых странах), прежде всего детской смертности, поставить заслон на пути инфекционных заболеваний¹, увеличить продовольственное обеспечение населения этих стран. Все это привело к взрывным темпам увеличения населения.

Ежегодно население мира растет на 80–90 млн человек. При этом более 82 млн человек рождается в развивающихся странах. Можно считать, что это беспрецедентный рост в истории человечества. Однако проблема роста населения затрагивает не только его численность. Это проблема благосостояния и развития человека.

В последние годы демографический взрыв пошел на убыль. В 1960-х гг. население мира ежегодно увеличивалось на 2%, в 1980-х гг. – на 1,7%, в конце 1990-х гг. – на 1,4%, еще больше темпы роста населения земного шара снизились в начале XXI в. Однако нельзя считать, что демографическая проблема решена. Как уже указывалось, к 2050 г. ожидается увеличение численности населения мира до 10–12 млрд чел.², что со всей остротой ставит проблему выживания большинства стран. ООН приняла и реализует программу «Всемирный план действий в области народона-

¹ В 1967 г. оспой переболело от 10 до 15 млн человек, из которых 2 млн погибли, миллионы остались обезображенными или ослепли. Последний случай заболевания оспой был зарегистрирован в Сомали в 1977 г.

² Например, в 1950 г. население Уганды составляло 5 млн чел., сейчас здесь живет 38,8 млн чел., а в 2050 г. будет 127 млн.

селения», нацеленный на проведение во всех странах сбалансированной, отвечающей целям развития, демографической политики.

Многие специалисты, как из промышленно развитых, так и развивающихся стран, считают, что действительно сложная задача, требующая решения, – не рост населения сам по себе, а следующие проблемы:

- *слаборазвитость* – это отсталость в развитии, а развитие – конечная цель. Экономический и социальный прогресс создает механизмы, которые в той или иной степени регулируют рост населения;
- *истощение мировых ресурсов и разрушение окружающей среды*. Развитые страны, где сосредоточено менее 25% населения мира, потребляют 80% мировых ресурсов.

Меры по контролю за рождаемостью, которые проводят такие густонаселенные страны, как Китай и Индия, дают несомненный положительный эффект, хотя и периодически подвергаются осуждению за нарушения «прав человека». Жесткие меры в Китае, проводимые с 1980-х гг., привели к тому, что в КНР выросло, как здесь говорят, поколение «без братишек и сестренек». Лозунгом контроля за рождаемостью стало правило «одна семья – один ребенок». Без этого в Китае сейчас жило бы на 300–400 млн человек больше. Ежегодно приходилось бы искать рабочие места для 40 млн молодых людей вместо 20 млн сегодня.

В течение 20–30 лет численность достигла пиковой отметки в 1,4 млрд, а к концу века в стране останется всего 941 млн человек. В целях борьбы с надвигающимися угрозами в 2015 г. Китай отменил политику «одна семья – один ребенок».

Экологическая проблема. Процесс экономического и социального развития без эффективной защиты окружающей среды будет подорван. Экологическая проблема имеет многовековую историю, однако она приобрела кризисный характер только с 1950–1960-х гг., когда вмешательство человека в природу приобрело невиданные ранее масштабы. За XX в. было уничтожено около $\frac{1}{3}$ обрабатываемой земли и около $\frac{2}{3}$ лесов нашей планеты.

Каковы основные направления экологического кризиса? В рамках глобальной экологической проблемы можно выделить следующие подпроблемы:

- вывод из землепользования плодородных земель в результате промышленной застройки и нерационального природопользования (засоления, известкования, водной и ветровой эрозии);
- нерациональная вырубка лесов, угрожающая самому существованию человека;

- растущий объем выбросов в атмосферу загрязнителей – окиси углерода, углеводородов, фреона и т. п., угрожающие в числе прочего, уничтожить защитный озоновый слой Земли;
- колоссальное увеличение количества бытовых и промышленных отходов (с 40 млрд т в 1970 г. до 300 млрд т в начале XXI в.), что ведет к сокращению пригодных для жизни территорий, увеличивает опасность эпидемических заболеваний в ряде стран;
- рост прямого вмешательства в силы природы – появление трансгенных продуктов, попытки клонирования животных и т. д.

Каждое десятилетие в мире утрачивается 7% плодородных почв. Каждый год человечество теряет 6 млн га пашни из-за отвода земель под промышленное строительство или в результате *нерационального* природопользования. Огромный урон наносит подсеčno-огневая система земледелия в ряде стран Африки и Латинской Америки, при которой утрачиваются миллионы гектаров плодородных земель. Так называемые бедленды (*bad land*) – «плохие земли», которые полностью или в основном утратили свою продуктивность, занимают уже 1% поверхности Земли. В целом загрязненные, исключенные из хозяйственного оборота земли занимают уже 13 млн кв. км, или 10% мирового земельного фонда.

В серьезную угрозу превращается массовая вырубка лесов. Каждые два года человечество лишается площади лесов, равной территории Финляндии. Особенно большую угрозу представляют вырубки в бразильской Амазонии и в сибирской тайге, так как эти два района – «легкие» планеты.

Большую опасность представляет так называемый парниковый эффект за счет выбросов CO_2 (углекислого газа) и SO_2 (сернистого газа). По сравнению с 1860 г. содержание углекислого газа в атмосфере увеличилось на 30%, и, по расчетам экспертов, к 2050 г. температура на Земле может повыситься на 1,5–4,5 °С, что вызывает таяние ледников Антарктиды и Гренландии и приведет в скором времени к повышению уровня Мирового океана на 1,4–2,2 м с затоплением прибрежных территорий. При подъеме Мирового океана на 50 см будут почти полностью затоплены Мальдивские острова и дельта Нила. Подъем уровня воды на 1 м приведет к затоплению приморской части Бангладеш, где живет 20 млн человек. В таких странах, как Нидерланды, Япония, это может привести к национальной катастрофе. Кроме того, сернистый газ – причина так называемых кислотных дождей, часто поражающих страны Европы, США и Канаду.

С 1979 г., когда благодаря спутникам стали доступны точные измерения, выяснилось, что площадь летнего льда в Арктике сократилась

на треть. Рекордно низкий уровень ледового покрова был зафиксирован в 2007 г. Таяние льдов, с одной стороны, открывает значительные экономические перспективы в освоении Северного морского пути и Северо-Западного прохода, с другой – ведет к усугублению экологических проблем.

По оценкам экспертов, глобальная IT-индустрия дает сегодня столько же парниковых газов, как авиакомпании всего мира: примерно 2% общемировых выбросов. Особенно много энергии пожирают поисковые машины Google, так как запрос посылается сразу на несколько конкурирующих серверов, а ответ поступает с того, который даст результаты быстрее. На два сеанса поиска в Google с домашнего компьютера расходуется столько же энергии, как на кипячение чайника. Среднестатистический сеанс поиска влечет за собой выделение в атмосферу 7 г углекислого газа, а кипячение чайника – около 15 г¹.

Не меньшую опасность таят изменения, происходящие в озоновом слое земной атмосферы. Уже сегодня специалисты отмечают, что озоновый слой уменьшился на 2%, а над Антарктидой образовалась «дыра», по площади вдвое превосходящая территорию США.

Большую проблему представляет и загрязнение гидросферы. Объем сточных вод составляет 3–4 тыс. куб. км в год, или 20% гидросферы. Чтобы переработать эти стоки, требуется чистой воды в 10 раз больше, поэтому загрязнение реально выглядит куда масштабнее. Растет загрязнение Мирового океана, в частности, от проливающейся нефти. В Мировой океан попадает от 3 до 10 млн т нефти в год.

Еще в 1970-х гг. экономисты и политики осознали важное значение проблем окружающей среды для экономического развития. Процессы деградации окружающей среды могут иметь самовоспроизводящийся характер, что грозит обществу необратимым разрушением и истощением ресурсов.

Нет единого мнения о величине расходов на сохранение окружающей среды в различных видах экономической деятельности. Но большинство специалистов согласны, что их необходимо учитывать при разработке политики развития.

Экологическая проблема была и остается в центре внимания мирового сообщества. В 1972 г. в Стокгольме состоялась первая конференция ООН по проблемам окружающей среды, а день ее открытия (5 июня) был объявлен Всемирным днем окружающей среды. Впоследствии был

¹ Джонатан Л., Ричард В. Использujesz Google? Задумайся об экологических последствиях. – URL: <http://inopressa.ru/article/11Jan2009/times/google.html>

принят документ «Всемирная стратегия охраны природы», который содержал программу скоординированных действий многих стран по этой проблеме. Вторая конференция ООН по окружающей среде состоялась в 1992 г. в Рио-де-Жанейро. Она приняла документ «Повестка дня на XXI век». В 2000 г. ООН приняла Декларацию Земли, в которой закреплялась идея о том, что главный путь решения экологической проблемы состоит в такой организации производственной и непроизводственной деятельности, которая обеспечивает нормальное экоразвитие, сохранение окружающей среды в интересах всего человечества и каждого человека в отдельности.

Если в 1970-е гг. человечество тратило на природоохранные мероприятия примерно 40 млрд долл., в 1990 г. – 150 млрд, то в 2005 г. – 250 млрд. Тем не менее эти цифры не идут ни в какое сравнение с потребностями принятия радикальных мер по защите окружающей среды.

Можно выделить два основных пути решения экологической проблемы.

Первый путь состоит в создании различных очистных сооружений, уничтожении мусора путем его переработки, рекультивации земель. Однако добиться полной ликвидации отходов вряд ли возможно.

Второй путь состоит в создании и применении специальных природоохранных технологий, малоотходных и безотходных производств. Этот путь следует считать основным, поскольку именно он обеспечивает предупреждение загрязнения.

В XXI в. главным направлением решения экологических проблем становится максимально рациональное природопользование, сокращение потребностей в природных ресурсах, максимальное использование добываемого сырья, проведение глобальной экологической политики. Немаловажно, что экологическая проблема представляет не меньшую угрозу, чем международный терроризм, и требует объединения усилий всех стран по ее решению.

В 2009 г. в Копенгагене международный конгресс по проблемам охраны окружающей среды с большим трудом сумел принять ряд важных решений. Итоговый документ хотя и не содержал конкретных заданий по сокращению выбросов, обязывал страны принять меры к тому, чтобы потепление не превысило 2 °С, и выделить к 2012 г. 30 млрд долл. на сдерживание климатических изменений. Это означало, что индустриальные страны должны к 2020 г. уменьшить выбросы на 25–40% по сравнению с уровнем 1990 г. Развивающиеся страны должны были сократить выбросы на 15–30% по сравнению с «текущим положением дел». В соглашении также описывались механизмы транспарентности действий в этой области для развитых и развивающихся стран.

Обязательства по сокращению выбросов, которые взяли на себя промышленно развитые страны, были определены на уровне 13–19% от уровня 1990 г. Это означает потепление примерно на 3,5 °С по сравнению с доиндустриальной эпохой, т. е. катастрофические изменения по всему миру. По мнению некоторых ученых, рост температуры на 3,5 °С может также вызвать «неудержимое потепление» – самораскручивающийся процесс с непредсказуемыми последствиями.

Осенью 2010 г. в Канкуне (Мексика) на международной конференции страны согласились обсуждать возможность продления Киотского протокола (первый период обязательств по которому заканчивался в 2012 г.) на второй период, против чего резко выступали Россия, Канада и Япония, заявлявшие, что не видят смысла во втором периоде по неэффективному документу. На страны Киотского протокола приходится лишь около 27% мировых выбросов парниковых газов. Основная проблема в том, что США так и не подписали Киотский протокол и не сокращают свои выбросы в атмосферу. Тем не менее в Канкуне были закреплены обязательства по сокращению выбросов, которые взяли на себя 55 государств и Евросоюз.

На конференции в Дурбане (2011 г.) было решено, что новая платформа обяжет все страны – участницы глобального договора сократить выбросы углекислого газа. Специалисты ООН заявили, что уровень выбросов должен достичь своего пика и начать снижаться до 2020 г., чтобы сохранился шанс удержать рост температуры в рамках «безопасной зоны» 2 °С.

Киотский протокол к Рамочной конвенции ООН об изменении климата, вступивший в силу в 2005 г., предполагает обязательства развитых стран по сокращению выбросов, устанавливаемые на определенный срок, а также рыночные механизмы их выполнения. Первый период обязательств по протоколу закончился 31.12.2012, на переговорах 2011 г. в ЮАР участники протокола договорились запустить второй период с 1.01.2013. О своем отказе участвовать в нем заявили Россия, Япония и Новая Зеландия, а также Канада, которая в декабре 2011 г. официально вышла из соглашения. Таким образом, обязательства в рамках Киото II приняли ЕС, Австралия, Казахстан, Украина, Белоруссия, Норвегия, Швейцария, Исландия, Лихтенштейн и Монако. На конференции в Дохе (Катар) в декабре 2012 г. действие Киотского протокола, направленного на борьбу с глобальным потеплением, было продлено до 2020 г. Киотский протокол II обязывает ЕС, Австралию и несколько других промышленно развитых стран сократить выбросы углекислого газа к 2020 г. На Парижской конференции по климату (2015 г.) была принята «Рамочная конвенция об изменении климата», в соответствии с которой

страны договорились вложить не менее 100 млрд долл. до 2020 г. в мероприятия по борьбе с глобальным потеплением. Взаимные обязательства стран – участниц конференции устанавливают предел повышения температуры на Земле 2 °С, считая идеальным вариантом 1,5 °С.

Проблема природных ресурсов. Глобальная энергосырьевая проблема содержит две сходные по характеру происхождения проблемы: энергетическую и сырьевую.

В 1970 – начале 1980-х гг. впервые обнаружили явления, которые получили название *энергетический* и *сырьевой кризисы*. В тот период они сильно ударили по сложившейся системе международных экономических связей, ухудшили экономическую и социальную ситуацию во многих странах. Но одновременно они создали стимулы для внедрения в производство энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий. В 1970–1980-х гг. энергоемкость производства в развитых странах снизилась примерно на 25%.

Так, например, ожидается, что к середине XXI в. почти 1 млрд человек будет жить менее чем на 100 л воды в день – это объем одной средней ванны и минимального количества, необходимого одному человеку в день на еду и гигиену. Средний американец тратит 376 л в день. В настоящее время уже около 150 млн человек живут ниже 100-литрового порога. Документы ООН рекомендуют реформировать сельское хозяйство (которое является главным потребителем воды), так как почти половина воды в бедных странах утекает без практической пользы. Климатические переговоры под эгидой ООН в 2010 г. закончились решением создать глобальный фонд для оказания помощи бедным странам, наиболее пострадавшим от климатических изменений. К 2020 г. годовой бюджет фонда должен составить 100 млрд долл.

Хотя современная цивилизация – результат функционирования и взаимодействия многих сфер жизни общества (промышленное и сельскохозяйственное производство, наука, информационные технологии, образование и др.), именно сырьевой сектор является базовым и в то же время самым уязвимым его звеном.

На долю затрат сырья и материалов приходится более половины мирового ВВП, а в мировом промышленном производстве эта доля превышает 70%. За последние 40 лет потребление природных топливных ресурсов (нефти, газа и угля) увеличилось в 2,5 раза, и они составляют почти 90% мирового энергобаланса.

Глобальный спрос на энергию стремительно растет (около 3% в год). При сохранении такого темпа к середине XXI в. мировой энергобаланс может возрасти в 2,5 раза, к концу века – в 4 раза. Увеличение потребностей

в энергии обусловлено ростом мирового населения и улучшением качества жизни, развитием мировой промышленности, индустриализацией развивающихся стран.

Проблема энергобезопасности приобрела особую остроту в связи с процессами глобализации мировой экономики, негативными воздействиями систем энергетики на окружающую среду, а также истощением традиционных энергоресурсов планеты. Все эти факторы представляют угрозу устойчивому развитию. За счет энергосбережения в середине века прогнозируется экономить в год 6 млрд т у. т., что эквивалентно современной добыче нефти и газа, а к 2100 г. – 18 млрд т у. т., т. е. больше, чем весь современный мировой энергобаланс – 14 млрд т у. т.

Для стран Юго-Восточной Азии в среднесрочной перспективе прогнозируются чрезвычайно высокие темпы роста экономики – до 4% в год. Лидером в настоящее время является Китай с годовым приростом в 7–9%. Обеспечить энергией такой рост экономики было бы невозможно по технологиям XX в. Именно поэтому инновационные технологии в энергетике приобретают определяющее значение в мире. Энергосбережение позволит сохранить значительный объем природных ресурсов для будущих поколений.

Согласно прогнозу развития мировой экономики до 2020 г., подготовленному ИМЭМО РАН, к этому периоду энергоемкость мирового производства заметно снизится. В мировом энергобалансе возрастет доля неминеральных источников энергии. Следовательно, уменьшится и роль стран экспортеров нефти в мировом ВВП. Переход к новым источникам энергии, по некоторым данным, будет продолжаться примерно до 2025–2030 гг.¹

Продовольственная проблема. С созданием в 1945 г. ООН мировое сообщество стало уделять самое пристальное внимание проблеме преодоления дефицита продовольствия. В 1996 г. по инициативе ООН была принята «Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности». В ней была поставлена задача к 2015 г. снизить в 2 раза численность недоедающих людей и обеспечить население планеты продовольствием. Актуальными способами обеспечения продовольственной безопасности были названы меры по поддержке наиболее нуждающихся стран продуктами питания с одновременной разработкой и реализацией голодающими странами собственных программ по преодолению кризиса в сельском хозяйстве. Однако уже в 2002 г. на саммите

¹ Минерально-сырьевые ресурсы и экономическое развитие. Сборник научных трудов/Отв. ред. В. Б. Кондратьев. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – С. 30, 31.

Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO) было признано, что мировое сообщество проигрывает битву с голодом. По данным статистики, каждые четыре минуты на планете кто-то умирает от голода. Как ни странно, но человечество, вступив в XXI в., так и не сумело накормить себя. Продовольственная проблема до сих пор остается актуальной. За послевоенный период производство основных видов продуктов питания выросло в десятки раз, однако это продовольствие распределено неравномерно по странам и континентам. Кроме того, рост производства продовольствия компенсируется увеличением населения Земли. За последние 30 лет сбор зерновых вырос в 2 раза, а население Земли – в 1,8 раза. По подсчетам ученых, потребность человека в питании составляет 2300–2600 ккал и 70–100 г белка в сутки. По данным ООН, $\frac{2}{3}$ населения Земли постоянно испытывает нехватку продуктов.

Коренная причина состоит в том, что мир богатеет: люди переходят с каши и хлеба на «опосредованное потребление зерна», т. е. на мясомолочный рацион. К 2030 г. потребление мяса на душу населения в Китае может вырасти на 49% (по сравнению с 2000 г.), в Индии – на 79%, а в Бразилии – на 22%. Но обеспечен ли рост потребления производством сельхозпродукции?

Сегодня можно выделить несколько групп стран, в различной степени обеспеченных основными видами продовольствия.

Первую группу образуют промышленно развитые страны, которые имеют запасы продовольствия, в несколько раз превышающие их потребности. Например, в Европе запасы продовольствия в 2 раза перекрывают ее потребности. Европейские страны производят и потребляют $\frac{3}{4}$ мирового продовольствия, при том что проживает в них 15% населения. Средняя калорийность питания составляет 3000 ккал в сутки (Германия – 3700, США – 3650, Франция – 3600, Великобритания – 3300). Общее число переедающих людей в мире достигает 600 млн человек, причем только в США – 100 млн человек. Вместе с тем надо учитывать, что благополучие развитых стран во многом и построено на голоде в развивающихся странах: если бы они ориентировались только на собственные природные ресурсы, их даже при высокой степени интенсификации сельского хозяйства не хватило бы для обеспечения потребностей. Развитые страны не испытывают проблем, поскольку в развивающихся странах имеются огромные плантации, контролируемые ТНК, которые и производят продовольствие для них. Практически весь урожай направляется в страну, капитал которой был вложен в это сельскохозяйственное предприятие. В странах Азии, Африки, Латинской

Америки до $1/4$ лучших пахотных земель используется именно для этих целей. Производство сельскохозяйственной продукции для развитых стран порождает недопотребление у стран-экспортеров и зависимость от экспортной выручки.

Вторую группу образуют страны Южной Европы, Средней Азии, большинство стран Латинской Америки, страны Магриба и АСЕАН.

В этих странах продовольственное обеспечение находится на уровне, приближающемся к норме, определяемой требованиями ООН. В Бразилии калорийность питания составляет 2800 ккал, Аргентина имеет показатель 3050, Венесуэла – 2650, Алжир – 2950 ккал.

Третью группу составляют страны Восточной Европы, СНГ, Прибалтики, Индия, Египет, Индонезия, ЮАР. Здесь продовольственное обеспечение находится на «допустимом» уровне отклонения от нормы по стандартам ООН. ЮАР имеет показатель 2850 ккал в сутки, Индонезия – 2800, Индия – 2230, Россия – 2600 ккал.

Наконец, четвертую группу составляют развивающиеся страны, испытывающие всю тяжесть продовольственного кризиса. Большая часть из них расположена южнее Сахары и имеет вдобавок самые высокие темпы прироста населения. Недоедание и прямое голодание являются здесь практически перманентным состоянием. Так, в Гвинее и Мали калорийность питания составляет 2250 ккал в сутки, Танзании – 2200, Гане – 2150, Судане – 2050, Мозамбике – 1800 ккал.

В результате, по данным международных экономических организаций, калорийность дневного рациона жителя Азии и Африки в 1,5 раза ниже, чем жителя США или Европы, а белков животного происхождения он потребляет в 6–7 раз меньше. В итоге более 50% населения планеты питается значительно ниже медицинских норм. В мире насчитывается около 1 млрд голодающих, в том числе примерно 800 млн человек голодают систематически. Из них на развитые страны пришлось 15 млн человек, на страны Латинской Америки – 53 млн человек, на Ближний Восток и Северную Африку – 42 млн человек, на Азию и Океанию – 642 млн человек и на Африку к югу от Сахары – 265 млн человек. По прогнозам экспертов ООН, к 2050 г. спрос на продовольствие в мире увеличится на 70%.

По данным Международной организации по продовольствию (FAO), урожай пшеницы, риса, кукурузы, картофеля и других основных продуктов питания к 2050 г. должны увеличиться в два раза, чтобы обеспечить продовольствием растущее население Земли. Для этого, как предупреждает FAO, потребуется вторая «зеленая революция», поскольку увеличение урожая должно быть достигнуто при постоянно ухудшающихся

климатических условиях. Нужны технические культуры, способные переносить засуху или затопления, они должны быть неприхотливыми, но одновременно давать большие урожаи. По подсчетам специалистов в области сельского хозяйства, имеющиеся в настоящее время производственные возможности достаточны только для того, чтобы прокормить около 9 млрд человек.

Существенную проблему представляет и изменение структуры питания. С ростом благосостояния в таких странах с переходной экономикой, как Индия или Бразилия, растут и запросы – люди подстраиваются под западные стандарты питания. В Китае растет потребление мяса, а спрос на рис – важнейший продовольственный продукт страны – до последнего времени почти не вырос. По прогнозам ФАО, мировая потребность в мясе к 2050 г. удвоится. Мясо дорого, и его производство также сопряжено с большими затратами. Уже сегодня около 40% зерновых идет на производство кормов для животноводства.

ООН, Всемирный банк, Большая двадцатка продолжают усилия по преодолению проблемы голода и обеспечению населения Земли питанием.

Однако угроза голода в начале XXI в. становится как никогда реальной проблемой. Согласно определению ООН, «домашнее хозяйство¹ находится вне опасности с точки зрения обеспеченности продовольствием, если оно имеет как физический, так и экономический доступ к достаточному количеству продуктов питания для всех его членов и если ему не угрожает чрезмерная опасность утраты этого доступа».

Доклад ООН 2015 г. констатирует, что число голодающих в мире составляет 795 млн чел., что на 216 млн чел. меньше, чем в 1990–1992 гг.² В документах ООН применяется очень жесткий критерий: голод – крайняя степень удовлетворения энергетических потребностей организма, достаточных лишь для элементарного выживания. Если же посмотреть на проблему шире, как проблему недоедания, то число голодающих окажется намного больше.

Каких же результатов удалось добиться в борьбе с голодом?

В 2014 г. британской исследовательской компанией The Economist Intelligence Unit было проведено глобальное исследование, охватившее 109 стран. Его результатом стал рейтинг стран мира по показателю продовольственной безопасности. Страны в рейтинге оценивались по трем основным категориям: уровню доступности и потребления продуктов

¹ Семейное хозяйство.

² Число голодающих людей в мире снизилось до 795 миллионов // Центр новостей ООН. 27.05.2015. – URL: <http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=23803#Vp41JyoS92Q>

питания; наличию и достаточности продуктов питания; уровню качества и безопасности продуктов питания.

Итоговый рейтинг стран мира по Индексу продовольственной безопасности показал, что мировым лидером по уровню продовольственной безопасности в 2014 г. стали США. Главные преимущества США, по мнению составителей рейтинга, заключаются в экономической устойчивости, высоком уровне доходов населения в сочетании с относительно низкой долей расходов домашних хозяйств на питание, развитой сельскохозяйственной и логистической инфраструктуре, высокой диверсификации питания и всеобъемлющем доступе людей к безопасным и питательным продуктам.

Вслед за США в рейтинге следуют Австрия и Нидерланды – на втором и третьем местах соответственно. В первую десятку лидеров по уровню продовольственной безопасности также вошли Норвегия, Сингапур, Швейцария, Ирландия, Канада, Германия и Франция. Россия занимает в рейтинге 40-е место из 109 возможных – между Турцией и Венесуэлой.

По оценке составителей рейтинга, около 5% населения России не получают достаточной в количественном отношении питательной пищи, необходимой для ведения активной и здоровой жизни.

В целом наиболее благоприятные показатели продовольственной безопасности по-прежнему отмечаются в странах с высоким уровнем дохода (члены ОЭСР), а наименее благоприятные – в странах Африки южнее Сахары. Самыми неблагоприятными странами в рейтинге-2014 признаны Мадагаскар, Чад и Демократическая Республика Конго¹.

Население наименее развитых стран увеличивается быстрыми темпами, поэтому потребность в продовольствии после 2015 г. вырастет на 150%. Земельный фонд планеты, по расчетам экспертов ООН, способен прокормить более 30 млрд человек, но при условии, что под сельхозугодья будет занята практически вся земля, что нереально. Даже имеющийся сегодня земельный фонд в состоянии прокормить 10 млрд человек, однако используется от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ этого фонда. Отсталая агротехника, недостаток посевных площадей, водная эрозия ведут к тому, что в большинстве развивающихся стран один работник едва может прокормить себя, в то время как в США фермер кормит 59 человек, в Европе – 19, в Японии – 14. Недостаток посевных площадей усугубляет

¹ Индекс продовольственной безопасности стран мира // Центр гуманитарных технологий. 7.07.2014. – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-food-security-index/info>; Economist Intelligence Unit: Рейтинг стран мира по уровню продовольственной безопасности в 2014 году // Центр гуманитарных технологий. 29.05.2014. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/05/29/6788>

положение. В развивающихся странах Азии приходится всего 0,4 га на душу, в Африке – 0,9 га, в Южной Америке – 1,2 га.

Особую остроту в последние десятилетия приобрела проблема потерь сельхозпродукции на всех стадиях (производство, сбор урожая, послеуборочное хранение и обработка). Обычно они характерны для развивающихся стран и происходят из-за плохой инфраструктуры, низкого уровня технологической культуры, недостаточных инвестиций в пищевую промышленность. Кроме того, каждый год потребители, живущие в богатых странах, выбрасывают почти столько же продуктов (222 млн т), сколько производится во всей Африке южнее Сахары (230 млн т). В Европе и Северной Америке на душу населения приходится 95–115 кг пищевых отходов в год, в то время как в Африке, Южной и Юго-Восточной Азии этот показатель составляет всего 6–11 кг.

Основными путями решения продовольственной проблемы следует признать следующие:

- расширение посевных площадей в развивающихся странах за счет неиспользуемых, за счет более рационального использования имеющегося фонда и проведения земельных реформ;
- проведение в развивающихся странах «зеленой революции», т. е. интенсификации сельского хозяйства на базе использования достижений НТР при помощи развитых стран;
- механизация и автоматизация производственных процессов в сельском хозяйстве;
- сокращение неконтролируемого прироста населения и ряд других.

2.4.4.2. Пути решения глобальных проблем

В документах ООН в 1980-х гг. появился термин «устойчивое развитие» (*sustainable development*), но в широкий оборот он вошел после Конференции ООН по проблемам окружающей среды в Рио-де-Жанейро в 1992 г.

Под устойчивым развитием понимается управляемое развитие общества и природы, которое должно обеспечить благоприятные условия и для сохранения природы, и для жизни людей, в том числе для будущих поколений.

В Декларации Конференции содержится 27 рекомендательных принципов, в которых раскрываются сущность, цели и задачи, пути реализации концепции устойчивого развития. В частности:

- признание априори того факта, что в центре внимания находятся люди, которые должны иметь право на здоровую и плодотворную жизнь в гармонии с природой;

- охрана окружающей среды должна стать неотъемлемым компонентом процесса развития и не может рассматриваться в отрыве от него;
- право на развитие должно реализоваться таким образом, чтобы в равной мере обеспечить удовлетворение потребностей в развитии и сохранении окружающей среды как нынешнего, так и будущих поколений;
- уменьшение разрыва в уровне жизни народов мира, искоренение бедности и нищеты с учетом того обстоятельства, что сегодня на долю $\frac{3}{4}$ населения Земли приходится лишь $\frac{1}{7}$ часть мирового дохода.

Можно выделить три компонента стратегии устойчивого развития:

- 1) *экологически устойчивое развитие*, означающее, что человечество должно не только осознать ограничения, накладываемые биосферой, но и реализовывать их на практике, прежде всего сокращая объемы извлекаемых ресурсов и сокращая объемы отходов;
- 2) *экономически устойчивое развитие*, которое предусматривает территориальные и структурные сдвиги в мировой экономике, интенсификацию экономики, достижение оптимальных темпов экономического роста с точки зрения сохранения баланса между обществом и природой;
- 3) *устойчивое социальное развитие*, которое должно быть нацелено на решение демографических проблем, проблем занятости, проблем уровня и качества жизни, обеспечения гражданских прав и свобод.

Как указывалось выше, с 1990 г. число живущих в крайней нищете (менее чем на 1,25 долл. в день) уменьшилось более чем в два раза – с 1,9 млрд чел. до 836 млн чел. в 2014 г. Одновременно число людей, принадлежащих к работающему среднему классу и живущих на более чем 4 долл. в день, в период с 1991 г. по 2015 г. утроилось. Эти данные позволили Всемирному банку выступить с утверждением, что число бедных снизилось ниже 10% населения Земли (702 млн чел. на конец 2015 г.), а также провести новую грань бедности – 1,9 долл. в день (с октября 2015 г.).

С другой стороны, по данным организации Oxfam¹, 1% населения Земли владеет 50% общественного богатства населения планеты.

¹ Oxfam: один процент населения Земли вскоре будет владеть половиной мирового богатства // Голос Америки. 19.01.2015. – URL: <http://www.golos-ameriki.ru/content/sp-world-wealth/2604408.html>; Всемирный банк поднял черту бедности до \$ 1,9 в день // РБК. Экономика. 4.10.2015. – URL: <http://www.rbc.ru/economics/04/10/2015/5611877a9a7947b1083cea04>

80 богатейших людей планеты обладают состоянием в 1,9 трлн долл., что примерно равно суммарному состоянию 3,5 млрд чел. – почти 50% населения планеты с самыми низкими доходами.

Поэтому в конце 2015 г. был разработан новый документ, который должен сменить договоренности в Рио-де-Жанейро, – Цели устойчивого развития до 2030 г. Это новый комплексный документ, создающий основу для решения актуальных проблем современности. К базовому списку этих проблем добавились проблемы оттока капитала и беженцев. Проблема беженцев, в частности в последнее время, приобрела особо большие масштабы и, главное, нерегулируемый характер. Можно утверждать, что ожидаемые изменения климата (потепление, таяние льдов, затопление прибрежных территорий) вызовут новый тип миграции – климатическую.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Заполните таблицу «Положительные и отрицательные последствия открытости экономики для России»:

Сравнительные признаки	Положительные последствия	Отрицательные последствия

2. Используя данные таблицы (данные приведены за 2014 г.) и приведенные ранее формулы, рассчитайте для стран экспортную, импортную и внешнеторговую квоты:

Страна	Экспорт, млн долл.	Импорт, млн долл.	ВВП, млн долл.
Германия	1 547 000	1 319 000	3 852 556
Индия	342 500	508 100	2 066 902
Польша	218 900	217 000	548 003
Бразилия	81 466	241 900	2 346 118
Болгария	29 250	33 560	55 734
ЮАР	97 900	102 200	349 814
Уругвай	11 000	12 050	57 471
Россия	520 300	323 900	860 597

Какие выводы об участии стран в международном разделении труда вы можете сделать?

3. Установите соответствие между описаниями и названиями типов разделения труда – общее, частное, единичное:

Описание разделения труда	Тип МРТ
Существует внутри отдельного предприятия (обработка материалов, сварка, покраска, сборка)	
Существует между крупными сферами материального производства (отрасли промышленности, сельское хозяйство, торговля)	
Существует внутри крупных сфер (добывающая, обрабатывающая промышленность, животноводство, растениеводство)	

4. Заполните таблицу «Глобальные проблемы человечества и пути их решения»:

Проблема	Пути решения	Препятствия и трудности на пути решения глобальной проблемы
Бедность и отсталость		
Демографическая		
Экологическая		
Топливо-сырьевая		
Продовольственная		

5. На конференции ООН в Рио-де-Жанейро в 1992 г. была принята Концепция «устойчивого развития». Стратегия устойчивого развития включает три основных направления. Ваша задача – объяснить, как следует понимать каждое направление.

Направление «устойчивого развития»	Содержание
Экологически устойчивое развитие	
Экономически устойчивое развитие	
Устойчивое социальное развитие	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие критерии служат основой для выделения отдельных понятий «мировая экономика» и «мировое хозяйство»?
2. Какие показатели характеризуют степень открытости национальной экономики?
3. Какие основные этапы прошла в своем развитии мировая экономика? В чем особенности современного этапа ее развития?

4. Чем, по вашему мнению, обусловлено чередование автаркических черт и черт открытой экономики на протяжении XX в.? Какая тенденция характерна для современного периода? Какими причинами это объясняется?
5. Какие коэффициенты используются для анализа степени специализации страны в мировой экономике?
6. Что такое международное разделение труда? Каковы его особенности на современном этапе развития мировой экономики?
7. Каким образом функциональное разделение труда может перетекать в территориальное и наоборот?
8. Чем подрядное кооперирование отличается от договорного?
9. Каково значение человеческого капитала в постиндустриальной экономике?
10. Как изменяется значение предпринимательских ресурсов в условиях глобализации?

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ

Как стать новой индустриальной страной? Пример Мексики

Новые индустриальные страны (НИС) перестраивали свою экономику, начиная с создания импортозамещающих отраслей. Изначально выбор такой стратегии был вынужденным, поскольку еще в период Великой депрессии и Второй мировой войны произошло резкое сокращение рынков сбыта для таких стран, как Мексика. Доходы от экспорта сельскохозяйственной продукции и сырья резко упали, сократились и возможности импорта промышленного оборудования, и потребительских товаров. Причем в Мексике, как и в других странах НИС, импортозамещение прошло две фазы – первую (легкую), когда создавались предприятия, производящие товары краткого- или среднесрочного пользования, и вторую (тяжелую), когда создавались предприятия, производящие товары длительного пользования.

Первая фаза в Мексике пришлось на период с 1940 г. по середину 1950-х гг., вторая охватила период с середины 1950-х до середины 1980-х гг.

Каковы же результаты?

С одной стороны, они впечатляющи – Мексика продемонстрировала миру свое «экономическое чудо». За период с 1940 г. ВВП Мексики ежегодно прирастал на 6,6%, а в расчете на душу населения – на 3,3%. Среднегодовые темпы роста промышленного производства росли на 8%, доля сферы услуг уже к 1970 г. составила более 50%.

Вместе с тем Мексике так и не удалось добиться самообеспечения промышленной продукцией. До сих пор доля импорта машин и оборудования составляет более 40%. Политика на сокращение импорта привела к подрыву экспорта страны – его доля сократилась с 14% в 1951 г. до 9,8% в 1970 г., а доля Мексики в мировой торговле сократилась в два раза. К середине 1970-х годов Мексика стала испытывать трудности с инвестициями. Для создания собственной промышленной базы инвестиций требовалось в несколько раз больше, чем имелось финансовых ресурсов. Для иностранных инвесторов были предусмотрены значительные льготы, воспользовавшись которыми они в 1976 г. вывезли из Мексики капиталов в два раза больше, чем инвестировали в ее экономику. Правительство начало активно занимать деньги на внешних рынках, государственный долг начал стремительно расти. В августе 1982 г. Мексика объявила дефолт по своим обязательствам.

В итоге начиная с 1986 г. Мексика взяла новый курс в экономике – на создание экспортно ориентированных отраслей экономики. К 2000 г. доля Мексики в мировом экспорте составляла 3,2% (в 2004 г. сократилась до 1,7%), причем произошло изменение структуры экспорта. Если ранее в экспорте доминировали нефть и нефтепродукты, то ныне 87% экспорта составляет продукция обрабатывающей промышленности.

Мексика – одна из двух развивающихся стран, принятых в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Мексика – единственная развивающаяся страна, которая входит в интеграционную группировку вместе с развитыми странами. Речь идет о НАФТА – Североамериканском соглашении о свободной торговле, в которое входят также США и Канада. Мексика – один из экономических лидеров Латинской Америки наряду с Бразилией и Аргентиной.

Ответьте на вопросы, используя текст Ситуационного практикума.

1. Какие причины побудили Мексику встать на путь создания импортозамещающих отраслей?
2. Создавала ли данная стратегия базу для последующего экономического роста страны или это была вынужденная под воздействием текущих событий мера? В какой степени, по вашему мнению, справедливо утверждение, что в период создания импортозамещающих отраслей Мексика создала тот промышленный комплекс, который стал впоследствии основой ее экспорта и превращения страны в одного из лидеров региона?

3. Для Мексики и сегодня характерно развитое сельское хозяйство. Страна обладает значительными запасами нефти (4 млрд т только разведанных ресурсов). Рядом – огромный рынок США и Канады. Не проще ли было бы для страны развивать эти традиционные отрасли, реализуя свои абсолютные и естественные преимущества, и не отвлекаться на создание промышленных экспортных отраслей? Такой продукции, которую производит Мексика, в мировой экономике имеется в избытке. Какое значение имеет создание промышленных экспортных отраслей экономики?
4. Как в свете изложенной ситуации вам видится экономическая стратегия России? На чем страна должна сконцентрировать сегодня свои усилия: на наращивании экспорта нефти, газа, леса и т. п.; на создании импортозамещающего производства на доходы от этого экспорта; на создании промышленных экспортных отраслей с последующим сокращением экспорта энергоресурсов и сырья? Насколько эффективной вам видится экономическая политика правительства?
5. Как российский бизнес участвует в реализации экономической стратегии страны?

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

- Объективные основы современных интеграционных процессов
- Формы международной экономической интеграции

3.1. Объективные основы современных интеграционных процессов

3.1.1. Сущность международной экономической интеграции

В основе процесса экономической интеграции (МЭИ) лежат следующие факторы (причины):

- углубление международного разделения труда;
- бурное развитие международных экономических отношений (МЭО);
- растущая интернационализация экономик стран мира;
- ускорение темпов научно-технического прогресса;
- повышение степени открытости национальных экономик;
- усиление однородности экономической жизни на основе базовых для большинства стран моделей экономического развития.

Результатом международного разделения труда, развития внешней торговли и МЭО в целом является усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, когда нормальное развитие невозможно без внешнего фактора. Данное явление принято называть **интернационализацией хозяйственной жизни**: отдельная страна активно участвует в мировом хозяйстве, испытывая в то же время влияние международных экономических отношений.

В своем развитии интернационализация хозяйственной жизни прошла ряд этапов. Первоначально она затрагивала сферу обращения и была связана с возникновением международной торговли, превращением ее в мировую. Это период конца XVIII – начала XX в., совпавший с развитием капитализма.

В конце XIX в. набирает силу международное движение капиталов, выходящее в настоящее время на первое место в системе МЭО. Оно оказывает интенсифицирующее воздействие на мировую торговлю товарами и услугами. Эта предпосылка способствовала перемещению

центра тяжести МЭО в сферу производства и научно-исследовательской деятельности, что знаменует переход к качественно новому этапу мирохозяйственных отношений, т. е. к *международной экономической интеграции*.

МЭИ означает взаимное приспособление национальных экономик, объединение их в единый воспроизводственный процесс. Это предполагает известную территориальную, экономическую, структурную, технологическую близость стран – участниц международной интеграции и объясняет ее региональный характер. Хронологически современный интеграционный тип МЭИ начал складываться после Второй мировой войны.

3.1.2. Причины, предпосылки и цели международной экономической интеграции

Главной причиной интеграционного процесса является стремление к повышению экономической эффективности производства, и сама интеграция носит прежде всего экономический характер.

Бурный рост экономических интеграционных блоков отражает современный уровень развития международного разделения труда и международной производственной кооперации. Эта тенденция сначала (с 1950-х гг.) получила развитие только в Европе, но затем (с 1960-х гг.) распространилась и на другие регионы мира. Многие страны добровольно отказываются от полного национального суверенитета и образуют *интеграционные объединения* с другими государствами.

Результатом международного разделения труда и международной производственной кооперации на современном этапе является развитие международного обобществления производства – **интернационализация производства**. Она экономически выгодна национальным правительствам, бизнесу, гражданам, поскольку, во-первых, позволяет наиболее эффективно использовать ресурсы разных стран, а во-вторых, дает экономию на масштабе. Второй фактор в современных условиях является наиболее существенным. Дело в том, что высокотехнологичное производство требует высоких начальных инвестиций, которые окупятся, если производство будет крупномасштабным (рис. 3.1), иначе высокая цена отпугнет покупателя.

Эффект **экономии на масштабе** проявляется в том, что при объеме выпуска Q_1 , рассчитанном только для внутреннего рынка, товар имеет высокую себестоимость и, как следствие, высокую цену. При увеличении объема выпуска с Q_1 до Q_2 , с ориентацией не только на внутренний

рынок, но и на экспорт продукции, себестоимость единицы товара значительно понижается, что дает фирмам возможность снижать цены и выигрывать в конкурентной борьбе.

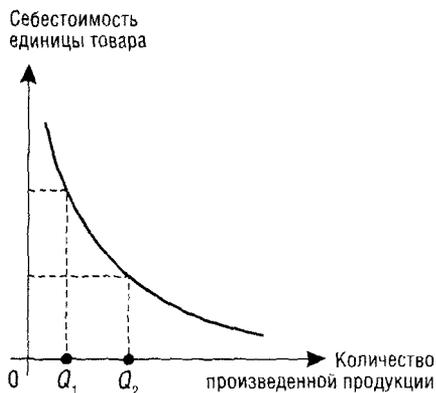


Рис. 3.1. Эффект экономии на масштабе

Поскольку внутренние рынки большинства стран (даже таких гигантов, как в США) не обеспечивают достаточно высокого спроса¹, требующее больших затрат высокотехнологичное производство (автомобилестроение, самолетостроение, производство компьютеров и других средств современных информационно-коммуникационных технологий) становится выгодным лишь при работе не только на внутренний, но и на внешние рынки.

Интернационализация производства идет одновременно и на общемировом уровне, и на уровне отдельных регионов. Для стимулирования этого объективного процесса создаются специальные наднациональные экономические организации, регулирующие мировую экономику и «перехватывающие» часть экономического суверенитета у национальных государств.

Интернационализация производства может развиваться по-разному. Простейшая ситуация – установление между разными странами устойчивых экономических связей по принципу взаимного дополнения. В этом случае каждая страна развивает свой особый набор отраслей, чтобы продавать их продукцию преимущественно за рубеж, а затем

¹ Принято считать, что глобальный рынок начинается примерно с 300 млн потребителей. Лишь Китай и Индия имеют по несколько внутренних глобальных рынков, но они развиты в недостаточной степени.

на валютную выручку приобретать товары тех отраслей, которые лучше развиты в других странах. Страны получают при этом обоюдные выгоды, но их экономика развивается несколько односторонне и сильно зависит от мирового рынка. Именно эта тенденция доминирует сейчас в мировом хозяйстве в целом: на фоне общего экономического роста увеличивается разрыв между развитыми и развивающимися странами. Главными организациями, стимулирующими и контролирующими такого рода интернационализацию в мировом масштабе, являются Всемирная торговая организация (ВТО) и Международный валютный фонд (МВФ).

Более высокая степень интернационализации предполагает выравнивание основных экономических параметров стран-участниц. В международном масштабе этот процесс стремятся направлять экономические организации (например, ЮНКТАД) при Организации Объединенных Наций. Однако результаты их деятельности до сих пор выглядят малозначительными.

С гораздо более ощутимым эффектом подобная интернационализация развивается не на мировом, а на региональном уровне в виде создания интеграционных союзов различных групп стран.

Помимо чисто экономических причин у региональной интеграции есть и политические стимулы. Укрепление тесных экономических отношений между разными странами, сращивание национальных экономик гасят возможность их политических конфликтов и позволяют вести единую политику в отношении государств, не входящих в объединение. Формирование интеграционных группировок стало одной из мирных форм современного геэкономического и геополитического соперничества.

На начало 2016 г., по данным Секретариата ВТО, в мире зарегистрировано 278 региональных торговых соглашений интеграционного характера¹. Международные экономические интеграционные объединения есть во всех регионах земного шара, в них входят страны с самым разным уровнем развития и социально-экономическим строем. Самые крупные и активно действующие интеграционные блоки – это Европейский союз (ЕС), Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) и Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) в бассейне Тихого океана.

В последние годы усилилось влияние такого фактора интеграции, как технологический. Современный этап научно-технического прогресса требует от стран увеличения объемов расходов на НИОКР.

¹ List of all RTAs in force // World Trade Organization. 20.01.2016. – URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>

Снизить эти расходы, избежать ненужного дублирования усилий, распыления сил и средств и помогает экономическая интеграция. Технологическое сотрудничество, тесное взаимодействие в информационной сфере, в обмене услугами научно-технического характера, в консалтинге и инжиниринге становятся важнейшими направлениями развития интеграционных процессов. Развитие внутрифирменной специализации и кооперации крупнейших транснациональных корпораций (в руках которых и находится 95% научно-технических разработок) ведет к выходу научных и технологических разработок за рамки национальных экономик. Все больше и больше фирм, банков, инвестиционных фондов вовлекаются в интеграционные процессы. Таким образом, сфера НТП является местом специфического пересечения интересов отдельных фирм и государств. В ходе интеграционных процессов осуществляются поиски путей достижения баланса интересов этих разновекторных сил мировой экономики.

Важнейшим фактором современного этапа интеграции выступает также **унификация моделей экономического развития стран**. Окончание «холодной войны», распад СССР и СЭВ привели к исчезновению так называемой социалистической системы хозяйства (хотя развитие экономик Кубы, КНДР, отчасти Китая формально остается «социалистическим», поскольку в этих странах у власти находятся коммунисты). Исчезло и такое понятие, как «страны, развивающиеся по социалистическому пути», которое применялось ранее в отношении ряда развивающихся стран (Эфиопии, Анголы, Ирака и т. д.). Несколько упрощая ситуацию, можно сказать, что большинство стран мира сегодня развиваются по одной и той же модели – западной рыночной экономики. В итоге формируется принципиально новая экономическая инфраструктура XXI в. В ее основе лежат не только принципы рыночного хозяйства, конкуренции, экономической либерализации, но и требования научно-технического прогресса – главного фактора развития современного мирового хозяйства.

Интеграция имеет ряд существенных характеристик, которые в совокупности отличают ее от других форм экономического взаимодействия стран:

- устранение ограничений в движении товаров, а также услуг, капиталов, людских ресурсов между странами – участниками соглашения;
- согласование экономической политики стран-участниц;
- взаимопроникновение и переплетение национальных производственных процессов, формирование в рамках региона технологического единства производственного процесса;

- широкое развитие международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессивных и глубоких форм, совместное финансирование развития экономики и ее инновационного механизма;
- структурные изменения в экономике стран-участниц; сближение национальных законодательств, норм и стандартов;
- целенаправленное регулирование интеграционного процесса, развитие органов управления хозяйственным взаимодействием (возможны как межгосударственные, так и надгосударственные механизмы управления, как в ЕС);
- региональный характер процессов интеграции.

Объективное содержание интеграции составляет в конечном итоге переплетение, взаимопроникновение и сращивание воспроизводственных процессов, протекающих в виде «частичной интеграции». Интеграционный процесс охватывает следующие отдельные звенья целостной системы¹:

- сферу обращения (благодаря либерализации торговли и росту потоков факторов производства), включая обращение товаров, услуг, денежной массы, ценных бумаг и т. д., – так называемая поверхностная (или мягкая) интеграция (*shallow integration*);
- собственно производство (глубокая интеграция – *deep integration*);
- сферу принятия решений (на уровне фирм, предпринимательских союзов, национальных правительств, международных межправительственных и национальных организаций).

Региональная интеграция имеет следующие конкретные цели:

- 1) повышение национальной конкурентоспособности, совместное противостояние стран-участниц вызовам глобализации;
- 2) использование преимуществ «эффекта масштаба», позволяющих расширить размеры рынка, снизить транзакционные издержки, создать новую комбинацию факторов производства, стимулировать приток прямых иностранных инвестиций. Такие цели преследовали МЕРКОСУР, Андское сообщество, АСЕАН;
- 3) содействие модернизации и структурным реформам в экономике. Эта цель интеграции особенно актуальна для стран переходной экономики. Происходит подключение стран, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем развития, рассмотрение интеграционного

¹ Ломакин В. К. Мировая экономика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – С. 88.

- процесса как важнейшего канала передачи хозяйственного опыта. Более развитые страны, подключая своих соседей к процессам интеграции, тоже заинтересованы в ускорении реформ, в создании там полноценных рынков;
- 4) получение для национальных производителей более широкого доступа к финансовым, трудовым, материальным ресурсам, к новейшим технологиям, к более емкому рынку;
 - 5) укрепление добрососедских отношений между странами по всем направлениям. Исчезновение условий для конфронтации между странами. Создание благоприятной внешнеполитической среды – цель, особенно характерная для стран Ближнего Востока, Африки;
 - 6) усиление позиций участвующих стран на мировом рынке, совместное решение определенных задач торговой политики. Интеграция позволяет выступать солидарно в международных организациях, укреплять переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних переговоров в ВТО.

3.1.3. Последствия международной экономической интеграции

Экономическая интеграция обеспечивает ряд *благоприятных условий* для взаимодействующих сторон.

Во-первых, интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (товаропроизводителям) более широкий доступ к разного рода ресурсам (финансовым, материальным, трудовым), к новейшим технологиям в масштабах всего региона, а также позволяет производить продукцию в расчете на более емкий рынок всей интеграционной группировки.

Во-вторых, экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран-участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

В-третьих, интеграционное взаимодействие его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы, такие как выравнивание условий развития отсталых районов, смягчение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий малообеспеченным слоям населения, дальнейшее развитие системы здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения.

В-четвертых, возрастает конкуренция между странами, происходит расширение торговли в связи с тем, что улучшаются ее условия и инфраструктура.

Но существуют также и *отрицательные последствия*.

Во-первых, в более отсталых странах интеграция приводит к оттоку ресурсов (факторов производства), идет перераспределение в пользу более сильных партнеров.

Во-вторых, возможен олигопольный сговор между ТНК стран-участниц, а это, как известно, приводит к повышению цен.

В-третьих, вероятен эффект потерь от увеличения масштабов производства при очень сильной его концентрации.

Возникновение и развитие интеграционных группировок суверенных государств – процесс сложный и противоречивый. Основным его противоречием является противоречие между национальными, государственно оформленными и интернациональными экономическими интересами. Первые – объективное следствие возникновения и развития суверенных государств и национальной экономики, вторые – отличительная черта интернационализации хозяйственной жизни, следствие возрастающей целостности мирового хозяйства, возникновения и развития международного производства, экономической транснационализации и глобализации.

Указанное противоречие – основное противоречие всего процесса интернационализации хозяйственной жизни, обнаруживающееся на каждой его стадии в специфических конкретных проявлениях.

На стадии межгосударственной интеграции это противоречие проявляется, во-первых, в столкновении экономических интересов государств внутри интеграционного образования; во-вторых, как противоречие интересов различных региональных интеграционных группировок; в-третьих, как противоречие интересов региональной интеграции и международных экономических организаций и корпораций.

На проявления основного противоречия большое влияние оказывают уровень социально-экономического развития стран – участниц интеграции; масштабы и темпы экономических и политических преобразований; характер рыночных и политических реформ; противоречия между экономикой и политикой, обусловленные субъективными факторами (в том числе национальными амбициями, стремлением к использованию власти в личных целях руководящих элит отдельных государств); состояние международных экономических и политических отношений, в частности, характер мировой рыночной конъюнктуры.

Экономические интересы государств сталкиваются при определении цен и таможенных пошлин на товары и услуги, условий зарубежного инвестирования, кредитования проектов, при решении проблем использования интеллектуальной собственности, проблем развития

международного производства, создания свободных экономических зон, при разработке и реализации международных договоров и совместных законодательных актов в рамках интеграции, ведущих к некоторому ограничению суверенитета.

В то же время национальные интересы зачастую вступают в противоречие с интернациональными интересами при решении глобальных проблем экологии, развития транспорта и энергетики, миграционных процессов, конверсии военного производства, использования достижений науки, научно-технического прогресса, образования, здравоохранения и т. д.

Для последовательного разрешения всех этих противоречий необходим механизм межгосударственного сотрудничества, который обеспечивал бы оптимальное сочетание национальных и интернациональных интересов.

На пути интеграции развивающихся стран всего мира можно выделить четыре основных препятствия:

- низкий уровень взаимной дополняемости экономик интегрирующихся стран;
- недостаточный уровень развития национальной экономической инфраструктуры;
- существенное различие уровней развития интегрирующихся стран;
- политическая нестабильность.

Экономическая интеграция развивающихся стран идет очень медленно. Основной причиной низких темпов интеграционных процессов является низкая взаимная дополняемость экономик стран, ориентированных в основном на экспорт сырьевых товаров. В результате эти страны конкурируют между собой на внешних рынках, что еще больше тормозит региональную торговлю. Нехватка капитала не позволяет им также развивать активное сотрудничество в актуальной для них инвестиционной сфере.

Другой сдерживающий фактор – проведение странами разной экономической стратегии, что существенно затрудняет выработку «единых правил» ведения взаимной торговли. Решение проблем экономической интеграции связано с многочисленными трудностями. Казалось бы, на первый взгляд, для преодоления барьеров нужно решить 3–4 основные проблемы экономической интеграции, характерные для того или иного региона или страны, в результате чего устраняются все противоречия. Однако это не так: нужно создавать и соблюдать соглашения, договоры, учитывать геополитическое положение страны, экономическое развитие и главное – желание к объединению в единый механизм.

3.2. Формы международной экономической интеграции

3.2.1. Основные формы экономической интеграции

Как уже было отмечено, в результате интеграции происходит создание целостных региональных хозяйственных комплексов с единой валютой, инфраструктурой, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударственными органами управления (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Формы интеграционных группировок

Зона свободной торговли	Снятие торговых барьеров во взаимной торговле	ЕЭС в 1958–1968 гг., ЕАСТ с 1960 г., НАФТА с 1994 г., МЕРКОСУР с 1991 г.
Таможенный союз	Установление единой системы внешнеторговых барьеров	ЕЭС в 1968–1986 гг. МЕРКОСУР с 1996 г. Таможенный союз Российской Федерации, Белоруссии и Казахстана с 2010 г.
Общий рынок	Свобода передвижения капитала, рабочей силы и согласование экономической политики	ЕЭС в 1987–1992 гг. ЕАЭС с 2015 г.
Экономический союз	Согласование экономической политики стран-участниц	ЕС с 1993 г.
Полный экономический союз	Проведение общей экономической и валютно-финансовой политики	ЕС с 1998 г.

Самая простая форма экономической интеграции – **зона свободной торговли**¹, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участниками. Отменяются таможенные пошлины, а также налоги, сборы и количественные (нетарифные) ограничения взаимной торговли. Однако таможенные пошлины и нетарифные ограничения сохраняются в отношении третьих стран. Это диктует необхо-

¹ В ряде работ в качестве еще одной предварительной формы интеграции выдвигается преференциальный торговый клуб – такая форма объединения, при которой интегрирующиеся страны значительно снижают пошлины в отношении друг друга (не отменяя их совсем), сохраняя прежний уровень протекционизма в отношении третьих стран. Примером такой группировки может быть «Система преференций Содружества наций», созданная в 1932 г. Великобританией и 48 государствами (в основном колониями Британской империи).

димось сохранения между интегрирующимися странами таможенных границ и постов. На стадии зоны свободной торговли ныне находятся Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ).

Мировой опыт формирования интеграционных объединений показывает, что, как правило, вначале создается зона свободной торговли – снижаются внутренние таможенные пошлины в торговле между странами-участницами. Страны добровольно отказываются от защиты своих национальных рынков в отношениях со своими партнерами в рамках данного объединения, но в отношениях с третьими странами они выступают не коллективно, а индивидуально. Сохраняя свой экономический суверенитет, каждый участник зоны свободной торговли устанавливает собственные внешние тарифы в торговле со странами, не участвующими в данном интеграционном объединении. Обычно создание зоны свободной торговли начинается с договоренности двух тесно сотрудничающих стран, к которым затем присоединяются новые страны-партнеры.

Таможенный союз предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. Негативным моментом данной формы интеграции выступает тот факт, что страны теряют часть своего внешнеэкономического суверенитета. Однако опыт интеграции показал, что введение единого таможенного тарифа положительно сказывается на развитии внутренних рынков товаров, услуг, капиталов интегрирующихся стран. Происходит стабилизация или снижение уровня цен, обостряется конкуренция между импортерами и местными товаропроизводителями, которая оборачивается на благо потребителя.

В обоих случаях межгосударственные отношения касаются лишь сферы обмена, с тем чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов. Таможенный союз на примере МЕРКОСУР рассматривается далее.

Более сложной формой является **общий рынок**, обеспечивающий его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешним тарифом свободу передвижения капиталов и рабочей силы, а также согласование экономической политики. Необходимыми предпосылками создания Общего рынка выступают выравнивание уровней экономического развития интегрирующихся стран; преодоление различий и противоречий в национальных экономических законодательствах; четкая координация деятельности национальных экономических структур.

Но наиболее сложной формой межгосударственной экономической интеграции являются **экономический и полный экономический союзы**, совмещающие все вышеуказанные формы с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики. Главная особенность данной формы интеграции состоит в создании наднациональных структур управления и проведении единой социально-экономической политики.

Общий рынок и Экономический союз рассматриваются далее на примерах европейской интеграции.

Поскольку интеграция в отдельных регионах мирового хозяйства как согласованное объединение экономики ряда стран возможна только при межгосударственных договоренностях, она неизбежно облекается в определенные политические формы. Как свидетельствует практика международного сотрудничества, в зависимости от уровня развития интеграции используются формы «содружество», «сообщество» и «союз».

Содружество – форма организации межгосударственного сотрудничества, при котором правительства ориентируются на сохранение и совершенствование экономических связей, сложившихся между участниками. Эта форма пригодна только для начального этапа интеграции. При подобной организации взаимодействия интеграционный процесс малоуправляем, что не позволяет своевременно разрешать его противоречия и, по существу, не стимулирует развитие интеграции. В философском понимании такая форма типична для «неразвитого начала» интеграционного процесса. Органы содружества в состоянии обеспечить лишь минимальную координацию действий его участников.

Сообщество – типично интеграционная форма организации межгосударственных отношений, наиболее точно отражающая важнейшие признаки (и принципы) международной экономической интеграции – суверенность ее участников и развитие сотрудничества на регулируемых рыночных основах. Для сообществ характерно совершенствование координационных функций при организации сотрудничества и одновременно создание подлинно международных органов управления экономикой, главной функцией которых становится принятие обязательных для исполнения решений и законодательных актов.

Союз как форма организации предполагает постепенное «отрицание» межгосударственной интеграции. Он создается при глубокой международной экономической интеграции, в качестве основных задач которой выступают: обеспечение развития межгосударственного объединения в единое конфедеративное или федеративное государство («соединенные штаты», «федеральные земли» и т. п.); преобразование общего рынка, общего экономического, информационного, правового пространства

в единый рынок, единое экономическое, информационное, правовое пространство; расширение и совершенствование функций надгосударственных исполнительной, представительной и судебной властей союза (единого правительства, единого парламента, единого суда).

3.2.2. Зона свободной торговли

Рассмотрим каждую ступень экономической интеграции более подробно на примерах.

Соглашение о создании **Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ)** в составе Австрии, Дании (до 1973 г.), Норвегии, Португалии (до 1983 г.), Швеции, Швейцарии и Великобритании было подписано 20 ноября 1959 г. Позднее в ЕАСТ вступили Исландия, Финляндия, Лихтенштейн, Фарерские острова. В соответствии с заявленным в Соглашении общим принципом любое суверенное государство может подать заявку на членство в ассоциации. В преамбуле к Соглашению подчеркивалось, что ЕАСТ основана для стимулирования создания многосторонней ассоциации, охватывающей все страны – члены Организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС)¹, включая шесть стран – членов Европейского экономического сообщества (ЕЭС, или **Общего рынка**), в соответствии с правилами, изложенными в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ). Однако образование ЕАСТ было расценено как оборонительная мера по отношению к Общему рынку.

ЕАСТ декларировала четыре основные цели:

- 1) сохранение полной занятости в странах – членах ЕАСТ;
- 2) обеспечение справедливой конкуренции между членами этой организации;
- 3) недопущение перекосов при взаимных поставках сырья между странами – членами ЕАСТ;
- 4) развитие мировой торговли путем снижения торговых барьеров.

Однако в соглашении о ЕАСТ не было указано о намерении создать Таможенный союз или Общий рынок. Не предполагается установление единых таможенных пошлин в отношении третьих стран. Это усложняет торговый обмен между странами-участницами, так как существует опасность проникновения на территорию какой-либо страны-участницы ЕАСТ товаров из третьих стран через другую страну-участницу. Для того чтобы не допустить этого, создана специальная система контроля за происхождением товаров. Товарами, происходящими из стран-участниц,

¹ В настоящее время Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

считаются такие, в которых стоимость сырья и полуфабрикатов, импортированных из третьих стран, не превышает 50%. Договор о создании ЕАСТ также не предусматривает проведение совместной экономической политики, свободное перемещение капитала и рабочей силы. Все его положения ограничиваются внешней торговлей.

1 января 1967 г. были ликвидированы все таможенные пошлины и количественные ограничения в торговле промышленными товарами между странами-участницами (кроме Португалии). Год спустя были ликвидированы таможенные пошлины между ЕАСТ и Финляндией. Дальнейшее существование ЕАСТ было поставлено под угрозу введением Великобританией ограничений на импорт в конце 1968 г., а также ее повторной заявкой на членство в Общем рынке в середине 1970 г. 1 января 1973 г. Великобритания, Дания и Ирландия вступили в Общий рынок. Большинство стран-участниц ЕАСТ во главе с Великобританией рассматривали Ассоциацию как временную организацию, которая усилит их позиции в будущих переговорах о вступлении в Европейское экономическое сообщество (ЕЭС)¹.

Выход Великобритании и Дании из ЕАСТ в 1972 г. заметно ослабил эту организацию и вынудил оставшихся участников искать пути урегулирования экономических отношений с ЕЭС, являющимся основным торговым партнером стран-членов Ассоциации. В результате сложных переговоров все члены ЕАСТ, а также Финляндия заключили с ЕЭС соглашения о свободной торговле промышленными товарами, которые вступили в силу в 1973 г. На их основе было осуществлено взаимное снижение таможенных пошлин, которые были полностью отменены с 1 июля 1977 г. В результате этого в Западной Европе была образована зона свободной торговли, в состав которой вошли страны ЕС и ЕАСТ.

В 1977 г. в торговле ЕАСТ с Европейским экономическим сообществом были отменены таможенные пошлины на промышленные товары. Соглашения о свободной торговле были также заключены в 1991–1993 гг. с Турцией, Чехословакией, Израилем, Польшей, Румынией, Венгрией и Болгарией.

В 1991 г. Европейское экономическое сообщество и ЕАСТ заключили пакт, направленный на создание зоны свободной торговли в составе 19 стран, от Исландии до Средиземного моря, после его ратификации в 1993 г. странами-участницами и Европейским парламентом. Этим пактом было создано Европейское экономическое пространство

¹ В настоящее время Европейское сообщество.

(за исключением Швейцарии и Лихтенштейна). С тех пор ЕАСТ и ЕС действуют совместно на договорной основе. В договоре предусматриваются свободное движение товаров, услуг, капитала и людей; сотрудничество в таких областях, как наука, образование, экологическая политика, социальная политика; создание правовой системы, обеспечивающей реализацию общих правил и норм. Договор дополняют двусторонние соглашения между государствами ЕАСТ и Европейским союзом об импорте некоторых сельскохозяйственных продуктов; двусторонние соглашения между Европейским союзом и Норвегией и Исландией о свободной торговле рыбой.

Управление ЕАСТ включает Совет ЕАСТ, комитеты, секретариат. Сегодня только Исландия, Норвегия, Швейцария и Лихтенштейн остаются членами ЕАСТ.

Все страны-участницы ЕАСТ отмечают сегодня положительный эффект, который оказало на них членство в этой организации. Экономика Исландии превратилась из замкнутой, в высокой степени подвергнутой государственному регулированию, в либерализованную. Эта страна получила доступ на важнейшие мировые рынки, мало кому знакомые ранее исландские компании стали широко известны. Для Швейцарии важным является тот факт, что соглашения о свободной торговле содержат положения, касающиеся сферы инвестиций, так как швейцарские компании являются одними из крупных мировых инвесторов. Для Лихтенштейна участие в ЕАСТ также имело положительный результат, поскольку он вынужден использовать для производства своей продукции импортные сырье, материалы и полуфабрикаты. Открытие свободного доступа на мировые рынки имеет для Лихтенштейна особую важность¹.

Типичным примером зоны свободной торговли является также **Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)**.

НАФТА – первое соглашение, подписанное между развивающейся страной и двумя высокоразвитыми странами. По своему экономическому потенциалу США занимают 1-е место в мире, на них приходится около 85% ВВП и промышленного производства трех стран НАФТА. Канада занимает 6–7-е место в мире, в то время как Мексика не входит и во вторую десятку развитых стран мира.

Ежегодное производство товаров и услуг этими странами превышает 28 трлн долл. На их долю приходится более 20% мировой торговли.

¹ Зорина А. Е. Европейская ассоциация свободной торговли: создание и деятельность (1957 – начало XXI века): автореф. канд. ист. наук. – Екатеринбург, УрГУ, 2010. – С. 14, 15.

Началом этапа активного развития двусторонних отношений между США и Канадой послужило заключение в 1965 г. соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, которое в свою очередь стимулировало интеграцию и многих других отраслей.

В 1988 г. было подписано американо-канадское соглашение о свободной торговле (CUSFTA), согласно которому в течение 10 лет между США и Канадой должна была сформироваться зона свободной торговли. НАФТА с участием трех стран было сформировано уже в 1994 г.

Для США Североамериканское соглашение призвано обеспечить приращение не только экономической, но и геополитической мощи Соединенных Штатов. Соглашение – составная часть стратегической политики США, направленной на достижение широкомасштабных целей: свободное движение американских товаров и услуг, свободный доступ для американских инвестиций, защита прав интеллектуальной собственности, рост конкурентоспособности, использование новых региональных сравнительных преимуществ за счет объединения высоких технологий и инвестиций США с дешевой рабочей силой Мексики и дешевыми изобильными природными ресурсами обеих стран-соседей. Речь идет об «одном континенте и одной экономике».

Мексике НАФТА была необходима для успешного выполнения экономических реформ модернизации экономики. В прошлом Мексика была страной, зависимой от экспорта нефти, сегодня она является чистым экспортером промышленных товаров, что обеспечивает устойчивый экономический рост. В ходе переговоров Мексика добивалась обеспечения надежного доступа на крупнейший в мире рынок (с перспективой вытеснения оттуда «азиатских тигров») США и Канады, увеличения потока инвестиций, включая возврат мексиканских капиталовложений, а также снижения уровня защиты рынка США. Участие Канады в переговорах предоставляло для Мексики возможность открытия нового экспортного рынка и источника инвестиций. Кроме того, создание зоны свободной торговли должно было обеспечить более надежный инвестиционный климат в Мексике, а значит, привлечь капиталы и из третьих стран.

Заинтересованность Канады в заключении НАФТА связана с возможностью не только сохранения преимуществ CUSFTA, но и модификации некоторых его положений, а также обеспечения надежного доступа своих товаров на мексиканский рынок, а в будущем на быстрорастущие рынки лагиноамериканских стран.

На этапе заключения НАФТА США, Канада и Мексика признали необходимость укрепления взаимной дружбы и сотрудничества; содействия

гармоничному развитию мировой торговли; создания расширенного и надежного рынка для своих товаров, услуг и капиталов; устранения препятствий в торговле; установления четких и взаимовыгодных правил ведения торговли с тем, чтобы обеспечить стабильное развитие экономики, способствовать инновационным процессам, повысить уровень жизни населения.

В то же время асимметричность взаимозависимости, обусловленная слабым интеграционным взаимодействием Канады и Мексики и доминирующим положением США, сделали НАФТА непохожей на другие интеграционные группировки. Сравнительный анализ НАФТА и ЕС показывает, что в 1990-е гг. степень интеграции внутри НАФТА была значительно ниже, чем в ЕС. Тем не менее НАФТА можно считать принципиально новым этапом в процессе либерализации торговли товарами и услугами, а также инвестиций между США, Канадой и Мексикой. В экономическом плане НАФТА опережает ЕС, но уступает ему в развитости наднационального элемента. Успехи НАФТА определяются масштабами экономики США, способных без ущерба для себя беспощинно торговать с соседними государствами и инвестировать избыточный капитал в этих странах¹.

К целям североамериканской интеграции² относятся:

- снятие барьеров в торговле и содействие свободному движению товаров и услуг между странами;
- установление справедливых условий конкуренции в рамках ЗСТ;
- значительное увеличение возможностей для инвестирования в странах – членах соглашения;
- обеспечение необходимой и эффективной системы защиты прав интеллектуальной собственности в каждой из стран;
- эффективное выполнение и применение данного соглашения для урегулирования споров;
- установление рамок для будущего регионального многостороннего сотрудничества с целью расширения и усиления преимуществ данного соглашения.

На этапе создания НАФТА предусматривала программу по устранению тарифных барьеров, которая включала четыре этапа. На первом этапе часть тарифных ограничений устранилась немедленно с подписанием

¹ Голубева В. С. НАФТА и Европейский союз в 90-е годы XX века: сравнительный анализ: автореф. дисс. канд. ист. наук. 07.00.15. – СПб., СПбГУ, 2007. – С. 10.

² Гвоздарев Б. И. Интеграционные процессы в Западном полушарии на современном этапе: позиция США, латиноамериканский аспект и интересы Российской Федерации: науч. докл. – М., 1998.

соглашения; на втором – в течение 5 лет; на третьем – в течение 10 лет и на последнем, долгосрочном этапе – в течение 15 лет.

В качестве так называемых *соглашений* в рамках НАФТА рассматривались вопросы торговли услугами, движения инвестиций, права интеллектуальной собственности.

На протяжении многих лет дискуссии по вопросам инвестирования являлись источником разногласий между США, Канадой и Мексикой. Что касается США и Мексики, споры в связи с национализацией промышленности и экспроприацией иностранных инвестиций оставили своеобразное «наследие» в виде недоверия. Однако в результате урегулирования проблемы задолженности и существования потребности в новых фондах ограничения на иностранные инвестиции в Мексике стали рассматриваться как препятствия для необходимого экономике иностранного капитала.

Согласно НАФТА для инвесторов североамериканского региона в каждой из трех стран устанавливается недискриминационный режим в том, что касается создания предприятий, приобретения компаний, расширения и управления. Одним из достижений НАФТА является снятие целого ряда ограничений и требований для иностранных инвесторов (которые имели место в Мексике): обязательный экспорт определенного количества товаров и услуг, обязательное использование отечественных товаров и услуг, обязательная передача технологий. В соответствии с НАФТА инвесторы из США, Канады и Мексики получают следующие права с целью более свободного ведения дел: право на репатриацию прибылей и капитала, право на получение справедливой компенсации в случае экспроприации, право на урегулирование споров между инвесторами и правительствами в арбитраже. Однако Мексика сохранила запрет на иностранные инвестиции в таких секторах, как энергетическая отрасль, железные дороги и др.

Включение в НАФТА раздела, посвященного торговле услугами, имеет огромное значение для стран-участниц, особенно для Мексики, так как начиная с 1980-х гг. услуги составляют более половины ВВП страны, а уровень занятости в данной сфере составляет 60% от общего числа работающих. НАФТА охватывает все виды услуг, включая финансовые (исключением являются услуги авиационных и морских перевозок, бухгалтерского учета, архитектуры, наземных транспортных перевозок, консалтинга, инжиниринга, публикаций, коммерческого образования, рекламы, радиовещания, строительства, туризма, здравоохранения, юридические). НАФТА не ослабляет требования по лицензированию и сертификации, но в соответствии с принципом недискриминации

лицензирование таких видов услуг, как юридические и медицинские услуги, бухгалтерский учет, должно соответствовать объективным критериям и создавать условия для конкуренции, однако не по национальному признаку.

Центральным институтом НАФТА является *Комиссия по свободной торговле* на уровне министров торговли, которая «следит за выполнением Соглашения и оказывает содействие разрешению споров, возникающих при его интерпретации». Она также контролирует деятельность 30 комитетов и рабочих групп. Заседания Комиссии проводятся ежегодно.

Министры стран-участниц договорились о том, что содействие работе комиссии будет оказывать координирующий *секретариат НАФТА (КСН)*.

Следует подчеркнуть, что в отличие от Европейского союза в НАФТА отсутствуют какие-либо наднациональные структуры и четкие формы регулирования интеграционного взаимодействия.

В рамках НАФТА Канада, США и Мексика сохраняют свое внешне-торговое законодательство, и создание таможенного союза не предусмотрено, хотя содержание договора существенно превосходит цели формирования зоны свободной торговли товарами.

Ход и итоги интеграции. Вокруг североамериканской интеграции идет много дискуссий и споров. Темой дискуссий являются вопросы об ожидаемом экономическом эффекте, и особенно о том, как преимущества объединения будут распределяться между США, Канадой и Мексикой в долгосрочной перспективе. Этой проблеме посвящены многие экономические исследования, основанные на математических моделях, с помощью которых определяется влияние НАФТА на производство, торговлю и занятость в отдельных секторах экономики каждой из трех стран.

В результате устранения части тарифов увеличение торговых потоков между США, Канадой и Мексикой составило 190%. В 1998 г. мексиканский экспорт в США увеличился в 2,3 раза по сравнению с 1992 г., американский экспорт в Мексику за аналогичный период увеличился в 2 раза. Это свидетельствует о положительной роли НАФТА в увеличении объемов торговли практически во всех секторах экономики двух стран. Ныне США направляют в Канаду и Мексику 20% своего экспорта, а Мексика – более 70% своей продукции вывозит в США и Канаду. Другим положительным эффектом реализации НАФТА является высокий темп роста инвестиций.

Вместе с тем имеются и противоречивые, неоднозначные последствия в деятельности НАФТА. У Мексики также есть причины для беспокойства:

американские и канадские ТНК, проникая в страну, «сметают» отечественные малые и средние промышленные предприятия. Выросла миграция дешевой мексиканской рабочей силы в США, от чего выиграли американские промышленники. Созданные в пограничной зоне Мексики американские предприятия также опираются на дешевую рабочую силу.

Вскоре после вступления Мексики в НАФТА в стране разразился тяжелейший валютный кризис. В декабре 1994 г. обвал фондового рынка, падение курса мексиканского песо сопровождались «эффектом текилы» – бегством краткосрочных капиталов из этой страны, а также с других «нарастающих рынков». Это стало первым серьезным вызовом для североамериканского интеграционного процесса.

НАФТА не только смогла выстоять в период мексиканского кризиса, но и в дальнейшем показала свою жизнеспособность. Главная особенность НАФТА состоит в разном уровне развития интегрирующихся стран. Если у Канады ВВП на душу населения составляет 85–90% от уровня США, то у Мексики этот показатель равен 30%¹. Причем если в ЕС менее развитым странам оказывается финансовая помощь из бюджета ЕС, то в рамках НАФТА такая помощь не предусматривалась². Главной доминирующей силой НАФТА были и остаются США. Поэтому и в Мексике, и в Канаде есть целые слои общества, которые считают, что НАФТА – «игра в одни ворота», т. е. выгоды в основном извлекают США. Однако это не совсем так. Например, в 1990-е гг. Мексике благодаря НАФТА удалось почти в 3 раза увеличить приток иностранных инвестиций по сравнению с 1980-ми гг. Выросли и темпы роста ВВП Мексики. По оценкам ряда экспертов, в течение 10–15 ближайших лет Мексика сможет достичь параметров экономического развития, которые будут характеризовать ее как развитую страну.

По оценкам большинства специалистов, североамериканский интеграционный процесс уже к концу 1990-х гг. обрел необратимый характер. Об этом свидетельствовали не только такие показатели, как динамика внешней торговли и движение капиталов и услуг. И в США, и в Канаде, и в Мексике ни одна из политических партий, крупных предпринимательских организаций уже не выступает против НАФТА.

Даже принимая во внимание ряд противоречивых последствий НАФТА для стран-участниц, общий ее потенциал и значение трудно переоценить.

Следует учесть, что в США НАФТА рассматривается как структура, выходящая по своему значению за рамки свободной торговли между тремя странами-участницами, она является краеугольным камнем для более

¹ По итогам 2015 г. показатель Канады составил 81,5% к уровню США, показатель Мексики – 32%.

² Спиридонов И. А. Мировая экономика: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 73.

широкой интеграции стран Западного полушария. В политическом плане предполагается создание «сообщества демократий Западного полушария». В торгово-экономическом плане в Вашингтоне рассчитывают на то, что НАФТА станет ядром интеграционного объединения, охватывающего весь американский континент. В тексте договора (НАФТА) предусмотрены перспективы и некоторые механизмы расширения североамериканской зоны свободной торговли.

На саммите в 2014 г. лидеры трех стран приняли решение о необходимости углубления региональной интеграции. В соглашении 1994 г. не были отражены такие важные темы, как свободное перемещение трудовых ресурсов и торговля нефтью и газом. На передний план выдвинулись проблемы использования новейших технологий и инноваций, в том числе разработки альтернативных источников энергии. Преимущества только торговой интеграции в основном исчерпаны, группировка нуждается в превращении в инновационный регион, выходящий за рамки соглашения о свободной торговле.

Основной задачей НАФТА становится его превращение в наиболее конкурентоспособный регион мира. На первый план выдвигаются вопросы, связанные с технологическими инновациями, улучшением качества образования, формированием человеческого капитала как источника постоянного экономического роста.

Настоятельного решения требуют вопросы активизации образовательного обмена, сотрудничества в области разработки и передачи технологий. Мексика приняла решение, разрешающее иностранным компаниям добывать нефть и газ на ее территории¹. США выражают горячую заинтересованность в разработке таких месторождений. Мексика, не осуществляя затрат на разработку таких технологий, может получить доступ к ним в рамках интеграционного объединения. Также не решенным до сих пор остается вопрос об интеграции в сфере малого и среднего бизнеса, который первоначально остался за рамками соглашения 1994 г. Отношения Мексики и США, в меньшей мере – Канады на протяжении многих лет отравляет иммиграционная проблема. Проведенная в США миграционная реформа позволила значительной части нелегальных мигрантов получить правовой статус и защиту от уголовного преследования².

Создание новых зон свободной торговли. С 2012 г. развернулась работа по созданию *Трансатлантической зоны свободной торговли*

¹ Первая распродажа мексиканских офшорных нефтяных активов провалилась // РБК. Экономика. 16.07.2015. – URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/55a77eae9a7947051c3ee3ec>

² Коутиньо А. Саммит лидеров Северной Америки // Infolatam, Испания. 18.02.2014. – URL: <http://inosmi.ru/world/20140218/217638319.html>

между США, Канадой, с одной стороны, и Европейским союзом, с другой стороны. Первоначально она должна была называться Transatlantic Free Trade Area (ТАФТА), однако в ходе переговоров было выработано другое название – Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП), или Transatlantic Trade and Investment Partnership (ТТИР). Разница в названии существенная. На момент начала переговоров уровень таможенной защиты США–ЕС составлял всего 3%. Поэтому в соглашении *главное внимание обращается не столько на торговые вопросы, сколько на открытие рынка инвестиций, рынка услуг и государственных заказов с обеих сторон Атлантики. Рынок государственных заказов в ЕС составляет 25%, в США – около 40% ВВП.*

По оптимистическим оценкам, сопровождавшим начало переговоров, экономике ЕС создание ТТИП должно было принести 157 млрд долл., экономике США – 125 млрд долл. и 133 млрд долл. – экономикам других стран. Мировой ВВП должен был прибавить примерно 1 трлн долл. Выгоды соглашения очевидны: например, германский производитель игрушек сегодня не может экспортировать самокаты в США, потому что за океаном на рулевые механизмы распространяются другие производственные нормы. При согласовании этих норм германская экономика получает шанс осуществить серьезный рывок вперед. «Гармонизации» должны также подвергнуться социальные и экологические нормы, стандарты в части продуктов питания. При этом следует помнить, что в ЕС они строже, чем в США. Выгоды от заключения ТТИР казались столь значительными, что британский премьер Д. Кэмерон даже заявил, что «такая возможность появляется раз в поколение, и мы намерены ею воспользоваться»¹.

Целью соглашения о свободной торговле между США и ЕС является поддержка взаимовыгодного создания рабочих мест, экономического роста и международной конкурентоспособности. Конечной целью обозначено создание трансатлантической беспопылинной экономической зоны с потребительским рынком в 820 млн человек. На США и ЕС приходится ныне 50% мирового ВВП и $\frac{1}{3}$ мирового товарооборота.

Определенную роль сыграли и геополитические мотивы: США рассчитывают теснее привязать Европу к США за счет сокращения торгово-экономических связей ЕС с Россией и преодоления «энергетической зависимости» Евросоюза от РФ. Параллельная реализация американцами второго проекта (*Тихоокеанской зоны свободной торговли*) – Транстихоокеанского

¹ Дэвид Кэмерон: «Экономическая НАТО» принесет ЕС более 150 млрд долларов // Новости Mail.ru. 17.06.2013. – URL: <https://news.mail.ru/politics/13538411/>

партнерства (ТТП), или Trans-Pacific Partnership (TPP) позволит решить такую же задачу в отношении Китая, что неизбежно толкнет РФ и КНР к более тесному союзу и приведет в конечном счете к экономическому поглощению РФ могущественным соседом. Китай же, по образному выражению Д. Стросс-Кана, окажется между двух челюстей американского крокодила¹.

По мере развития и углубления переговоров пакет документов дополнился еще двумя соглашениями.

В сентябре 2014 г. было подписано соглашение Канада – ЕС о создании зоны свободной торговли – Comprehensive Economic and Trade Agreement (СЕТА). В соответствии с соглашением отменяются 94% таможенных пошлин и значительная часть нетарифных ограничений. По оценкам, оно должно увеличить доходы Канады на 12 млрд долл. в год, обеспечить 20% прирост взаимной торговли, создать более 80 тыс. рабочих мест в Канаде. В ЕС должно быть создано от 400 тыс. до 1,3 млн рабочих мест. Кроме того, в рамках ВТО готовится соглашение TiSA – Trade in Services Agreement, предполагающее открытие мировых рынков услуг, дальнейшую либерализацию и глобализацию мировой торговли.

Однако по мере проведения переговоров и подготовки соглашений выявилось немало проблем. Прежде всего стало очевидным, что в либерализации торговли в первую очередь заинтересованы крупные концерны, как в США, так и в Европе, поскольку они получают доступ к более крупным рынкам сбыта. С другой стороны, создание ТТИП неизбежно ударит по мелкому и среднему бизнесу по обе стороны океана.

Другой областью существенных разногласий остается сельское хозяйство. В странах Евросоюза действует общая сельскохозяйственная политика, по которой обеспечивается субсидирование европейских фермерских хозяйств. Европейское законодательство в этой области гораздо более строгое, чем американское, но чтобы подписать договор, европейцам придется смягчить его.

В ходе переговоров обозначился и главный негативный пункт готовящегося соглашения – все торговые споры, в соответствии с проектом, будут решаться не национальными правительствами, а международными арбитражными судами (ISD), которые находятся под контролем транснациональных корпораций.

Арбитраж в такой форме дает абсолютно неоправданные преимущества частным инвесторам перед лицом национальных государств.

¹ Добров Д. США усиливают давление на Европу с целью создания Трансатлантической зоны свободной торговли // inoSMI.ru. 18.11.2014. – URL: http://inosmi.ru/op_ed/20141118/224346687.html#ixzz3g2ukjFRH

Вместо государственных обвинителей интересы инвесторов в этих судах будут представлять специально нанятые адвокаты. В результате частные трибуналы будут наказывать государства миллиардными штрафами. Такая «параллельная юстиция» будет означать окончательное разрушение национально-государственного суверенитета европейских стран.

Для таких опасений европейских стран имеются веские основания. В 2014 г. банковская группа Франции Paribas была оштрафована на 9 млрд долл. за нарушение режима санкций, причем это решение принял суд Нью-Йорка. В Европе хорошо известны случаи разбирательства дел о европейских банках в американских судах с многомиллионными штрафами. Именно пункт об арбитраже является главным тормозом на пути подписания и введения в жизнь ТТИП. Противники соглашения настаивают на том, чтобы были четко определены параметры обращения в эти арбитражные суды. Судьи должны назначаться не сторонами спора, а правительственными органами, должна существовать и апелляционная инстанция.

Граждане стран ЕС ответили на проекты ТТИП многочисленными демонстрациями и другими акциями протеста. Социологический опрос, проведенный Еврокомиссией, показал, что 97% опрошенных высказались против арбитражных судов IDS.

До начала украинского конфликта переговоры о ТТИП пребывали практически в замороженном состоянии. События в Украине и, в частности, проблема серьезной энергетической зависимости ЕС от поставок из России активизировали процесс заключения ТТИП. США включили в повестку дня лозунг «трансатлантической солидарности». В переговорах по созданию ТТИП на первый план вышли энергетические вопросы: ЕС требует от США включить в проект ТТИП раздел об энергетике, где разрешалось бы экспортировать газ и нефть из США, чтобы снизить зависимость ЕС от России. Нефтяники и газовики США, со своей стороны, лоббируют такое решение, поскольку для них открываются новые рынки сбыта. Но решения на государственном уровне пока не приняты¹.

В июле 2015 г. Европарламент принял резолюцию, поддерживающую ТТИП. При этом Европарламент требует заменить IDS новой системой урегулирования споров, в большей мере соответствующей европейским принципам демократии.

Споры вокруг ТТИП вовсе не закончились: противники соглашения опасаются, что оно станет последним гвоздем в крышку гроба, в котором будут похоронены культурные, экологические и социальные ценности

¹ Штайнхаузер Г. ЕС хочет, чтобы власти США отменили запрет на экспорт нефти // The Wall Street Journal. 18.05.2015. – URL: <http://inopressa.ru/article/18May2015/wsj/oil.html>

Европы. При этом все решения будут отданы на откуп неким закулисным арбитражным судам. Скандал с прослушкой АНБ уже показал, насколько американцы уважают европейские законы и нормы¹.

Вторым направлением создания зоны свободной торговли на современном этапе, является Транстихоокеанское партнерство (ТТП).

Соглашение предусматривает почти полную отмену таможенных пошлин между странами-участницами. Изначально договор о Транстихоокеанском партнерстве заключили Чили, Новая Зеландия, Бруней и Сингапур. Позднее к переговорам присоединились США и другие тихоокеанские страны обеих Америк, Австралия и Япония – всего 12 стран. Особенностью создания этого партнерства стало то, что приглашение не получил Китай. Заключение ТТП – один из центральных пунктов в программе президента США Б. Обамы. Он неоднократно заявлял, что если американцы не напишут правила торговли в регионе, это сделает Китай, американский бизнес и сельское хозяйство будут оттеснены². В июне 2015 г. Б. Обама получил от сената США особые полномочия по заключению торговых сделок по упрощенной схеме, что облегчило США дальнейшие действия по заключению ТТП.

В феврале 2016 г. министры торговли 12 стран подписали официальное соглашение о создании партнерства.

В поисках обходных путей значительных успехов добился Китай: в 2013 г. ему удалось заключить договор о свободной торговле с Исландией (объем торговли 64 млн долл. в год) и с Австралией в 2014 г. (объем торговли 130 млрд долл.). Однако эти соглашения правильнее относить к торговым договорам, а не интеграционным.

В 1994 г. было подписано Соглашение о зоне свободной торговли (ЗСТ) СНГ. Соглашение подписали страны: Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Украина и Россия. В 2011 г. был подписан Договор о зоне свободной торговли. В 2013 г. к зоне свободной торговли стран СНГ присоединился Узбекистан. Из подписавших договор стран только Таджикистан не ратифицировал его.

Создание ЗСТ СНГ должно повысить производственный потенциал его участников, способствовать воссозданию части прежних экономических связей. Ожидалось, что ЗСТ СНГ будет способствовать организации новых рабочих мест и приведет к уменьшению потока трудовых мигрантов в Россию.

¹ Добров Д. Странники ТТП преодолели сопротивление Европарламента // ИноСМИ. Россия. 13.07.2015. – URL: http://inosmi.ru/op_ed/20150713/229060533.html

² Обама: если мы не будем диктовать правила экономики, это сделает Китай // Новости Mail.ru. 28.04.2015. – URL: <https://news.mail.ru/politics/21863384/>

Конфликт, разгоревшийся в Украине, создал во многом критическую ситуацию для ЗСТ СНГ. Подписание соглашения Украина–ЕС, которое и стало спусковым механизмом конфликта, предусматривает в перспективе отмену торговых пошлин с европейскими странами. Участники ЗСТ СНГ, Россия в частности, выражали справедливые опасения по этому поводу, поскольку их рынки оказались бы неправомерно открытыми для товаров не украинского происхождения. В связи с этим в соответствии с указом Президента Российской Федерации действие договора о зоне свободной торговли в отношении Украины приостановлено с 1 января 2016 г.

3.2.3. Таможенный союз

После завершения создания зоны свободной торговли участники интеграционного блока переходят к таможенному союзу. Теперь уже унифицируются внешние тарифы, проводится единая внешнеторговая политика – участники союза совместно устанавливают единый тарифный барьер против третьих стран.

Унификация внешних тарифов дает возможность надежнее защищать формирующееся единое региональное рыночное пространство и выступать на международной арене в качестве сплоченного торгового блока. Но при этом страны – участницы данного интеграционного объединения теряют часть своего внешнеэкономического суверенитета. Поскольку создание таможенного союза требует значительных усилий по координации экономической политики, не все зоны свободной торговли «дорастают» до таможенного союза.

Однако в современных условиях таможенный союз рассматривается не как конечный результат, а лишь как промежуточная фаза экономического сотрудничества стран-партнеров.

Таможенным союзом является **МЕРКОСУР**, или **Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR)**. Название переводится с испанского как «Общий рынок Южного конуса» – общепринятое название части территории Южной Америки, расположенной южнее 18° южной широты.

Стратегическая цель МЕРКОСУР – создание объединения, способного гарантировать экономический рост его участников на основе интенсивной взаимной торговли и эффективного использования инвестиций, а также повышение международной конкурентоспособности экономик региона.

Попытки развивать в Южной Америке региональную экономическую интеграцию по образцу западноевропейского ЕС имеют долгую,

но не очень удачную историю и относятся к 1960-м гг. Однако политические и экономические кризисы конца 1960-х гг. не позволили осуществить планы по строительству латиноамериканской интеграции.

Новая волна внимания к интеграционным соглашениям поднялась в 1980-х гг. В марте 1991 г. был подписан четырехсторонний договор в г. Асунсьоне (Парагвай) о создании таможенного союза и общего рынка МЕРКОСУР. Существующая в литературе путаница в датировке создания этого экономического союза связана с тем, что реально торговый блок оформился лишь к 1995 г.

В 1994 г. в развитие Асунсьонского договора было заключено дополнительное соглашение, подтвердившее создание зоны свободной торговли и провозгласившее задачу последующего преобразования ее в таможенный союз. В 1995 г. этот договор вступил в силу – на внешних границах блока стали действовать общие таможенные тарифы на импорт товаров из третьих стран, охватившие примерно 85% всех видов ввозимых товаров в страны МЕРКОСУР.

Престиж организации начал расти, ее состав пополнился. Полноправными членами организации с момента учреждения являются Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай¹. Венесуэла вошла в состав МЕРКОСУР в 2012 г., Боливия – в 2015 г. Ассоциированными членами МЕРКОСУР являются Колумбия, Перу, Эквадор, Чили, Гайана и Суринам.

Процесс интеграции в рамках МЕРКОСУР в первые годы развивался стремительными темпами. За 1991–1994 гг. была на 90% либерализована взаимная торговля, была разработана единая таможенная номенклатура, определены единые внешние тарифы, правила происхождения товаров, упрощены таможенные процедуры. Менее чем через четыре года со дня образования МЕРКОСУР как зоны свободной торговли, в декабре 1994 г., было провозглашено создание первого в Южной Америке таможенного союза. Рекордные сроки либерализации торговли и образования таможенного союза в дальнейшем обернулись множеством проблем и трений между странами-членами, десятилетним отсутствием прогресса в завершении формирования интеграционной группировки, поскольку свобода торговли вызвала увеличение дисбалансов, не скорректированных никакими компенсирующими механизмами.

Тем не менее Общий рынок Южного конуса оказался эффективно развивающимся интеграционным блоком Латинской Америки. Создание

¹ Кудрявцева Е. Ю. Экономическая интеграция стран МЕРКОСУР в системе мирохозяйственных отношений: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ДА МИД РФ, 2008. – С. 17.

МЕРКОСУР привело к увеличению взаимной торговли между его участниками: за 1990-е гг. она выросла примерно в 6 раз. В зоне свободной торговли четырех стран были ликвидированы таможенные пошлины и другие ограничения на 90% товаров, согласованы общие внешние тарифы для торговли с третьими странами на 85% импортируемых товаров. Идет обсуждение условий создания в среднесрочной перспективе единой коллективной валюты (по образцу западноевропейского евро).

Экономисты отмечают, что создание блока не раз помогало стабилизировать экономики входящих в него стран. В 1990-е гг. сдерживание инфляции осуществлялось благодаря увеличению импорта, регулирование тарифной политики способствовало «торможению» темпов экономического спада в Аргентине и Бразилии. В период экономического застоя в Бразилии в 1991–1993 гг. местная промышленность смогла выжить в значительной мере благодаря доступу на рынок Аргентины, экономика которой в то время была на подъеме. В 1994–1995 гг., в условиях экономического спада в Аргентине, спасательным кругом для нее стал доступ на динамично развивавшийся рынок Бразилии. Опыт МЕРКОСУР показал, что для успешного развития интеграционной группировки необходимо членство по меньшей мере двух сильных в экономическом отношении стран, способных в кризисной ситуации подставить плечо более слабым партнерам.

За время существования МЕРКОСУР произошло расширение торгово-экономического сотрудничества с другими региональными торговыми группировками Латинской Америки. Начали проявлять интерес к сотрудничеству 15 англоговорящих стран Карибского региона, объединенных с 1973 г. в **Карибское сообщество**, или Caribbean Community (CARICOM). Мексика и Чили в силу своего геополитического положения стремятся к тому, чтобы занять место связующего звена между НАФТА и МЕРКОСУР. В Центральной Америке в 1991 г. создана **Центральноамериканская интеграционная система** (ЦАИС). В организацию входят Белиз, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Коста-Рика, Никарагуа, Панама, Сальвадор.

Заметно возросла взаимная инвестиционная активность, а также инвестиционная привлекательность региона для иностранных компаний. В 1995 г. между МЕРКОСУР и ЕС было заключено Рамочное межрегиональное соглашение, ставившее своей целью создание зоны свободной торговли между блоками к 2001 г. В ходе затянувшихся переговоров стало очевидно, что создание такой зоны, которая охватила бы 10% населения земного шара, требует большего согласования и подготовки, а потому отодвигается на более дальний срок.

Успешное экономическое и политическое сближение между латиноамериканскими странами побудило Вашингтон к попыткам поставить под контроль интеграционные тенденции в Западном полушарии. Администрация Б. Клинтона организовала в 1994 г. в Майами встречу 34 глав государств и правительств двух американских континентов, на которой обсуждались вопросы ускорения экономического развития латиноамериканских стран. Был выдвинут и одобрен проект Зоны свободной торговли обеих Америк (Free Trade Area of Americas, FTAA), не получивший, однако, дальнейшего продвижения.

МЕРКОСУР остается крупнейшим интегрированным рынком Латинской Америки, где сосредоточено более 56% населения (297,6 млн чел. на 2015 г.), 81% совокупного ВВП (3,8 трлн долл. на 2015 г.), 40% прямых иностранных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли южноамериканского континента¹. Очевидна положительная роль МЕРКОСУР в деле стабилизации национальных экономик интегрирующихся стран. Снижение темпов инфляции осуществляется путем увеличения импорта и проведения единой тарифной политики, что положительно сказывается на сдерживании экономического спада.

Несмотря на хорошие результаты (по меркам интеграционных группировок развивающихся стран), МЕРКОСУР страдает от тех же проблем, которые тормозят развитие практически всех интеграционных объединений «третьего мира». Главные из них – это разнородность стран-участниц и относительно низкий уровень их экономического развития.

В рамках МЕРКОСУР крупные и относительно сильные «новые индустриальные страны» (Бразилия и Аргентина) пытаются интегрироваться с гораздо более слабыми странами. Создание единых условий промышленной конкуренции ведет к тому, что изначально менее индустриализированные Боливия, Парагвай и Уругвай рискуют оказаться в роли подчиненных у более сильных соседей. Поэтому для них устойчиво сохраняются некоторые исключения из правил либерализации торговли. Но все равно в малых странах Южного конуса сохраняется ощущение, что их держат «на положении бедного родственника» – в них охотно сбывают те товары, которые трудно экспортировать в более развитые страны, но иностранные инвестиции идут к ним весьма скупо.

В работах специалистов отмечается, что «узкими местами» южноамериканской интеграции являются, в частности, злоупотребление

¹ Latin America & Caribbean // Всемирный банк. 20.01.2016. – URL: <http://data.worldbank.org/region/LAC?display=graph>

мерами протекционистского характера, отсутствие долгосрочного планирования и методичного выполнения согласованных задач, чрезмерная политизация управления блоком, разность внешнеэкономических позиций в отношении третьих стран¹.

Исследования экономистов показывают, что во взаимной торговле стран МЕРКОСУР преобладают товары, малоконкурентоспособные на мировом рынке. В результате взаимная торговля становится важным подспорьем для производителей, но не несет особых выгод потребителям, предпочитающим импортные товары из более развитых стран. Взаимная торговля «второсортными» товарами не имеет долгосрочных перспектив.

В рамках МЕРКОСУР долгое время не удавалось в полной мере решить задачи не только таможенного союза, но даже и зоны свободной торговли.

По-прежнему сохраняются отраслевые ограничения, касающиеся автомобильной и сахарной промышленности, периодически то одна, то другая страна вводит нетарифные барьеры. Незавершенность МЕРКОСУР состоит также в отсутствии общей торговой политики, единых норм защиты торговли, антидемпинговых и компенсационных мер, каждая страна сохраняет автономию в их применении. До сих пор в МЕРКОСУР отсутствует единое таможенное пространство, практикуется двойное таможенное обложение при перемещении импортных товаров из одной страны объединения в другую. Это связано с противоречиями между государствами по поводу распределения таможенных доходов. Трудности МЕРКОСУР вызваны также разногласиями по вопросам дисбалансов во взаимной торговле, размеров ЕТТ, недовольством малых стран блока итогами интеграции, почти все преимущества которой достаются Бразилии и Аргентине. Члены объединения часто прибегают к односторонним модификациям ЕТТ для защиты или поощрения внутреннего производства.

Интеграционные процессы, на первом этапе оказавшие стимулирующее воздействие на рост торговли, промышленного производства и приток инвестиций, в период финансовых потрясений превратились в опасного «переносчика» кризисных явлений. На современном этапе интеграция становится неотъемлемым элементом экономической политики его членов, позволяющим закрепить и приумножить достигнутые на экономическом поприще успехи.

¹ Кудрявцева Е. Ю. Экономическая интеграция стран МЕРКОСУР в системе мирохозяйственных отношений: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М: ДА МИД РФ, 2008. – С. 22, 23.

Перспективы интеграции в МЕРКОСУР напрямую связаны с тем, насколько будут учитываться довольно существенные асимметрии в уровне экономического развития участников, а также разная степень вовлеченности полноправных и ассоциированных членов блока в процессы торгового, экономического и политического сближения.

В декабре 2004 г. был образован **Союз южноамериканских наций**, или **Uni n de Naciones Suramericanas (UNASUR)**, на базе двух региональных организаций – Андского сообщества и Южноамериканского общего рынка (МЕРКОСУР). В него входят 12 стран с населением в 377 млн человек, общей площадью 17,6 млн кв. км и совокупным ВВП 1,23 трлн долл. Исполнительные органы сообщества находятся в столице Эквадора – Кито.

Результаты новой политики не замедлили сказаться на ситуации в регионе. Существенно выросла внутрорегиональная торговля, расширилось число членов МЕРКОСУР. Кроме того, группой стран с наиболее последовательными левыми правительствами был создан **Боливарианский альянс для народов нашей Америки**, или *Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra Am rica (ALBA)*, в качестве интеграционной организации между странами Южной Америки и Центральной Америки.

В 2014 г. началось формирование новой экономической зоны в Южной Америке¹. В нее должны войти страны МЕРКОСУР, Боливарианского альянса для народов Америки, организации «Петрокарибе» и Карибского сообщества. Боливарианский альянс был образован в 2004 г. по инициативе У. Чавеса и Ф. Кастро в качестве противовеса инициативе США по созданию свободной экономической зоны Северной Америки и Южной Америки. **Объединение «Петрокарибе»** образовано Венесуэлой в 2005 г. для поставок на льготных условиях нефти в 17 стран Карибского бассейна.

В конце 2009 г. были подписаны соглашения об образовании **Таможенного союза (ТС) в составе России, Белоруссии и Казахстана**. С 1 января 2010 г. был введен единый таможенный тариф, с 1 июля 2010 г. – новый Таможенный кодекс. В полном объеме Таможенный союз заработал летом 2011 г. В мае 2014 г. Таможенный союз влился во вновь образованный **Евразийский экономический союз (ЕАЭС)**, а его правовые нормы стали основой нового объединения².

Смысл создания ТС состоит в образовании единого таможенного пространства стран-участников союза. Все ставки таможенных пошлин при этом переходят в ведение Таможенного союза. В рамках ТС применяется Единый таможенный тариф и единые меры регулирования

¹ Южная Америка создаст свой экономический союз // Lenta.ru. 30.07.2014. – URL: <http://lenta.ru/news/2014/07/30/newarea/>

² О ЕАЭС см. подразд. 3.2.4.

внешней торговли с третьими странами. В то же время установление ставок вывозных таможенных пошлин отнесено к уровню национального законодательства стран-участниц.

Всего в рамках договоренностей коррекции подверглись 11 200 таможенных позиций, примерно по 80% новые пошлины были установлены по российскому образцу. Всего на импорт 1,5 тыс. товаров пошлины снизились (10% импорта), а на 350 позиций – выросли (3% импорта). Подешевел импорт лекарств, медицинского оборудования, повысились пошлины на продукты питания, одежду. Были установлены следующие принципы распределения собранной пошлины: Белоруссия получает 4,7%, Казахстан – 7,33%, Россия – 87,97%¹.

Голоса в самом Таможенном союзе распределяются следующим образом: Россия – 57%, Казахстан – 21,5, Белоруссия – 21,5. При этом решение в ТС утверждаются двумя третями голосов. В Договоре о создании ТС указано, что любая сторона, которая не соглашается с решением Комиссии ТС, может требовать вынести такой вопрос на рассмотрение «вышестоящего органа», который состоит из президентов соответствующих стран.

До введения в действие Таможенного кодекса его участникам пришлось решить ряд проблем переходного характера (специальные, более низкие пошлины на импорт автомобилей в Белоруссию до 2011 г.; пониженные пошлины на импорт товаров физическими лицами для Казахстана, жители которого активно заняты челночной торговлей). Например, Казахстан получил право применять ставки, отличные от ЕТТ, по 409 товарным позициям на период от полутора до четырех лет. Даже после введения ТС в полном объеме Казахстан сохранил 88 позиций с пониженной таможенной ставкой (лекарства).

В ТС было разработано Соглашение о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей, которое предусматривает, что трудящиеся-мигранты на основании трудовых договоров могут осуществлять трудовую деятельность в государствах-участниках без учета установленных квот и без получения разрешения на работу. Однако пенсионное страхование (обеспечение) Соглашением не предусмотрено.

К числу положительных последствий образования ТС следует отнести расширение внутреннего рынка трех стран. Например, у автопроизводителей, базирующихся в РФ, прибавилось потенциальных покупателей,

¹ В 2015 г. Армения стала членом Евразийского экономического сообщества, в который перерос Таможенный союз. В связи с этим доля Армении в распределяемых таможенных пошлинах, полученных от ввоза товаров на территорию ЕАЭС, составит 1,13%. Одновременно доля Белоруссии сокращается с 4,7 до 4,65%; Казахстана – с 7,33 до 7,25%, России – с 87,9 до 86,97%.

так как убраны таможенные барьеры. Кроме того, Россия предлагает членам ТС сниженные цены на энергоносители.

Какова результативность Таможенного союза? Она представляется противоречивой. С одной стороны, первые годы после образования ТС наблюдался рост взаимного товарооборота. Объемы внешней торговли стран-участниц в 2010 г. составили 47,1 млрд долл., в 2011 г. – уже 63,1 млрд долл., а в 2012 г. – 67,9 млрд долл., а в 2013 г. сократились до 64,1 млрд долл. Общий рост по отношению к 2010 г. составил 36%. Объем товарооборота только продукцией сельского хозяйства между участниками ТС в 2014 г. достиг 140 млрд долл. Однако в 2014 г. произошло резкое, на 11% сокращение товарооборота: он составил всего 57 млрд долл. Например, товарооборот Казахстана с партнерами по ТС в 2014 г. сократился на 20,1%, а за первый квартал 2015 г. – на 21%¹. Товарооборот Белоруссии с Россией и Казахстаном снизился в первом квартале 2015 г. на 33,4% по сравнению с показателем за аналогичный период прошлого года, в том числе белорусский экспорт в страны ЕАЭС – на 40,6%.

Сократились и объемы внешней (по отношению к ТС) торговли: с 934,6 млрд долл. в 2012 г. до 931 млрд долл. в 2013 г.²

Исследователи отмечают, что становление Таможенного союза не является достаточно целесообразным, так как он не соответствует большей части общенаучных критериев оптимальной интеграции: по количеству участников, размерам экономик, уровню экономического развития, объемам взаимной торговли. В связи с этим потребовалась существенная модернизация единой внешнеторговой системы за счет экспансии внешнеторгового режима и унификации торговых ограничений³.

В деятельности ТС выявились многочисленные отрицательные последствия. Так, таможенные барьеры формально были ликвидированы в 2011 г., хотя, как указывалось ранее, сохранились довольно весомые исключения из правил. О снятии нетарифных барьеров стороны договорились лишь в мае 2014 г. в связи с перерастанием ТС в Евразийский экономический союз. Но их полная ликвидация – дело будущего, а в условиях

¹ Россия сокращает товарооборот с ближайшими соседями // Независимая газета. 24.12.2014. – URL: http://www.ng.ru/economics/2014-12-24/4_tovarooborot.html; За период функционирования Таможенного союза взаимный товарооборот стран-участниц вырос на 36% // Счетная палата РФ. 11.07.2014. – URL: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/18118

² Товарооборот стран – участниц Таможенного союза вырос на 36% // Информационное агентство Rex. 11.07.2014. – URL: <http://www.iarex.ru/news/49158.html>

³ *Грошев Д. А.* Модернизация механизма государственного регулирования внешне-торговой деятельности России в процессе становления Таможенного союза в рамках ЕвразЭС: автореф. дисс. канд. экон. наук. – Ростов н/Д, РГЭУ, 2012. – С. 9.

рецессии полностью ликвидировать барьеры торговли невозможно. На сегодняшний день нетарифные барьеры увеличивают издержки бизнеса на 15–30% стоимости товаров, произведенных в странах – участницах ТС (с мая 2014 г. – ЕАЭС). Используются такие нетарифные барьеры, как санитарные и фитосанитарные ограничения, квоты, субсидии отечественным производителям, а также меры, влияющие на конкуренцию, например, ограничение доступа иностранных компаний к госзакупкам и институт специмпортеров, наделенных исключительным правом на импорт товаров, аналоги которых производит отечественная промышленность. В РФ квотируется допуск импортной продукции в торговые сети, для того чтобы обеспечить 30% присутствие отечественных производителей. В итоге продукция из стран-партнеров оказалась под ограничениями. Кроме того, РФ неоднократно вводила односторонние ограничения на импорт продукции из стран-партнеров по санитарным и другим основаниям. В рамках ТС насчитывается 25 барьеров, препятствующих торговле продуктами питания.

С высокими издержками от нетарифного регулирования сталкиваются экспортеры химической продукции (в Белоруссию и Россию), продукции деревообработки (в Казахстан и Россию), сельскохозяйственной продукции (в Белоруссию), а также электрооборудования, электронного и оптического оборудования (в Казахстан). Серьезно ограничен допуск на рынок автомобильных перевозок РФ: он оценивается как абсолютно закрытый. Если устранить барьеры и ограничения на территории России, объем грузоперевозок увеличился бы на 30–35%. Наличие барьеров и ограничений на рынке России приводит к увеличению стоимости транспортных услуг в среднем на 10–20%. В свою очередь экспортеры Казахстана и России жалуются на издержки, связанные с выходом на рынок финансовых услуг Белоруссии. В целом можно сказать, что по товарам свободная торговля функционирует только на $\frac{2}{3}$, по услугам – на $\frac{1}{3}$ ¹. Это означает, что еще не создана в полной мере даже зона свободной торговли.

Согласно исследованию, проведенному Центром интеграционных исследований Евразийского банка развития, белорусские экспортеры оценили нетарифные барьеры в торговле с Россией и Казахстаном на уровне 15% стоимости своего экспорта, казахстанские – 16% при экспорте в Россию и 29% при экспорте в Белоруссию, российские – около 25% при экспорте в каждую из стран-партнеров.

¹ Карбалевиц В. К чему присоединяться? // Радые Свабода, США. 06.06.2013. – URL: <http://inosmi.ru/sngbaltia/20130606/209773229.html>

Наибольший объем претензий у Белоруссии, они касаются возврата пошлин на нефть, отказа от избыточных мер санитарного контроля сельхозпродукции. Претензии Казахстана связаны с тем, что сохраняются трудности для продвижения казахстанских продовольственных товаров, в частности мяса и мясопродуктов, на рынок России, отсутствует свободный доступ на российский рынок электроэнергии, ограничены возможности для транзита электроэнергии. Не решен вопрос о возможности транзита казахстанского газа по газопроводам РФ на Запад. По мнению исследователей, наибольший выигрыш от снижения нетарифных барьеров будет у Белоруссии: ее реальный ВВП вырастет на 2,8%. В Казахстане прирост ВВП составит 0,7%. Последствия для России будут менее значительными: ВВП вырастет на 0,2%. Однако на данном этапе развития полностью устранить нетарифные барьеры невозможно, ставится лишь вопрос об их унификации. Вдобавок провозглашаемый Россией курс на импортозамещение полностью идет вразрез с целями и задачами Таможенного союза (ныне ЕАЭС), поскольку проведение такого курса невозможно при открытых внешних границах¹.

В условиях введенного в 2014–2015 гг. эмбарго на поставки продуктов питания из стран, объявивших в отношении РФ экономические санкции, отсутствие таможенной границы внутри ТС стало удобным каналом для обхода ограничительных мер. Наиболее распространенными стали методы изменения страны происхождения продукции и ложный транзит. Режим эмбарго позволяет ввозить в РФ продукцию, подвергшуюся существенной переработке в третьих странах, например, в Белоруссии. Многочисленные фирмы начали производить небольшую переработку и переупаковку европейских продуктов питания. Так, Белоруссия стала экспортером семги, бананов, мандаринов и т. п. При ложном транзите продукция, предназначенная для продажи в РФ, оформляется как якобы поставляемая в Казахстан. России пришлось ввести меры квазитаможенного контроля: запрет транзита и досмотр грузов. Тем самым была подорвана главная основа ТС: свободное перемещение товаров внутри группировки. Отрицательную роль сыграло резкое падение курса рубля в конце 2014 г. Казахстан ввел ограничения на импорт отдельных видов топлива из РФ, ужесточил санитарный контроль над импортом мясной и молочной продукции. Таможенному союзу (ныне ЕАЭС) еще предстоит найти пути и способы решения возникших проблем на пути дальнейшей интеграции.

¹ Перечень ограничений в торговле ТС см.: Фалыхов Р. Союз с барьерами // Новости Mail.ru. 18.03.2015. – URL: <https://news.mail.ru/politics/21422259/?idc=1>

Основные проблемы ТС (а теперь и ЕАЭС) находятся не в сфере торговли, они связаны с уровнем развития экономик стран-участников. Эксперты обращают внимание на то, что структуры экономик Белоруссии, России и Казахстана принципиально различаются, а внутриотраслевая торговля, которая могла бы объединить товарные потоки трех стран, развита слабо¹. Например, торговля с Казахстаном потенциально интересна Белоруссии, однако товарооборот многие годы находится на низком уровне. Это объясняется тем, что Казахстан экспортирует в основном энергетические товары, а за вырученную валюту хочет приобретать качественные товары из стран вне Таможенного союза. Конкурентоспособность белорусских товаров настолько низкая, что они не пользуются спросом на рынке стран ЕАЭС.

Отрицательную роль играет и разная степень вовлеченности во взаимные торговые отношения. В совокупном товарообороте Белоруссии с внешним миром доля стран ТС (ЕАЭС) составляет около 50%. В то же время у России на страны ТС (ЕАЭС) приходится около 7% совокупного товарооборота. У Казахстана этот показатель составляет 16,5%.

Перспективы расширения Таможенного союза (уже в составе ЕАЭС) не слишком оптимистические. В исследованиях последних лет была оценена вероятность вступления в него других стран СНГ. Был сделан вывод о том, что каждая из вероятных стран-соискателей имеет хотя бы один критерий для вступления в ТС, уровень которого недостаточен с точки зрения оптимизации интеграционного процесса. Единственным образцовым кандидатом в члены ТС исследователям представлялась Украина: размер экономики, степень ее близости участникам ТС, ставки пошлин, объемы взаимной торговли соответствовали требованиям интеграции (на 2012 г.)². В настоящее время вопрос о вступлении Украины можно считать отложенным на долгие годы.

3.2.4. Общий рынок на примерах Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС)

Третьей ступенью развития интеграционных объединений является Общий рынок. На сегодняшний день не существует реального интеграционного объединения этого уровня, поэтому рассмотрим создание

¹ Евразийский союз не спас белорусскую экономику // Открытый исследовательский и дискуссионный центр «Глобальная авантюра». 30.05.2015. – URL: <http://glav.su/news/2-politics/13259/>

² Грошев Д. А. Модернизация механизма государственного регулирования внешне-торговой деятельности России в процессе становления Таможенного союза в рамках ЕвразЭС: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – Ростов н/Д, РГЭУ, 2012. – С. 22.

подобного объединения на примере **Европейского экономического сообщества (ЕЭС)** в 1957–1993 гг.

На этой ступени интеграции к минимизации внутренних пошлин добавляется устранение ограничений на перемещение из страны в страну в качестве факторов производства инвестиций (капиталов), труда, информации (патентов, лицензий, ноу-хау). Это усиливает экономическую взаимозависимость стран – членов интеграционного объединения. Свобода передвижения ресурсов требует высокого организационного уровня межгосударственной координации.

Концепция экономической интеграции государств-членов Европейского экономического сообщества (ЕЭС) – **Общий рынок (Common market)**. В соответствии с Римским договором 1957 г. Общий рынок – это экономический союз, объединивший рынки Бельгии, Люксембурга, Франции, Германии, Италии и Нидерландов. В 1952 г. эти шесть стран создали Европейское сообщество по угольной и сталелитейной промышленности (ЕСУС), а в 1958 г. – Европейское сообщество по атомной энергии (ЕВРАТОМ). В 1973 г. к шести странам присоединились Дания, Ирландия и Великобритания, которые ранее были членами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). Впоследствии число членов ЕЭС выросло до 15.

Цель Сообщества – достижение единства по взаимному согласию на основе свободно принятой совокупности правовых норм. Движение к этой цели было медленным и трудным. Правительствам было нелегко расстаться со своими полномочиями, прерогативами и традициями.

Общий рынок включает три основных элемента:

- 1) первый элемент – это таможенный союз, который охватывает всю торговлю товарами, предусматривает запрещение импортных и экспортных пошлин и любых сборов с равнозначным эффектом в торговых отношениях между государствами-членами, а также введение общего таможенного тарифа в их отношениях с третьими странами;
- 2) второй элемент предопределяет то, что кроме таможенных пошлин и количественных ограничений на товарооборот внутри общего рынка подлежат ликвидации и другие препятствия конкуренции и взаимодействия экономик государств-членов. Условия, при которых эти ограничения устранены, получили название «принципы общего рынка» или «свободы общего рынка»: свобода движения товаров, свобода движения лиц, свобода движения услуг, свобода движения капиталов;
- 3) третьим элементом общего рынка является так называемая позитивная интеграция (в отличие от «негативной интеграции»,

направленной на разрушение экономических барьеров) – проведение государствами-членами через органы Европейского сообщества общих политик: аграрной, антимонопольной, торговой и т. д.

Римский договор предусматривал постепенное введение в действие концепции Общего рынка в течение первых 12 лет после вступления договора в силу (1958). В течение этого времени в соответствии с подробным расписанием осуществлялось снижение ограничений вплоть до полного устранения тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле, унификация таможенных правил и введение общего таможенного тарифа, постепенная отмена, устранение ограничений на свободу жительства и экономической деятельности, на движение капиталов внутри сообщества. Устанавливались также сроки поэтапного введения общих политик. В целом процесс создания общего рынка завершился к концу 1960-х гг.

В рамках международного сотрудничества Европейское сообщество ставило перед собой следующие задачи:

- образование тесного союза народов Европы;
- содействие сбалансированному и устойчивому экономическому и социальному прогрессу путем создания пространства без внутренних границ, экономического и валютного союза и введения в перспективе единой валюты, усиления экономического и социального взаимодействия;
- утверждение Европейского союза на международной арене путем проведения общей внешней политики в области безопасности, включая переход в перспективе к общей оборонной политике;
- развитие сотрудничества в области юстиции и внутренних дел;
- сохранение и приумножение общего достояния.

В 1967 г. ЕСУС, ЕЭС и ЕВРАТОМ осуществили слияние своих исполнительных органов, добавив к Парламенту и Международному суду единую комиссию и единый совет в качестве органов ЕЭС. Комиссия ЕЭС (исполнительный орган) в составе 13 комиссаров со штаб-квартирой в Брюсселе управляла деятельностью ЕЭС. Основным органом ЕЭС, принимающим решения, стал Совет министров (по одному от каждой страны). Международный суд находился в Люксембурге; каждое государство представлено в нем одним членом.

Европейская валютная система (ЕВС) была создана в марте 1979 г. и первоначально включала шесть членов. Ее принципы были разработаны в соответствии с принципами МВФ и направлены на сокращение краткосрочных колебаний курсов валют ЕЭС. Европейская валютная единица (ЭКЮ), определяемая на основе «корзины» валют стран – членов

ЕС, использовалась в международных расчетах государств ЕС и поддерживалась обязательной валютной интервенцией.

Общая сельскохозяйственная политика, осуществление которой началось в 1962 г., была направлена на обеспечение гарантий в области поставок продовольствия по стабильным и разумным ценам и повышение эффективности сельского хозяйства. Она привела к возникновению излишков ряда продуктов и установлению внутренних цен существенно выше мирового уровня. Субсидированный экспорт сельхозпродукции из стран ЕЭС неоднократно вызывал озабоченность США.

ЕЭС заключало рамочные соглашения со многими развивающимися странами. В 1975 г. ЕЭС и более чем 50 бывших колоний Африки, а также стран Карибского бассейна и Тихого океана подписали Ломейское соглашение, обеспечивающее беспшлинные поставки в страны ЕЭС многих видов продукции, а также финансовое и техническое содействие. В июне 1979 г. завершились переговоры по Второй Ломейской конвенции, Третья Ломейская конвенция подписана в 1984 г., Четвертая – в 1989 г.

Европейский инвестиционный банк предоставлял кредиты на осуществление государственных и частных инвестиционных проектов, помогающих менее развитым регионам Сообщества осуществлять модернизацию промышленности, внедрять новые технологии, обеспечивать поддержку энергетики, совершенствовать средства связи, а также осуществлять охрану окружающей среды.

Страны ЕЭС стремились к дальнейшему развитию *социального аспекта* Общего рынка. Ими разрабатываются меры, направленные на повышение жизненного уровня и условий труда иммигрантов, инвалидов и безработных, предпринимались усилия по сглаживанию различий между регионами Сообщества. Для увеличения инвестиций и создания рабочих мест в менее развитых регионах в 1975 г. был создан *Европейский фонд регионального развития*. Политика ЕЭС в области охраны окружающей среды привела к разработке программ мероприятий, направленных на защиту природных ресурсов Европы. ЕЭС также разработало меры в области здравоохранения и безопасности, защиты потребителей, развития культуры и спорта.

Сообщество разработало также *единую энергетическую политику*, задачами которой являются устранение зависимости между экономическим ростом и спросом на энергоносители, а также последовательное сокращение потребления нефти. ЕЭС стимулирует более активное использование альтернативных форм энергии (солнечной, ветряной, геотермальной, гидроэлектроэнергии) и обеспечивает средства для их развития. ЕЭС содействует разработке и проведению *единой транспортной*

политики, особенно в области грузовых автомобильных и железнодорожных перевозок, внутреннего каботажа, установления норм безопасности движения.

Договор ЕЭС содержит положения об *антитрестовской политике и государственной помощи*; в другом соглашении установлены специальные правила для угольной и сталелитейной промышленности. Правила ЕЭС запрещают заключение соглашений, ограничивающих конкуренцию, также все формы злоупотребления своим положением на рынке, например, введение фиксированных цен или ограничений на выпуск продукции, на рынки или техническое развитие.

Положения ЕЭС запрещают предоставление субсидий отдельным фирмам или отраслям промышленности, чтобы не допустить несправедливого получения выгод, либо ставят эти дотации под контроль Сообщества. ЕЭС приняло меры для содействия *структурной перестройке* традиционных отраслей промышленности, таких как сталелитейная, текстильная и кораблестроительная, в связи с усилением конкуренции и сокращением спроса на их продукцию.

Одна из целей Сообщества состояла в достижении единства по взаимному согласию на основе свободно принятой совокупности правовых норм. Движение к этой цели было медленным и трудным. Правительствам нелегко расставаться со своими полномочиями, прерогативами и традициями.

США последовательно поддерживали концепцию европейской интеграции. Представители ЕЭС проводят регулярные встречи с высокопоставленными руководителями США в Брюсселе и Вашингтоне по таким вопросам, как энергетика, торговля, экономическая политика и отношения с развивающимися странами.

Пакт 1991 г. расширил границы Общего рынка ЕЭС, включив в него несколько соседних стран Западной Европы – членов ЕАСТ. Членами ЕАСТ являлись Австрия, Финляндия, Исландия, Лихтенштейн, Швеция и Швейцария. Задача пакта состояла в том, чтобы привести ЕАСТ в соответствие с планом Общего рынка ЕЭС. Обе организации должны были остаться самостоятельными структурами. Пакт расширил географические границы рынка ЕЭС более чем на 50%. Пакт открыл дорогу созданию самого большого и взаимосвязанного Общего рынка, включающего почти 400 млн потребителей. Его целью было устранение многих барьеров на пути движения товаров, людей, услуг в Западной Европе.

В 1990-е гг. был выдвинут ряд инициатив по созданию интеграционных объединений на территории бывшего СССР: Содружество независимых государств (СНГ, 1992), Таможенный союз (1995), Единое

экономическое пространство (1999), Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС, 2001). Например, ЕврАзЭС позиционировалась как международная экономическая организация, наделенная функциями, связанными с формированием общих внешних таможенных границ входящих в нее стран, выработкой единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и другими составляющими функционирования общего рынка. Членами ЕврАзЭС с момента его образования являлись пять государств: Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия и Таджикистан, статус наблюдателей имели страны: Армения, Молдавия и Украина. Нетрудно заметить, что по описанию ЕврАзЭС – общий рынок. Однако к моменту его провозглашения страны-участницы не имели между собой даже зоны свободной торговли. В этом ряду следует назвать и Евразийский союз, который был предложен президентом Казахстана Н. А. Назарбаевым в 1994 г. как альтернатива и продолжение Европейского союза.

Указанные интеграционные объединения (кроме Таможенного союза) оказались в основном «мертворожденными»: они создавались без реально существующей экономической базы, без заинтересованности бизнес-структур в создании общих правовых правил и регулирующих структур. Отсутствовала такая реальная основа интеграционных процессов, как взаимная дополняемость экономик. Процесс интеграции не столько развивался, сколько имитировался, а соседи России стремились только получить для себя преференции и выгоды.

Реальные процессы интеграции оказались связаны с созданием в 2010 г. Таможенного союза РФ, Белоруссии и Казахстана¹. С 2012 г. начало действовать новое Единое экономическое пространство, целью которого как раз и было обозначено создание **Евразийского союза** на базе Таможенного союза, ЕврАзЭС и Единого экономического пространства.

Активная работа по созданию Евразийского союза началась в 2011 г. В газете «Известия» В. В. Путин опубликовал статью, в которой высказал мнение, что Евразийский союз будет существовать на равных с Европейским союзом и с другими крупными региональными объединениями. В основу Евразийского союза должна была быть положена договорно-правовая база Таможенного союза.

США в лице государственного секретаря Х. Клинтон заявили о том, что под видом интеграции происходит «советизация» региона и что они не допустят возрождения Советского Союза ни в каком виде².

¹ См. подразд 3.2.3.

² Клинтон обещает не допустить возникновения нового Советского Союза // The Financial Times, Великобритания. 8.12.2012. – URL: <http://inosmi.ru/politic/20121208/203094353.html#ixzz3gQQss1s>

Мечты о создании Евразийского союза в его первоначальном виде разбились о события на Украине в 2013–2014 гг. Основные участники союза (Белоруссия и Казахстан) потребовали значительных льгот и скидок в финансовой и газовой сферах. Казахстан настоял на том, чтобы в названии объединения появилось слово «экономический». Экономические трудности 2014–2016 гг. заставили отложить планы по созданию евразийского парламента, евразийского паспорта и общей системы евразийской безопасности на неопределенный срок.

В мае 2014 г. был подписан договор об образовании Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в составе России, Белоруссии и Казахстана, к которым впоследствии присоединились Армения и Киргизия. ЕАЭС – международное экономическое интеграционное объединение, цель которого проводить скоординированную экономическую политику и создать зону свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

ЕАЭС, подобно Евросоюзу, будет представлять собой единый рынок, иметь свою собственную комиссию, суд и банк развития. Страны-участники гарантируют свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, а также проведение согласованной политики в ключевых отраслях – энергетике, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте.

Экономический потенциал ЕАЭС выглядит следующим образом. В его состав, как отмечалось, входят Россия (140 млн жителей; валовой внутренний продукт 2,1 трлн долл.), Белоруссия (9,5 млн жителей; ВВП 72 млрд долл.), Казахстан (14 млн жителей; ВВП 178 млрд долл.), Армения (3 млн жителей; ВВП 10 млрд долл.), Киргизия (15,5 млн жителей; 850 млрд долл.).

Общий рынок насчитывает более 180 млн человек, ВВП ЕАЭС (в полном составе) составляет примерно 3,8 трлн долл., или 20% ВВП Евросоюза или США и 35% ВВП Китая.

Обращает на себя внимание дисбаланс объединения: по итогам 2014 г. на долю РФ приходилось 87% совокупного ВВП и 83% населения. В то же время в ЕС на долю Германии (самой крупной экономики) приходится всего 21% ВВП ЕС и 6% населения. Россия доминирует в ЕАЭС, что во многом парализует его работу.

В ЕАЭС создана структура управления. Главным органом управления является Высший Евразийский экономический совет на уровне глав государств и правительств стран-участниц. Каждая страна-участник имеет один голос. Решения в рамках совета принимаются консенсусом и становятся обязательными для выполнения во всех государствах-участниках.

Исполнительным органом ЕАЭС является Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) как постоянно действующий наднациональный регулирующий орган. В пределах своих полномочий ЕЭК принимает решения, имеющие обязательный характер для сторон, и рекомендации, не носящие обязательного характера.

В составе ЕЭК предусмотрены два *регулирующих органа*:

- 1) совет ЕЭК, который осуществляет общее руководство деятельностью комиссии и состоит из представителей – по одному от каждой страны-участника ЕАЭС, занимающих в национальных правительствах должность вице-преьера. Практически это эквивалент Совета министров ЕС;
- 2) коллегия ЕЭК является исполнительным органом комиссии, осуществляющим выработку предложений в сфере дальнейшей интеграции. В какой-то степени по уровню компетенции это эквивалент Европарламента, хотя разница состоит в том, что члены коллегии ЕЭК (в отличие от депутатов Европарламента) не избираются на эту должность, а назначаются. Решения в комиссии принимаются консенсусом.

Предусмотрено также создание Евразийского экономического суда.

С 2016 г. в рамках ЕАЭС будет работать единый рынок услуг в строительстве, сельском хозяйстве, в торговле и сфере услуг. Формирование общего энергетического рынка отложено до 2018 г., а единая нефтегазовая биржа заработает не раньше 2025 г. В процессе создания ЕАЭС ставился вопрос о создании общей валюты объединения. Он также отложен до завершения процесса объединения финансовых рынков в 2025 г.

Оценить эффективность и спрогнозировать долгосрочность существования ЕАЭС сегодня достаточно сложно. Явной выгоды от интеграции для России, например, не просматривается. ВВП России может прибавить от силы 0,1–0,3%. Эксперты, политологи и экономисты, сходятся во мнении, что ЕАЭС – хороший задел на будущее, а в краткосрочной перспективе он в основном способен принести геополитические дивиденды. Поэтому российские мотивы, скорее, носят политический, а не экономический характер¹.

Страны-участники ЕАЭС исключительно быстро «проскочили» все известные науке ступени интеграции: зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок. Однако к моменту создания общего рынка выясняется, что не решены еще многие вопросы эффективного

¹ См. обзор некоторых точек зрения: Путинский Евразийский экономический союз – невыгодная сделка даже для России // Bloomberg Businessweek, США. 30.05.2014. – URL: <http://inosmi.ru/russia/20140530/220675336.html#ixzz3gQMNV7i2>

функционирования зоны свободной торговли. Так, геополитические мотивы доминируют над экономической целесообразностью и делают экономическую интеграцию непрочной. Причины были названы выше: интеграция только тогда является прочной, когда опирается на принцип взаимной дополняемости экономик стран-участниц, на заинтересованность бизнеса в развитии интеграционных экономических связей. Невозможно сформировать полноценный общий рынок, не решив к этому времени задач, которые свойственны более ранним этапам интеграции. Поэтому сегодня страны-члены ЕАЭС, как показывают события последнего времени, не торопятся делегировать власть наднациональным органам, которые ограничат их суверенитет. Скорее всего, структуры ЕАЭС будут и дальше создавать видимость углубления интеграции, а реальные действия в его составе будут носить ограниченный характер. В перспективе ЕАЭС, возможно, начнет походить на СНГ, у которого также есть формальные руководящие органы, но они бездействуют уже многие годы.

3.2.5. Экономический и валютный союз на примере Европейского союза

Образование еврозоны. Общий рынок не является завершающим этапом интеграционного развития. Для формирования единого рыночного пространства мало свободы передвижения через границы государств товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Чтобы завершить экономическое объединение, надо еще выровнять уровни налогов, унифицировать хозяйственное законодательство, технические и санитарные стандарты, скоординировать национальные кредитно-финансовые структуры и системы социальной защиты. Выполнение этих мероприятий ведет, наконец, к созданию подлинно единого внутри регионального рынка экономически объединившихся стран. Данную ступень интеграции принято называть экономическим союзом. На этом этапе усиливается значение специальных надгосударственных управленческих структур, способных не только координировать экономические действия правительств, но и принимать оперативные решения от имени всего блока. До этого уровня экономической интеграции дошел пока только ЕС.

В 1992 г. был подписан договор о формировании экономического и валютного союза – Маастрихтский договор (Договор о Европейском союзе). В 1991–1993 гг. объединение европейских стран именовалось Европейское экономическое сообщество. С 1 ноября 1993 г., после вступления в силу Маастрихтского договора, Европейское экономическое сообщество стало официально именоваться **Европейским союзом (ЕС)**.

С 1 мая 2004 г. к Евросоюзу присоединились Венгрия, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Кипр, Мальта, Латвия, Литва и Эстония, затем Румыния, Болгария и Хорватия. По данным 2015 г. в ЕС входят 28 государств Европы с населением 511 млн человек. На ЕС приходится более 16% мирового ВВП и более 10% мирового экспорта.

Существование *экономического союза* предусматривает, что Совет министров ЕС разрабатывает основные направления экономической политики ЕС и контролирует соответствие им экономического развития каждой страны-члена.

Политический союз направлен на проведение единой внешней политики, в частности в области безопасности, и выработку общих подходов в рамках внутреннего законодательства: гражданского и уголовного.

Валютный союз означает проведение единой денежно-кредитной политики в рамках ЕС и функционирование общей для всех стран валюты. Основные преимущества валютного союза стран ЕС связаны с тем, что участники внешнеэкономических операций снижают транзакционные издержки, избегают курсовых рисков, ослабляют зависимость своих экономик от доллара.

Первое преимущество единой валюты связано со снижением транзакционных издержек, обычно возникающих у участников внешнеэкономических операций из-за разных масштабов цен, в силу чего достаточно трудно сопоставлять цены на однородные товары в разных странах. Единая валюта в этом случае является эффективным способом снижения этих транзакционных издержек путем жесткой фиксации курсов разных валют по отношению друг к другу, а в идеале – путем перехода на универсальные денежные единицы.

Другое преимущество общей валюты обусловлено тем обстоятельством, что она призвана ликвидировать риски изменения курсов валют. Тем самым снижаются расходы на банковские операции и на страхование от рисков, связанных с изменением валютных курсов, что облегчает планирование торговли и инвестирования. Ликвидация трудностей международных расчетов дает мощный импульс развитию подлинно единого международного рынка.

Еще одним преимуществом создания общей валюты является возможность сделать Европу более привлекательной для международных источников капитала. Дело в том, что для долгосрочных инвестиций привлекательными являются страны и регионы с наиболее стабильной валютой. Многие экономисты считают, что в случае усиления доллар будет терять свою привлекательность, и мир испытает глобальную дедолларизацию. Единая европейская валюта призвана стать стабилизирующим фактором

в мировой валютной системе, заслуживающей доверия альтернативой доллару в международной торговле.

Появление евровалюты стало завершением сорокалетних усилий стран ЕЭС по сближению их национальных финансовых систем. Решительный шаг на пути к созданию единой валюты сделан в 1988 г. Был разработан специальный план создания валютного союза (План Делора), содержащий развернутую **программу трехэтапного перехода стран ЕС к единой валюте**. Маастрихтский договор определил временные рамки осуществления этого плана:

- на *первом этапе* (1 июля 1990 г. – 31 декабря 1993 г.) была осуществлена либерализация движения капиталов внутри ЕС и унификация экономических стандартов. Все страны-члены ЕС присоединились к единому режиму валютных курсов, устанавливавшему пределы колебания валют;
- главным содержанием *второго этапа* (1 января 1994 г. – 31 декабря 1998 г.) стало создание новых институтов для функционирования евровалюты. Была разработана юридическая база для деятельности Европейской системы центральных банков, а также учрежден Европейский валютный институт для руководства проектом создания единой валюты и наблюдения за макроэкономическими процессами в странах-членах ЕС;
- *третий этап* (1 января 1999 г. – 30 июня 2002 г.) стал решающим. Европейский валютный институт был преобразован в Европейский центральный банк, в функции которого вошло руководство валютной политикой стран-участниц проекта. Это сделало наконец возможным учреждение евро как общей для всех стран ЕС учетной единицы и средства межбанковских расчетов. Установление фиксированных курсов валют стран-участниц по отношению к евро явилось подготовительным шагом к введению в обращение в 2002 г. единых европейских банкнот и монет.

План Делора был полностью выполнен. С вступлением в силу Маастрихтского договора (1993), в котором фиксировались правила создания единой валюты, страны Западной Европы сделали последний шаг к созданию экономического и валютного союза, а также к введению единой валюты.

Для обеспечения наибольшей устойчивости *новой единой европейской валюты* к участникам валютного союза предъявляются жесткие требования. Высокий уровень инфляции и большие государственные долги стран, желающих войти в союз, могут дестабилизировать курс новой валюты. Поэтому каждый претендент на членство в валютном союзе должен следовать жесткой дисциплине.

Условия вступления в ЕС для страны-претендента следующие:

- уровень инфляции не должен превышать средний уровень инфляции трех государств с наименьшим уровнем инфляции более чем на 1,5% в год;
- дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% ВВП;
- государственный долг – не более 60% ВВП;
- долгосрочные процентные ставки не должны превышать более чем на 2% средний показатель долгосрочных процентных ставок трех государств с наименьшим уровнем инфляции;
- национальная валюта не должна девальвироваться в течение последних двух лет и должна оставаться в пределах колебаний курсов на уровне 2,25%, предусмотренных Европейской валютной системой.

Для регулирования наднациональных валютных отношений необходимы и наднациональные финансовые организации. Созданный в 1998 г. во Франкфурте-на-Майне Европейский центральный банк (ЕЦБ) стал полноценной наднациональной финансовой организацией. Страны еврозоны передают Европейскому центральному банку все полномочия в области денежно-кредитной политики, включая решения о размере эмиссии денежных знаков и размере учетной ставки.

Правовой статус ЕЦБ предусматривает его независимость от решений национальных правительств. Основными задачами ЕЦБ являются обеспечение стабильности евро и обменных курсов национальных валют стран-участниц, определение и проведение соответствующей денежной политики, распоряжение официальными валютными резервами стран-членов, содействие эффективному функционированию платежных систем.

С 1 января 1999 г. национальные эмиссионные банки передали ЕЦБ свои полномочия по регулированию денежной системы (при этом президенты всех национальных банков стран-участниц вошли в состав Совета ЕЦБ). В соответствии с полученными полномочиями Банк осуществляет полный контроль над эмиссионной деятельностью в ЕС и имеет право выдавать разрешение на выпуск банкнот и монет, а также вводить в действие необходимые инструменты денежно-кредитного регулирования (управление валютными резервами и проведение интервенций, регулирование процентных ставок и уровня ликвидности путем рефинансирования, депозитных операций и операций на открытом рынке).

ЕЦБ имеет право давать соответствующие указания национальным центральным банкам, которые становятся неотъемлемыми звеньями единой финансовой системы и полностью лишаются возможностей

инфляционного финансирования задолженностей, манипулирования в национальных интересах процентными ставками и обменными курсами. В 1999–2002 гг. банки и другие финансовые институты перешли на пользование безналичным евро; с 1 января 2002 г. появились банкноты евро, национальные валюты продолжали хождение; с 1 июля 2002 г. старые валюты прекратили свое существование.

В 2007–2014 гг. зону евро пополнили Кипр, Мальта, Словения, Словакия, Эстония, Латвия, Литва. Таким образом, зона евро, или, как приятно теперь говорить, еврозона, включает ныне 19 стран из 28 членов ЕС.

Не вошедшая в зону евро Великобритания отложила свое вступление, не желая расставаться с собственной валютой. Швеция и Дания выступили против сокращения социальных расходов государства, что предусматривается в рамках ЕС. Кроме того, Дания и Великобритания получили специальное послабление действующего Маастрихтского договора. От обеих стран не требуется в обязательном порядке присоединения к еврозоне до тех пор, пока их правительства не решат этот вопрос: либо голосованием в парламенте, либо проведя референдум. Но никто делать это не торопится. «До лучших времен» отложили начало переговоров Болгария и Венгрия¹, также не торопятся вступать в еврозону Польша и Чехия.

В итоге Евросоюз ныне представляет собой как бы две организации: внешнюю, в которую входят 28 стран, находящихся на разных ступенях экономического развития, и внутреннюю – еврозону, включающую 19 стран с общей валютой, которые формально находятся на одной и той же стадии экономического развития, без чего невозможно функционирование единой валютной системы.

С другой стороны, евро широко используется вне зоны валютного союза. Например, Ватикан, Монако, Андорра, Черногория сделали его своей официальной валютой.

Таким образом, Европейский союз стал первым и пока единственным в мире интеграционным объединением, перешедшим к четвертой стадии экономической интеграции – валютному союзу (после зоны свободной торговли, таможенного союза, общего рынка).

Еврозона управляется группой министров финансов стран-участниц. Они именуется «Еврогруппой», которая не является официальной структурой Совета Евросоюза. С 2004 г. Еврогруппу возглавляет президент. С 2013 г. Еврогруппу возглавляет Йерун Дейсселблум, министр финансов Нидерландов.

¹ CNBC: Венгрии пока неинтересно вступление в еврозону // Новости Mail.ru. 2.12.2014. – URL: <https://news.mail.ru/politics/20326656/>

Система управления ЕС. Механизм функционирования ЕС¹ основывается на политико-правовой системе управления, которая состоит как из общих наднациональных или межгосударственных органов, так и из элементов национально-государственного регулирования. Охарактеризуем основные властные структуры ЕС.

Совет министров (Совет) – законодательный орган, играющий главную роль в системе власти. На его уровне принимаются решения по реализации единой политики ЕС. Голоса различных стран взвешены по их экономической силе, и решения в нем принимаются квалифицированным большинством (но на практике стараются добиваться единодушного голосования).

Европейский совет (Евросовет): в его состав входят главы государств и правительств стран – членов ЕС. Здесь обсуждаются вопросы принципиального характера и решения принимаются на основе консенсуса.

Комиссия Европейских сообществ (Европейская Комиссия, КЕС) – исполнительный орган, имеющий право представлять на утверждение Совету министров проекты законов. Сфера ее деятельности весьма обширна и разнообразна. Так, КЕС осуществляет контроль за соблюдением таможенного режима, деятельностью аграрного рынка, за налоговой политикой и т. д.; она выполняет еще целый ряд функций, в том числе финансирование из находящихся в ее распоряжении фондов (социального, регионального, аграрного); самостоятельно ведет переговоры с третьими странами, ей принадлежит право распоряжаться общим бюджетом. Одним из важнейших направлений ее деятельности является приведение в соответствие национальных законодательств, стандартов и норм.

Комиссия ЕС всегда действует в интересах защиты единого рынка. Не допускаются какие-либо национальные нормативные акты, противоречащие ЕС. И еще одна особенность – субъектами системы права являются не только государства – члены ЕС, но и их граждане.

Европейский парламент (Европарламент) – контролирующий орган. Взаимодействует с Советом министров и КЕС, утверждает бюджет.

Суд Европейских сообществ (Суд) – высший судебный орган, призванный обеспечивать выполнение договоров и реализацию основополагающих принципов ЕС.

Помимо перечисленных существуют другие властные и консультативные органы, а также различные вспомогательные учреждения – разного рода комитеты, комиссии, подкомиссии, фонды финансового регулирования.

¹ Спиридонов И. А. *Мировая экономика*. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 67, 68.

Высшее место в иерархии права ЕС занимают межгосударственные соглашения о создании и расширении ЕС, а также другие соглашения, затрагивающие функционирование союза. Они подлежат единообразному толкованию и применению для всех стран – участниц ЕС и подпадают под юрисдикцию Суда ЕС. Это первичное законодательство образует нечто вроде конституции ЕС.

Вторичное законодательство представлено регламентами, директивами, решениями, рекомендациями и мнениями.

В процессе западноевропейской экономической интеграции право играет активную роль, противодействуя центробежным тенденциям. В рамках ЕС сформировано единое правовое пространство. Право ЕС стало неотъемлемой частью национального права его участников. Обладая прямым действием на территории стран – членов ЕС, оно в то же время автономно, самостоятельно и не подчиняется национальным властям, а наоборот, обладает преимущественной силой в случаях коллизии с национальным правом.

В области внешнеторговой и аграрной политики, торгового и гражданского права (свобода конкуренции, монополии и картели), налогового права (сближение систем налогов на прибыль, установление уровня налога с оборота и прямые взносы в бюджет ЕС) законодательные акты Европейского союза заменяют национальные законы. Не допускаются какие-либо национальные нормативные акты, противоречащие праву ЕС. И еще одна особенность: субъектами системы права являются не только государства – члены ЕС, но и их граждане. В области внешнеэкономической политики национальные правительства имеют возможность:

- вводить импортные квоты по товарам из третьих стран;
- заключать договоры о «добровольных ограничениях экспорта», и прежде всего с теми странами, где очень низкие цены на продукцию текстильной и электронной промышленности (например, Япония, Южная Корея);
- сохранять особые торговые отношения с бывшими колониями.

Как отмечают исследователи, фактически в рамках ЕС сформировалось единое торговое право на наднациональном уровне, которое способствует проведению более эффективной торговой политики как в рамках ЕС, так и с его партнерами на мировом рынке¹.

Структурная политика ЕС. Важной составляющей механизма западноевропейской интеграции выступает совместное проведение структурной

¹ Аносов М.А. Тенденции развития торгового права ЕС: автореф. дисс. канд. юр. наук. 12.00.03. – М.: МГУ, 2011. – С. 9.

политики – отраслевой и региональной. Причем наднациональное регулирование применимо в отношении наименее конкурентоспособных отраслей и отсталых регионов.

Как уже было отмечено выше, одним из важнейших направлений политики ЕС является *Единая аграрная политика*. Она была введена в действие в 1964 г. и по сей день остается важнейшей статьёй расходов бюджета Европейского союза – около 45%. Аграрная политика гарантирует производителям сельскохозяйственной продукции ее сбыт по заранее устанавливаемой цене интервенции.

В рамках ЕС также проводится *региональная политика*¹, которая является второй по значимости статьёй расходов ЕС – 36%. Основные ее направления – координация региональной политики отдельных стран – членов Союза и прямая финансовая поддержка проблемных регионов из Европейского фонда регионального развития.

Прежде всего речь идет о слаборазвитых районах, в которых уровень ВВП на душу населения не превышает 75% среднего для ЕС показателя. Это Греция, Ирландия и Португалия, а также значительная часть Испании, юг Италии, остров Корсика, Северная Ирландия, Северная Шотландия и др. С января 1994 г. статус слаборазвитых официально получили новые земли Германии, возникшие на территории бывшей ГДР. Среди проблемных районов можно отметить старопромышленные регионы Великобритании, Франции, Германии, Испании и других стран, которые оказались в кризисном положении из-за упадка таких традиционных для них отраслей, как угольная промышленность, металлургия, судостроение и текстильная промышленность, а также слаборазвитые сельские области, находящиеся на периферии ЕС. Новым направлением, появившимся после вступления в ЕС Швеции и Финляндии, выступает развитие регионов с крайне малой плотностью населения на севере и северо-востоке этих государств. ЕС принял меры для содействия структурной перестройке традиционных отраслей промышленности, таких как сталелитейная, текстильная и кораблестроительная, в связи с усилением конкуренции и сокращением спроса на их продукцию. Европейский инвестиционный банк предоставлял кредиты на осуществление государственных и частных инвестиционных проектов, помогающих менее развитым регионам ЕС осуществлять модернизацию промышленности, внедрять новые технологии, обеспечивать поддержку энергетики, совершенствовать средства связи, а также осуществлять охрану окружающей среды.

¹ Этапы формирования региональной политики ЕС см.: Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – М.: Юрайт, 2013. – С. 317–320.

Вступление в ЕС стран Восточной Европы, имевших, с одной стороны, сильные диспропорции территориального размещения производительных сил, а с другой стороны, завышенные ожидания того, что их проблемы будут отныне решаться за счет общего бюджета Союза, привело к обострению ситуации с финансированием региональной политики. Кроме того, в настоящее время в связи с медленными темпами роста ВВП стран ЕС финансовые возможности фонда весьма ограничены.

В рамках ЕС проводится также *единая научно-техническая политика*. Началом формирования этой политики можно считать создание Центра совместных исследований ЕСУС и ЕВРАТОМ в 1960 г. С начала 1970-х гг. была поставлена задача формирования единого европейского научного пространства. 1974-й стал годом официального рождения совместной политики в области науки и технологий. Раздел о научных исследованиях и технологическом развитии ныне входит в основополагающие документы ЕС.

В основу единой научно-технической политики были положены так называемые критерии Райзенхубера. В соответствии с ними в рамки единой научно-технической политики включаются проблемы, которые требуют больших затрат, непосильных для экономики одной страны и способных принести эффект более чем одной стране. Исследования и разработки, получающие поддержку ЕС, должны способствовать формированию единого экономического пространства ЕС, содействовать его социальному и экономическому сплочению.

В результате расходы ЕС на науку составляют порядка 4 млрд евро ежегодно, т. е. примерно 4% бюджета ЕС. Результаты исследований становятся достоянием всех стран-членов, вне зависимости от объемов финансирования этих расходов. Поскольку в Европе на высоком уровне развития находится фундаментальная наука (в отличие от США и Японии, где доминируют прикладные исследования), европейский бизнес демонстрирует меньшую заинтересованность в финансировании НИОКР. В результате развитие науки оказывается возможным только при активном участии государства или надгосударственных структур, как это и имеет место в ЕС. Расходы ЕС на науку в 2007–2013 гг. составили 50,5 млрд евро, в 2014–2020 гг. планируется выделение еще 80 млрд евро.

В рамках ЕС совершенствуется *единая энергетическая политика*. ЕС стимулирует более активное использование альтернативных форм энергии (солнечной, ветряной, геотермальной, гидроэлектроэнергии) и обеспечивает средства для их развития. Одним из аспектов энергетической политики ЕС в настоящее время является создание единого

газового рынка. В этой области принят уже Третий пакет нормативных документов. Он вводит правила об отделении фирм-добытчиков от фирм-транспортировщиков газа с целью пресечь тенденции к монополизации рынка. Положения Третьего пакета вызывают серьезную озабоченность российского «Газпрома», поскольку напрямую задевают его интересы. По сути, Третий пакет требует от «Газпрома» продавать газ на границах стран ЕС и по одинаковым ценам, тогда как российская фирма стремится продавать газ конечным потребителям внутри европейских стран и по «контрактным» ценам, различающимся для каждой страны. Эта проблема до конца не урегулирована.

На старте интеграционных процессов в Европе планировалось формирование *единой налоговой политики* ЕС. Однако попытки создать единую систему налогообложения не увенчались успехом из-за различия в подходах к определению целей, форм и методов взимания налогов в странах ЕС, которые реально находятся на разных ступенях развития. Поэтому в последние годы акценты смещены с попыток полной унификации налоговых систем стран ЕС на координацию и постепенное сближение систем налогообложения участников интеграционного процесса.

Вступление в ЕС. Евросоюз является главным фактором европейской институциональной системы, развития интеграции и кооперации среди европейских стран. Европейский союз был создан в 1992–1993 гг. в составе 12 стран. В 1995 г. его членами стали Австрия, Финляндия, Швеция. В 2004 г. ЕС пополнился Венгрией, Кипром, Латвией, Литвой, Эстонией, Мальтой, Польшей, Словакией, Словенией, Чехией. Еще две страны Восточной Европы (Болгария и Румыния) вступили в ЕС в 2007 г. Наконец, в 2013 г. двадцать восьмым членом ЕС стала Хорватия¹. Если учесть, что в Европе примерно 65 стран (50 суверенных государств плюс зависимые территории и непризнанные страны), то необходимо согласиться с тем, что у Евросоюза существует значительный потенциал расширения и проблема вступления в ЕС является весьма актуальной.

Процесс взаимодействия страны-кандидата с Советом Европы начинается с предоставления этой стране статуса «специально приглашенного». Далее проводятся консультации и переговоры с целью убедиться, что страна-кандидат соответствует основным критериям для вступления в ЕС. Затем принимается решение о вступлении страны в ЕС.

Например, 28-й член ЕС – Хорватия – подала заявку на вступление в 2003 г. В 2004 г. Европейская комиссия присвоила стране статус

¹ В 2016 г. в Великобритании был проведен референдум о выходе страны из ЕС. Процедура выхода может занять 2–3 года.

кандидата. Начались переговоры, в ходе которых первоначально планировалось вступление Хорватии в ЕС в 2007 г. Но затем дата ее принятия была отложена, так как проблем оказалось больше, чем ожидалось. Затянулось решение территориальных споров с соседними странами: Словенией, Сербией, Боснией–Герцеговиной. Со своей стороны ЕС выдвинул Хорватии целый ряд требований: провести реформу правовой системы, обеспечив ее независимость, беспристрастность и эффективность; победить коррупцию и разобраться с организованной преступностью; усилить защиту прав человека (в том числе в области меньшинств), а также решить проблему возвращения в страну беженцев и выдать Гаагскому трибуналу военных преступников¹. В итоге переговоры заняли более 6 лет, и целый ряд вопросов так и остался до конца не решенным. Только в 2011 г. лидеры стран ЕС одобрили вступление новой страны. Были проведены референдумы в самой Хорватии и в 27 странах – членах ЕС, давшие положительный результат. Наконец, 1 июля 2013 г., через 10 лет после начала процесса, Хорватия стала полноправным членом Европейского союза².

Критерии вступления были закреплены в базовом Маастрихтском соглашении 1992 г., затем подтверждены и конкретизированы в декларациях Европейского совета в Копенгагене в 1993 г. и Мадриде в 1995 г. Иногда всю совокупность данных соглашений и деклараций называют Копенгагенские критерии.

Критерии вступления можно разделить на четыре категории: географические, политические, экономические и законодательные.

Географические критерии требуют, чтобы страна-кандидат относилась к Европе как к части света. Поэтому были отклонены заявки Марокко (вступление) и Израиля («близкая интеграция»). Принятие Кипра (географически относится к Азии) в свое время вызвало большие споры, и положительное решение объяснялось наличием обширных исторических, культурных и политических связей с другими европейскими странами, которые позволяют рассматривать его как европейскую страну. С другой стороны, в состав, например Франции, входит Гвиана, расположенная в Южной Америке. Еще больше заморских территорий входит в Британское содружество наций, но оно формально не является членом ЕС. С 1973 по 1983 г. в состав Европейского сообщества

¹ Поновайте И. Вступление Хорватии в ЕС принесло стране больше сомнений, чем уверенности в будущем // Geopolitika, Литва. 16.08.2013. – URL: <http://inosmi.ru/world/20130816/211945427.html#ixzz3gtCC82bi>

² Некоторые итоги см.: Исполнился год, как Хорватия вступила в Европейский союз // РИА Новости. 1.07.2014. – URL: <http://ria.ru/world/20140701/1014274031.html#ixzz3gBVvsBGv>

входила Гренландия (тогда – зависимая часть Дании), географически относящаяся к Северной Америке. Таким образом, географические критерии являются на деле весьма размытым понятием. Наверное, поэтому с 2005 г. тянутся безрезультатные переговоры о вступлении Турции. Географически Турция – азиатская страна, только 3% ее территории находится в Европе. При желании Турцию легко можно было бы принять в ЕС, хотя бы по прецеденту Кипра, однако целый ряд экономических, политических и религиозных причин препятствует этому.

Политические критерии вступления в ЕС требуют:

- страна должна быть демократической;
- в стране должны соблюдаться права человека;
- в стране должны быть приняты обязательства по соблюдению принципов общей внешней и оборонительной политики (*acquis politique*);
- в стране должны быть приняты обязательства по долгосрочным целям Европейского союза (*finalites politiques*).

Совокупность политических критериев требует от страны-кандидата обеспечить в своей политической системе верховенство закона, проведение свободных выборов при тайном голосовании. Гражданам должно быть обеспечено право на создание политических партий, а также равная для всех граждан страны возможность принимать участие в политических процессах принятия решений на всех уровнях власти. Важнейший раздел политических критериев – обеспечение соблюдения прав человека, определенных во Всеобщей декларации прав человека 1948 г., Европейской конвенции по правам человека 1953 г., Рамочной конвенции Совета Европы о защите национальных меньшинств 1995 г. и других основополагающих документах.

К числу *экономических критериев* относится требование к стране-кандидату иметь развитую рыночную экономику (хотя и не поясняется, к примеру, какой уровень инфляции, бюджетный дефицит, государственный долг могут удовлетворять данному критерию). Более конкретные экономические требования выдвигаются лишь к странам, которые планируют вступить в валютный союз (зону евро).

Наконец, формально не являясь копенгагенскими, существует целый ряд *законодательных критериев*. В их числе:

- в стране должна быть принята вся законодательная система Европейского союза (*acquis communautaire*);
- юридическая и административная система страны должны соответствовать принятой в Европейском союзе.

Нетрудно увидеть, что ни одна из стран, принятых в ЕС, начиная с 2004 г., в полной мере не удовлетворяет указанным критериям.

3.2.6. Европейский союз и мировой экономический кризис

Последний мировой экономический кризис нанес существенный урон процессам европейской интеграции. Некоторые страны попали в очень сложную экономическую ситуацию: Исландия (кандидат на вступление в ЕС в 2009–2015 гг.), Латвия, Греция, Португалия. В ситуации, близкой к дефолтной, оказались Испания и Ирландия.

Ирландия стала второй страной еврозоны после Греции, экономика которой испытала серьезные трудности, начиная с 2008 г. Проявлением кризиса в этой стране стал рост частных долгов. В годы, предшествовавшие кризису, банки Ирландии слишком легко выдавали кредиты на строительство. В результате на рынке недвижимости образовался огромный финансовый пузырь, лопнувший в 2008 г. Дефицит бюджета достиг 32,4%, рынок недвижимости «просел» более чем на 50%, банки страны накопили «плохих» долгов на 50–60 млрд евро. Для того чтобы предотвратить полный крах банковской системы, правительство было вынуждено пойти на гарантию банковских вкладов. Один только Anglo Irish Bank получил государственной помощи 30 млрд евро. Множество банков было национализировано. В 2010 г. Ирландия попросила помощи у созданного незадолго до этого Европейского фонда финансовой стабильности (EFSF), а также у Международного валютного фонда (МВФ). Объем помощи стране от Евросоюза составил 85 млрд евро. Ирландии пришлось повысить налог с продаж с 21 до 23% к 2014 г., сократить минимум заработной платы до 7,65 евро в час. В 2009 г. правительство ввело режим жесткой экономии и последовательной санации государственных финансов. Были сокращены зарплаты чиновников и социальные выплаты, повышен НДС. В то же время налог на прибыль, составляющий в Ирландии 12,5% (в два раза ниже, чем в среднем по ЕС), остался нетронутым. Для компаний, зарегистрированных после января 2015 г., отменяется «двойная ирландская» схема, позволяющая ТНК успешно не платить налоги вовсе. В настоящее время Ирландия считается образцом успешности в преодолении кризиса при помощи мер строжайшей экономии. В 2013 г. Ирландия сумела отказаться от услуг европейских стабилизационных фондов. В 2014 г. экономический рост страны составил 3,6%, в то время как в целом по странам Евросоюза – 1,4%.

Испания долгое время выглядела образцовой страной Евросоюза с точки зрения государственных финансов. Государственный долг Испании не превышал 45% ВВП, государственный бюджет верстался либо с профицитом, либо со скромным на фоне соседей дефицитом. Причиной кризиса также стал финансовый «пузырь» на рынке недвижимости. До кризиса

в стране строилось до 800 тыс. новых квартир, цены на недвижимость за 10 лет утроились. В итоге частная задолженность в 2008 г. оказалась больше ВВП страны. Цены на недвижимость обвалились, множество компаний обанкротилось. Испания получила помощь от Евросоюза в размере 40 млрд евро. Правительство ввело меры жесткой бюджетной экономии. Дефицит бюджета, составлявший в критическом для Испании 2011 г., когда страна оказалась на грани дефолта и экономического краха, 9,4%, сократился по итогам 2014 г. до 5,72%. В результате ситуацию удалось несколько стабилизировать, в 2014 г. ВВП Испании вырос на 1,3%. Однако государственный долг, составлявший в 2007 г. всего 33,6% ВВП, к 2015 г. вырос до 99% ВВП. Платежи от государства являются основным источником дохода для 13,79 млн чел., или 29,2% населения, при этом взносы в систему социального страхования вносят всего 16,2 млн чел., официально зарегистрированных. Безработица по итогам 2014 г. составила 24,3%, что является одним из самых высоких уровней в ЕС. За период 2006–2014 гг. уровень дохода на душу населения снизился более чем на 11%. Более 3 млн испанцев живут за чертой бедности, примерно на 300 евро в месяц. Международные организации обращают внимание, что в ЕС две страны имеют самый высокий уровень бедности среди несовершеннолетних: Испания и Румыния. Так, в Испании насчитывается 2,7 млн детей на грани бедности.

Экономика Португалии не могла похвастаться особыми достижениями и в период до кризиса. Ограничения на свободное перемещение трудовых ресурсов, которые действовали в отношении Португалии 10 лет после вступления в ЕС в 1986 г., а затем и переход на единую европейскую валюту в 2002 г. существенно увеличили объем иностранных инвестиций в экономику страны. Однако она и до кризиса считалась убыточной. В период кризиса резко выросла долговая нагрузка. Госдолг Португалии, составлявший в 2007 г. 65% ВВП, достиг в 2015 г. уровня 148% (увеличившись на 83%). Общий долг страны, включая долги домохозяйств и нефинансовых корпораций, превысил 380% ВВП. Международные кредиторы перестали доверять Португалии. В 2010 г. рейтинговые агентства стали понижать оценку уровня ее кредитоспособности. Чтобы привлечь инвесторов, правительству даже пришлось в течение некоторого времени предлагать 15% выплаты по государственным облигациям¹. По объемам помощи от ЕС и МВФ Португалия стала третьей страной (после Греции и Ирландии). Европейский центральный банк и МВФ выделили

¹ Хилле П., Дельфинов А. Ирландия, Испания, Португалия: как они выходили из кризиса // Deutsche Welle, Германия. 4.07.2015. – URL: <http://inosmi.ru/world/20150704/228928987.html>

Португалии 78 млрд долл. Со своей стороны правительство Португалии взяло на себя долги нескольких системообразующих предприятий страны. Зарплаты госслужащих были урезаны, объемы социальной помощи сокращены, налоги выросли. В итоге после нескольких лет отрицательного роста ВВП в 2014 г. впервые был зафиксирован положительный итог: экономика выросла на 0,9%. Однако до окончательного восстановления экономики и преодоления последствий кризиса Португалии еще весьма далеко: безработица по итогам 2014 г. составила 13,9%; 18,7% населения живет ниже черты бедности.

Настоящей болевой точкой ЕС стала Греция. По результатам 2009 г. выяснилось, что дефицит бюджета Греции составляет 12,7% ВВП (по расчетам Европейской комиссии – 15,6%), в то время как по требованиям еврозоны он должен составлять не более 3%. Внешний долг Греции по итогам 2009 г. составил почти 130% ВВП, в то время как по нормативам еврозоны он не должен был превышать 60%. Тогда же выяснилось, что статистика Греции была подделана с помощью специалистов банка Goldman Sachs.

Начиная с 2010 г. Греция получает международную помощь от ЕС и МВФ. В 2010–2014 гг. Греция получила в общей сложности в рамках двух пакетов помощи 240 млрд евро с условием проведения многочисленных реформ: увеличения пенсионного возраста, увеличения налогов, сокращения расходов бюджета и т. д. Однако применяемые меры вызвали резкое социальное напряжение в стране, увеличение государственного долга и усугубление клубка проблем. По условиям выделения помощи Греция проводила сокращения «бюджетников», урезала и замораживала оклады госслужащих, сокращала расходы на здравоохранение. Кроме того, ЕС и МВФ настаивали на повышении тарифов на тепловую энергию, ликвидации убыточных госпредприятий и ускорении программы приватизации.

Коренной перелом в экономике Греции так и не наступил. Резкое сокращение госрасходов ударило по реальной экономике и вызвало усугубление спада ВВП, который сократился на 26,27% в период с начала 2008 г. до начала 2015 г. Заработная плата упала на 37%. Безработица ныне достигает 26,8%, причем безработных среди молодежи намного больше – 50,1%. Население сильно обеднело: 44% греков живут за чертой бедности, в том числе 45% пенсионеров. В стране дефляция: по итогам 2014 г. показатель инфляции имел отрицательное значение – 1,3%, что также не оказывает стимулирующего воздействия на экономический рост.

В июле 2015 г. в Греции был проведен референдум, на котором большинство высказалось против жестких условий кредиторов. Со всей

остротой встал вопрос о том, что Греция может покинуть еврозону и вернуть в качестве национальной валюты драхму. Однако последовавшие переговоры, по сути, игнорировали результаты референдума и начались с той точки, на которой оборвались.

Греции не удалось добиться своей главной цели – снижения долгового бремени путем реструктуризации (проще говоря, списания). Непопулярные экономические реформы и сокращение государственных расходов остались в качестве условий для получения новых траншей финансовой помощи.

Новые договоренности, достигнутые после референдума, гласят, что в ближайшие 3 года Греция получит еще 86 млрд евро помощи, в основном за счет Европейского стабилизационного механизма (ESM). Примерно 16 млрд евро (из 86) обещал МВФ.

В качестве мер экономии предусмотрен широкий круг вопросов: повышение НДС, налога для сельхозпроизводителей с 13 до 26%, для малого бизнеса с 26 до 29%, на предметы роскоши (дорогие автомобили, яхты, бассейны). Отмене подлежат большинство субсидий. Предусмотрено повышение пенсионного возраста с 53 до 67 лет и прекращение досрочного выхода на пенсию. Сокращению подлежат также военные расходы Греции, достигающие ныне 3,1% ВВП (норматив НАТО – 2%).

«Звездой» нового соглашения, достигнутого после референдума, стало решение о создании особого приватизационного фонда как залога (гарантии) оказываемой помощи. Он будет образован по аналогии со специальным приватизационным фондом «Тройханд», который был образован в Германии после объединения для быстрой приватизации имущества ГДР.

В управление фонда необходимо будет передать греческие активы на общую сумму 50 млрд евро. Половина из этих средств после монетизации будет использована для рекапитализации греческих банков. Оставшиеся 25 млрд евро предполагается направить на сокращение коэффициента «долг/ВВП», который в настоящее время находится на уровне 177%. Единственная уступка, которую удалось выторговать Греции, состоит в том, что фонд будет базироваться в Афинах, а не в Люксембурге, как предлагалось в ходе переговоров. Необходимо отметить, что до референдума столь жестких требований к Греции не выставлялось.

Проблема дефицита бюджета характерна не только для Греции. Лидерами по дефициту бюджета в 2010 г. также стали Ирландия (32,4% ВВП), Испания (9,2%) и Португалия (9,1%). Что касается уровня госдолга, то по этому показателю по итогам 2010 г. всех опередили Италия (119% ВВП), Бельгия (96,8%), Ирландия (96,2%) и Португалия (93%). Общий

показатель государственного долга по ЕС в целом составил за 2010 г. 80% ВВП (в 2009 г. – 74,4%), по странам еврозоны – 85,1% (в 2009 г. – 79,3%).

Уровень неразрешенности проблем виден и по итогам 2014 г. Объем государственного долга в ЕС за год увеличился до 86,8% ВВП, в странах еврозоны – до 91,9% ВВП. Такие темпы роста носят угрожающий характер: только за последние 4 года, как видно в сравнении с данными, приведенными выше, оба показателя прибавили более 6%. Лимит, установленный в странах еврозоны (не более 60% ВВП) нарушают более половины членов ЕС. Среди 16 таких стран лидирует Греция, чей долг достиг 324 млрд евро, и достиг трехкратного превышения нормы – 177% ВВП. Следом за Грецией в списке крупнейших должников Европы следуют Италия (132,1%), Португалия (130,2%) и Ирландия (109,7%). Меньше всего долгов имеет эстонское правительство: объем госдолга составляет чуть больше 10% ВВП¹.

В разгар рецессии агрегированный показатель дефицита бюджета 17 стран, входивших на тот момент в зону обращения евро, по итогам 2010 г. составил 6,0% суммарного ВВП (напомним, что по нормам еврозоны должно быть не более 3%). Небольшой рост экономики стран ЕС в целом, меры по сокращению государственных расходов, предпринятые в последние годы, дали определенный эффект. Дефицит бюджета сократился до 2,4% ВВП в еврозоне и 2,9% по странам ЕС в целом. Однако и до сих пор более трети стран ЕС продолжают жить «не по средствам». На сегодняшний день 12 стран ЕС (из 28) не выдерживают предельно допустимые нормы дефицита бюджета (3%). Хуже всего обстоят дела у Кипра (дефицит бюджета 8,8%), Испании (5,72%), Хорватии и Великобритании (5,7%). Наиболее проблемная страна ЕС и еврозоны (Греция) сделала гигантский рывок вперед в ликвидации бюджетной пропасти: дефицит ее бюджета за последний год снизился с 12,3 до 3,5%.

Поскольку Греция, Испания, Ирландия и Италия находятся в зоне евро, их проблемы сказываются на положении дел в других странах, пользующихся единой валютой. При этом проводить собственную политику в финансовой сфере они не могут, эти действия будут блокированы другими странами. Германия заинтересована в поддержании стабильного курса, а южноевропейские страны – в резком ослаблении евро. В сложившейся ситуации единственный выход у Греции, Испании и Ирландии радикально девальвировать свою национальную валюту. Однако девальвация евро в одной отдельно взятой стране зоны евро невозможна.

¹ Госдолг Евросоюза обновил рекорд // Дни.ру. 21.04.2015. – URL: <http://www.dni.ru/есопоту/2015/4/21/301449.html>

Целесообразными в данных условиях представляются мнения экспертов, считающих необходимым выход проблемных стран из зоны евро и возвращение к национальной валюте. Не сразу, но за счет девальвации своей валюты проблемы удастся решить. Евро же должен объединять только страны Северной Европы, однако после уменьшения числа участников его курс неизбежно начнет расти, что ударит по интересам стран-экспортеров, прежде всего Германии и Франции. Поэтому легкого пути решения проблемы евро и Евросоюза не существует.

Основная причина создавшейся в ЕС и зоне евро проблемы состоит в отсутствии реальных механизмов контроля за обеспечением тех высоких требований, которые предъявляются к странам, желающим войти в еврозону. При приеме в зону евро состояние финансов страны придирчиво проверяется и оценивается, а вот после вступления страны контроль остается только за национальными финансовыми институтами. Как показывает практика, такой контроль неэффективен. Иными словами, если ЕС найдет в себе силы не уклоняться и дальше от решения, то очевидной становится необходимость создания наднационального правительства в Европе¹.

Борьба с последствиями экономического кризиса выявила два основных подхода, если не рассматривать вопрос с манипулированием учетной ставкой:

- 1) подход США, лучше всего иллюстрируемый политикой количественного смягчения (*quantitative easing – QE*), суть которой заключается в покупке ЦБ страны финансовых активов: государственных, частных, банковских облигаций. Представляет собой вариант монетарной политики, поскольку таким путем осуществляется эмиссия («печатание») денег, необходимых экономике для нового старта. В США с ноября 2008 г. по октябрь 2014 г. таким путем в экономику было «впрыснуто» более 3,5 трлн долл.;
- 2) режим строгой экономии, сокращения бюджетных расходов под девизом «жить по средствам». При всей важности мер бюджетной экономии нельзя не отметить, что этот метод не создает основу для нового экономического подъема.

Руководство ЕС избрало для борьбы с последствиями кризиса 2008–2009 гг. второй метод. Что интересно, именно он пользуется наибольшей

¹ Политическая дискуссия по этому вопросу ведется много лет. Из числа последних высказываний можно сослаться хотя бы на мнение министра финансов Германии В. Шойбле: «В настоящее время мы видим, что валютный союз не может функционировать без политического союза без осложнений». См.: Шойбле: Нет никакого господства Германии // Der Spiegel, Германия. 23.07.2015. – URL: <http://inosmi.ru/europe/20150723/229235570.html>

популярностью среди жителей Евросоюза. Видимо, поэтому сегодня экономика ЕС вовлекается в «ловушку ликвидности», когда нехватка спроса подпитывает сама себя, снижая цены и поднимая процентные ставки, тем самым еще больше сокращая спрос. Страны вовлекаются в порочный круг «низкое производство – низкий экспорт – низкий доход – низкие инвестиции», что еще больше замедляет темпы роста их экономик.

Уровень инфляции в ЕС и в зоне евро регулярно снижается с конца 2011 г. Так, если по всем странам ЕС в 2012 г. инфляция составила 2,1%, то в 2013 г. – уже 0,99%, а в 2014 г. – минус 0,09%. По итогам 2015 г. Еврокомиссия отметила уровень инфляции в 0,2%, а по итогам 2016 г. ожидает 1,4%. Инфляция в зоне евро по итогам 2015 г. предполагалась минус 0,1%, а в 2016 г. должна вырасти до 1,3%. В 2015 г. Евростат зафиксировал снижение цен на еду, алкоголь и табачные изделия (на 0,1%), на электричество (на 8,9%). Потребители, видя снижение цен, также ограничивают спрос, ожидая еще большего снижения цен. Исходные точки роста экономики исчезают. Лишь с начала 2015 г. ЕЦБ запустил программу «количественного смягчения» (аналогичную той, которая применяется в США с 2008 г.) в объеме 1,1 трлн евро.

3.2.7. Дальнейшее укрепление европейской интеграции. Проблемы и перспективы Европейского союза на современном этапе

Главы 27 государств и правительств стран ЕС в декабре 2007 г. подписали в столице Португалии новое конституционное соглашение ЕС – **Лиссабонский договор**. Этот документ заменяет прежний проект Европейской конституции, которую в 2005 г. в ходе референдумов отвергли граждане Франции и Нидерландов.

Конституционное соглашение было одобрено в октябре 2007 г. после острых дебатов. Из нового договора исключили статью о государственной символике: флаге и гимне ЕС. Документ предусматривает создание двух новых влиятельных постов: президента ЕС, которого будут выбирать на два с половиной года, и зампреда Еврокомиссии, которым станет верховный представитель ЕС по единой внешней политике и политике безопасности. Полностью договор был ратифицирован в 2009 г. Ратификация Лиссабонского договора способствует укреплению ЕС, его переходу на более высокую ступень интеграции.

Ранее действовавшая система принятия решений (когда в ЕС было 12, позднее – 15 стран) предусматривала право вето за каждой страной по любому вопросу. В прежнем составе ЕС отличался однородностью социально-экономического развития своих членов, поэтому такая система

работала. Однако принятие новых членов в 2004–2014 гг., занимающих различные ступени на лестнице экономического развития и имеющих особые взгляды по многим вопросам, могло привести к параличу процесса принятия решений. Поэтому Лиссабонский договор закрепил практику принятия решений двойным большинством: решение считается принятым, если за него проголосовало 55% стран и 65% всего населения ЕС¹.

Обострение финансового кризиса в Европе актуализировало проблемы создания наднационального правительства. Принципиальным отличием от имеющихся институтов власти в ЕС должен был стать тот факт, что решения проводимых каждые полгода саммитов глав государств и правительств станут обязательными для его участников. Европравительство должно было взять на себя регулирование всех финансовых рынков в еврозоне, вмешиваться в национальную политику государств, решать, сколько могут отдельные государства брать займы.

В итоге в сентябре 2011 г. страны Европейского союза (ЕС) подписали единые бюджетные правила, которые позволяют накладывать санкции на правительства стран с дефицитом бюджета, намного превышающим пределы, допустимые в блоке. Согласно новым правилам руководству ЕС станет проще наказывать те страны блока, чьи долги и дефицит бюджета значительно превышают пределы, установленные Евросоюзом. Новый договор также позволяет налагать санкции на государства ЕС, игнорирующие предупреждения Брюсселя о нарушениях правил предела дефицита бюджета. В настоящий момент в ЕС действуют правила, согласно которым дефицит бюджета государства, входящего в этот блок, не должен превышать 3%. За прошедшее время примеры применения таких санкций не появились.

В 2012–2013 гг. прорабатывался вопрос о преобразовании ЕС в «демократическую федерацию наций».

Намечалось создать пост президента ЕС, избираемого всеобщим голосованием, сформировать общий МИД, ввести единую европейскую въездную визу и, возможно, сформировать единую армию. Одним из важнейших министерств должно было стать министерство финансов, единого эмитента облигаций и единого надзорного органа в банковском секторе².

¹ Мировая экономика / Под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьяновича. – М.: Юрайт, 2014. – С. 338, 339.

² Евросоюз трансформируется в федерацию // РБК Экономика. 12.09.2012. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/12/09/2012/669144.shtml>; В Евросоюзе может появиться президент и единая армия // Новости Mail.ru. 19.09.2012. – URL: <https://news.mail.ru/politics/10295637/>; «Долговая Европа» несовместима с европейской демократией? // InoPressa. 10.10.2012. – URL: http://inopressa.ru/article/10Oct2012/inotheme/eurozona_obzor.html

В 2012 г. на саммите ЕС был также согласован план создания Европейского банковского союза в течение нескольких ближайших лет. Банковский союз предполагает осуществление трех шагов: наделение ЕЦБ правом надзирать над всеми банками зоны евро, а также желающими присоединиться к данной схеме банками ЕС, создание фонда по закрытию проблемных банков и полноценной схемы защиты вкладов по всей еврозоне.

В рамках реформы планировалось наделение ЕЦБ функцией единого надзорного органа. ЕЦБ тем самым должен будет взять под свою ответственность вопросы финансовой стабильности, в том числе отслеживать соответствие требованиям к капиталу и ликвидности. Для осуществления новых функций ЕЦБ ему должны быть предоставлены права принимать решение о реструктуризации долгов или полной ликвидации банка, а также применять меры, вплоть до санкций, к банкам-нарушителям. Правда, полномочия ЕЦБ в этой части касаются только стран еврозоны. ЕЦБ примет формальную ответственность по осуществлению наблюдательных функций над 80% банковской системы еврозоны. Особое внимание обращалось на создание стабилизационных механизмов ЕС и систем по усилению ответственности стран еврозоны по своим долговым обязательствам. Однако проведение и этой реформы натолкнулось на то, что министры финансов стран еврозоны до сих пор не могут договориться относительно степени наделения ЕЦБ надзорными функциями. Одним из отказников является Швеция: власти страны заявляют, что не собираются входить в банковский союз и платить по чужим долгам.

Европейская комиссия также создала три новые пан-европейские администрации, предоставив им право проверки «постоянного выполнения» директив ЕС. Европейская банковская администрация (ЕБА) была создана в Лондоне, Администрация по ценным бумагам и фондовым рынкам (ESMA) расположилась в Париже, а Европейская администрация страхования и трудовых пенсий (EIOPA) разместились во Франкфурте. В совокупности эти три организации называются Европейские наблюдательные администрации (ЕНА)¹. К настоящему времени выяснилось, что указанным структурам не хватает полномочий и финансирования для успешного осуществления своих функций.

Социологические опросы населения ЕС и еврозоны в последние годы приносят шокирующие данные. В мае 2013 г. опрос, проведенный

¹ Дэвис Х. Судорожная финансовая интеграция Европы // Project Syndicate, США. 28.08.2014. – URL: <http://inosmi.ru/world/20140828/222665016.html>

компанией Pew Research Center, показал, что европейский проект в значительной степени потерял уважение граждан объединенной Европы.

Если в 2012 г. 60% респондентов позитивно оценивали ЕС, то в 2013 г. – только 45%. С утверждением, что интеграция усиливает экономику, в среднем согласились лишь 28% европейцев. Только в немногих странах число согласившихся с этим утверждением превышает 50% (Германия – 54%). Зато 26% британцев, 22% французов, 11% итальянцев, 37% испанцев, 41% поляков и 29% чехов занимают противоположную позицию.

Господствующим настроением европейцев в части определения путей выхода из кризиса является сокращение государственных расходов, режим экономии. Во Франции так считают 81% опрошенных, и только 18% утверждают, что для стимулирования экономики нужно тратить еще больше денег. В Германии такое соотношение опрошенных составляет 67% к 28%, в Италии – 59% и 29%, Чехии – 58% и 26%, Британии – 52% и 37%. Только в Греции и Польше число сторонников увеличения расходов больше, чем число тех, кто выступает за сокращение госрасходов: в Греции за большие расходы выступают 56%, а за их сокращение – 37%, в Польше – 42% и 36% соответственно.

Только в Германии больше половины населения поддерживает идеи наделения Брюсселя большими полномочиями для преодоления кризиса. В Британии к ЕС благоприятное отношение у 43% населения, во Франции – 41%, Италии – 58%, Испании – 46%, Греции – 33%, Чехии – 38%.

78% опрошенных европейцев считают очень большой проблемой дефицит рабочих мест. Но при этом они не видят взаимосвязи между жестким регулированием рынка труда, высокими налогами и желанием предпринимателей создавать новые рабочие места¹.

В результате можно констатировать, что европейская интеграция в значительной степени в последние годы подменяется созданием все новых и новых бюрократических структур, изданием многочисленных нормативных актов, проведением шумных массовых мероприятий с нулевым эффектом.

По результатам другого опроса, отношение самих европейцев к Евросоюзу сильно изменилось в последнее время. Около 68% европейцев считают, что ЕС движется в совершенно неверном направлении. Более всех недовольны итальянцы (77%), за ними следуют французы и испанцы (76%). Евроскептицизм распространяется и в странах, которые недавно присоединились к ЕС, например, в Венгрии и Польше. Даже

¹ Результаты опроса см.: Романчук Я. Новый больной Европы – Евросоюз // Белорусские новости, Белоруссия. 17.05.2013. – URL: <http://inosmi.ru/world/20130517/209079499.html>

в богатой Германии, которая сильнее всех ощутила выгоды единой валюты и политики Евросоюза, развиваются антиевропейские настроения. В Германии Евросоюзом недоволен 61% граждан.

Опрос показал, что 50% европейских граждан хотели бы меньшей централизации, 34% хотели бы, чтобы у общеевропейских институтов было меньше власти, 20% вообще хотели бы выйти из Евросоюза. Европейцы считают, что объединение Европы негативно сказалось на таких стратегических секторах, как экономика (59%), финансы (65%), налоги (68%), сельское хозяйство (60%), юридическая сфера (59%), иммиграция (59%)¹.

Одной из наиболее серьезных проблем ЕС стала **проблема миграции населения**, в которой необходимо различать несколько аспектов: миграция внутри Евросоюза и миграция внешняя; трудовая миграция и беженцы.

Евросоюз как развитый тип интеграционного объединения предполагает полную свободу миграции населения и трудовых ресурсов внутри группировки. Однако, учитывая специфические условия различных стран, вступавших в ЕС на разных этапах его существования, вводились определенные ограничения и квоты для таких стран, как Испания, Португалия, Польша, Румыния, Болгария. Последние из этих ограничений были сняты 1 января 2014 г. Однако далеко не во всех странах ЕС обрадовались перспективе увидеть новых трудовых мигрантов. Наиболее непримиримую позицию заняли власти Великобритании. Как показала одна из последних переписей населения, лишь 45% жителей Лондона имеют собственно британские корни, в то время как в 2001 г. таковых насчитывалось более 60%. По расчетам правительства, снятие ограничений с Болгарии и Румынии может привести к волне трудовой миграции в количестве 250 тыс. чел. за 5 лет. Британцев, 25% которых по происхождению сами иностранцы, все больше возмущает наплыв иммигрантов в страну и расходы на них за счет британских налогоплательщиков. Всего с марта 2014 г. по март 2015 г. в Великобританию, по опубликованным официальным данным, въехали около 330 тыс. чел. – почти на 100 тысяч больше, чем за предыдущие 12 месяцев².

В последнее время власти Великобритании всерьез намерены ограничить один из основополагающих критериев ЕС – право свободно выбирать страну для жизни и работы. Были подготовлены планы введения лимита

¹ Результаты опроса см.: *Rossi D.* Шокирующие результаты опроса о Евросоюзе // *Il Giornale*, Италия). 26.03.2014. – URL: <http://inosmi.ru/world/20140326/218971031.html>

² Великобритания поставила новый рекорд по числу мигрантов // *Новости Mail.ru*. 27.08.2015. – URL: <https://news.mail.ru/economics/23113826/>

на въезд в страну не более 75 тыс. чел. в год. Более того, высококвалифицированные рабочие из развитых европейских стран смогут приезжать в Британию лишь при наличии трудового договора. Следует отметить, что как и аналогичные события более раннего периода не привели к обвалу британского рынка труда и системы социальной защиты, так и снятие ограничений 2014 г. не вызвало никаких критических перемен и чрезмерного потока мигрантов, хотя он и вырос. Исследования, проведенные британскими учеными, показывают, что выгоды от мигрантов намного больше, чем затраты. Так, с 2000 по 2011 г. иммигранты из ЕС принесли в британскую казну 20 млрд фунтов стерлингов (около 32 млрд долл.) «чистыми» в виде налогов, то есть почти на 5 млрд фунтов больше, чем получили в виде государственных пособий и иных услуг, таких как образование и здравоохранение. Иммигранты из Восточной Европы в частности с 2004 г. принесли в британскую казну на 12% больше, чем получили от нее. Немаловажно и то, что иммигранты из ЕС имеют в целом гораздо лучшее образование, чем те, кто родился в Великобритании: среди приехавших из Западной и Южной Европы лиц с высшим образованием более 60%, из стран Восточной Европы – 25%¹. В самой Великобритании лиц с высшим образованием – 31%.

Подобные исследования проводятся и в других странах. Так, шведские специалисты сумели установить, что присутствие иммигрантов в Швеции не убыточно, а напротив, приносит прибыль. Без иммиграции население Швеции было бы сегодня на 2,5 млн чел. меньше реального, а объемы экономики были бы меньше на 20%. Начиная с 1950 г. Швеция благодаря мигрантам получила 900 млрд крон. Без наличия иммигрантов государственная казна в среднем не досчитывалась бы 65 млрд крон ежегодно².

Второе направление миграционных потоков, с которым приходится сталкиваться Евросоюзу, это внешняя миграция из стран, не входящих в группировку. Этот поток мигрантов включает три составляющие: миграция трудовых ресурсов легальная и нелегальная, беженцы. Все три составляющие тесно переплетаются. Что же позволяет говорить о миграции в ЕС как проблеме?

С одной стороны, население ЕС сегодня – это 511 млн чел. Однако, как уже указывалось, для Европы характерны крайне низкие темпы роста населения за счет низкой рождаемости³. По прогнозам Еврокомиссии,

¹ Ученые: выгод от мигрантов из ЕС больше, чем затрат // Новости Mail.ru. 5.11.2014. – URL: <https://news.mail.ru/politics/20038494/>

² Иммиграция прибыльна для Швеции // Sverigesradio, Швеция. 2.07.2015. – URL: <http://inosmi.ru/world/20150702/228894025.html>

³ См. также подразд. 10.2.1.

при сохранении нынешних трендов в деторождении в 2030 г. население ЕС сократится до 492 млн чел., в 2045 г. – до 467 млн чел., а по наиболее пессимистическим прогнозам и вовсе уменьшится на 120 млн чел. за 100 лет. Сокращение лиц молодого возраста, с одной стороны, и увеличение продолжительности жизни, с другой стороны, приведут к тому, что уже в 2050 г. на одного жителя ЕС старше 65 лет будут приходиться лишь двое в возрасте до 30 лет, что означает неподъемное бремя социальных платежей и пенсионных выплат. В этой связи странам ЕС необходимо беспокоиться о том, как бы увеличить, а не уменьшить внешнюю иммиграцию¹.

С другой стороны, в последние два года в мире разразилась настоящая гуманитарная катастрофа. Число беженцев стремительно выросло. В 2014 г. агентство ООН по делам беженцев зафиксировало 59,5 млн беженцев и лиц в поисках убежища². Значительная часть этого потока устремилась в страны ЕС из Сирии, Афганистана, африканских стран, использующих в качестве «ворот» в Европу Ливию. Так, в 2013 г. в Европу прибыло 107 тыс. нелегальных мигрантов, или на 48% больше, чем в предыдущем году. В 2014 г. въезд составил уже 274 тыс. чел. Только в январе–феврале 2015 г., как отмечало агентство ЕС по безопасности внешних границ, въезд составил 250% по отношению к тому же периоду прошлого года³. Миграционная нагрузка на страны ЕС резко выросла. Например, если в 2010 г. в Венгрию въехало 2 тыс. мигрантов, то в 2014 г. – уже 60 тыс.

Поток беженцев в ЕС в 2015 г. составил от 0,8 до 1,5 млн чел.

В этих условиях Европейская комиссия попыталась ввести систему национальных квот по приему беженцев с тем, чтобы снять чрезмерную нагрузку со стран Южной Европы, Германии и Швеции, куда в основном и устремляются потоки приезжающих. Однако ряд стран, получив квоту от Брюсселя, отказались ее соблюдать. Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Болгария заявили, что их постсоциалистические экономики еще слишком слабы, чтобы справиться с таким количеством мигрантов. В результате даже расселение 60 тыс. мигрантов в 2015 г. вызвало огромные трудности и потребовало специального саммита ЕС. В настоящее время систему квот

¹ Гулина О. Великая европейская стена: как страны ЕС испугались мигрантов с юга // РБК. Экономика. 13.07.2015. – URL: <http://daily.rbc.ru/opinions/economics/13/07/2015/55a3627d9a79477496c4871b>

² Число вынужденных переселенцев в 2014 году выросло на 8,3 млн и достигло 60 млн человек // Новости Mail.ru. 18.06.2015. – URL: <https://news.mail.ru/society/22385599/>

³ За год количество нелегальных мигрантов в ЕС увеличилось втрое // Голоса со всего мира. 04.03.2015. – URL: <http://ru.rfi.fr/evropa/20150304-za-god-kolichestvo-nelegalnykh-migrantov-v-es-uvlechilos-vtroe/>; Приток нелегальных мигрантов в ЕС в 2015 году вырос на 250% // Взгляд. Деловая газета. 13.03.2015. – URL: <http://vz.ru/news/2015/3/13/734346.html>; Добров Д. Сможет ли Евросоюз остановить поток нелегальных мигрантов // ИноСМИ, Россия. 21.05.2015. – URL: http://inosmi.ru/op_ed/20150521/228156115.html

решено заменить набором критериев, учитывающих численность населения, ВВП страны, уровень безработицы, число уже принятых мигрантов¹. Система критериев призвана заменить Дублинскую систему, при которой беженцев была обязана принимать страна прибытия. Принятые решения сложно оценить как создающие хорошую основу для решения проблемы. Они не способны помочь справиться с нарастающим как снежный вал потоком мигрантов. Так, в Германии в первом полугодии 2015 г. уже принято почти 180 тыс. заявлений на получение убежища (на 132% больше, чем в предыдущем году), в Греции за то же время подано почти 76 тыс. заявлений, в Италии – 75 тыс., во Франции – 50 тыс.

Теоретически, как указывалось выше, Европа очень нуждается в притоке молодых, социально активных людей. Действительно, некоторая часть мигрантов усваивает (полностью или частично) европейские ценности, адаптируется к социальным, экономическим и политическим требованиям и становится неотъемлемой частью европейского общества. Однако это касается очень незначительной (в общей массе) части мигрантов. Большинство мигрантов составляют необразованные или малообразованные люди, не знающие европейских языков, живущие в мире собственных представлений о плохом и хорошем. Они не находят места на рынке труда, и страны вынуждены содержать их за счет системы социального обеспечения. Отсутствие со стороны части мигрантов даже стремления к социокультурной адаптации уже не раз приводило к вспышкам насилия в различных странах ЕС, привело к появлению целых районов, где постоянно сохраняется взрывоопасная ситуация. Руководство Евросоюза вряд ли имеет четкую программу действий в таких непростых условиях.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Установите соответствие между формой интеграции и названием интеграционной группировки:

1. Зона свободной торговли	А. Организация Объединенных Наций (ООН)
2. Таможенный союз	Б. Европейский союз (ЕС)
3. Общий рынок	В. Андский пакт
4. Экономический союз	Г. МЕРКОСУР
5. Политический союз	Д. Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)

¹ В ЕС расселят 60 тысяч мигрантов из Африки и с Ближнего Востока // Lenta.ru. 26.06.2015. – URL: <http://lenta.ru/news/2015/06/26/migrants/>

2. Укажите, начиная с низшей ступени, последовательность формирования интеграционных группировок (по степени зрелости):

Ступени интеграции	Номер по порядку
Таможенный союз	
Зона свободной торговли	
Политический союз	
Экономический и валютный союз	
Общий рынок	
Преференциальный торговый клуб (система взаимных преференций)	

3. Установите соответствие между названием интеграционного объединения и странами, входящими в его состав:

1.	Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)	А.	Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу
2.	Европейский союз (ЕС)	Б.	Канада, США, Мексика
3.	Андский пакт	В.	ФРГ, Франция, Великобритания, Италия, Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Швеция, Греция, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Испания
4.	МЕРКОСУР	Г.	Исландия, Норвегия, Лихтенштейн, Швейцария
5.	Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)	Д.	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай, Венесуэла

4. Используя текст учебника, заполните таблицу «Положительные и отрицательные последствия международной экономической интеграции»:

Положительные последствия международной экономической интеграции	Отрицательные последствия международной экономической интеграции

5. Выполните сравнение и назовите особенности (если они имеются) основных направлений деятельности Европейского союза на разных этапах его формирования. Укажите, с какого времени проводится та или иная политика, в чем ее особенности, зависящие от этапа развития интеграционной группировки:

Этап формирования Европейского союза	Единая аграрная политика	Единая энергетическая политика	Единая структурная (региональная) политика	Единая научно-техническая политика	Единая валютная политика
Европейское экономическое сообщество					
Европейский союз					
Еврозона					

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем, по вашему мнению, заключаются выгоды международной экономической интеграции?
2. Возможны ли и какие негативные последствия для страны в результате ее вступления в таможенный союз?
3. В чем различия между зоной свободной торговли и таможенным союзом?
4. В чем различия между таможенным союзом и общим рынком?
5. Каковы отличительные особенности экономического и валютного союза?
6. Как управляется Европейский союз?
7. Назовите и охарактеризуйте главные проблемы (трудности), с которыми ныне сталкивается Европейский союз.
8. Какие перспективы международной экономической интеграции для мировой экономики вы видите?
9. Каковы перспективы участия в интеграционных процессах для России?
10. Почему интеграционные процессы на территории бывшего СССР называют в научной литературе «квазинтеграцией»? Какие аргументы за или против использования данного термина вы можете привести?

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ

Известный американский экономист Н. Рубини, глава Roubini Global Economics, профессор экономики Нью-Йоркского университета 2.04.2015 г. опубликовал статью «Шесть рисков Европы: почему рост экономики ЕС окажется недолгим». Ниже приводится сокращенный текст статьи.

Еврозона начала подавать признаки жизни. Но слишком много факторов тормозят ее восстановление. Сейчас экономика Европы зависит от решительных шагов Германии.

Признаки роста

Последние экономические данные по еврозоне подсказывают, что восстановление может быть уже не за горами. Что движет этим подъемом? С какими препятствиями он столкнется? И что можно сделать, чтобы поддержать его?

Непосредственные причины восстановления нетрудно разглядеть. В прошлом году еврозона оказалась на грани второго витка рецессии. Когда в ней началась техническая дефляция, Европейский центральный банк наконец нажал на курок и включил как количественное смягчение (в том числе покупку суверенных облигаций), так и политику отрицательных процентных ставок.

Финансовый эффект проявился немедленно: в ожидании денежно-кредитного смягчения и после его начала курс евро рухнул, доходность облигаций в ядре еврозоны и на ее периферии упала до очень низкого уровня, а на фондовых рынках началось ралли. Это, наряду с резким падением цен на нефть, ускорило экономический рост.

Помогают и другие факторы. Путем кредитного смягчения ЕЦБ в значительной степени субсидирует банковское кредитование. Негативные финансовые последствия режима жесткой экономии в этом году будут меньше, так как Европейская комиссия теперь действует более гибко. Также помогает начало работы европейского Банковского союза: после недавних стресс-тестов и проверки качества активов у банков больше ликвидности и больше капитала для кредитования частного сектора.

В результате всего этого в еврозоне возобновился рост, а ее ценные бумаги недавно оказались более доходными, чем бумаги США. Ослабление евро и агрессивные меры ЕЦБ могут даже остановить дефляционное давление в конце этого года.

Внешние и внутренние проблемы

Но более надежный и устойчивый подъем по-прежнему сталкивается со многими проблемами. Прежде всего, прогресс могут сорвать политические риски. Хочется надеяться, что Греция не покинет еврозону. Но трудные переговоры между правительством партии СИРИЗА и «тройкой» (ЕЦБ, Европейской комиссией и Международным валютным фондом) могут привести к непреднамеренным последствиям, если соглашение о финансировании страны не будет достигнуто в ближайшие несколько недель.

Кроме того, Podemos, левая партия того же толка, что и СИРИЗА, может прийти к власти в Испании. Популистские правые и левые партии, выступающие против евро, бросают вызов премьер-министру Италии Маттео Ренци. А Марин Ле Пен из крайне правого Национального фронта получает довольно высокие рейтинги уже сейчас, задолго до президентских выборов 2017 года во Франции.

Процесс создания новых рабочих мест идет медленно, как и рост доходов. Это может и дальше питать массовое недовольство режимом жесткой экономии и реформами. Даже по оценкам ЕЦБ, безработица в еврозоне и в 2017 году составит 9,9% – значительно выше, чем до глобального финансового кризиса семь лет назад (в среднем 7,2%). И если периферия еврозоны устала от экономии и реформ, то страны ядра еврозоны устали финансировать их спасение, что стимулирует поддержку целого ряда партий в Германии, Нидерландах и Финляндии, выступающих против евро.

Второе препятствие для устойчивого восстановления – дурное соседство. Россия становится все более напористой и агрессивной в отношении Украины, стран Балтии и даже Балкан (при том, что санкции против России нанесли ущерб многим европейским экономикам). Неподалеку разгорается пожар на Ближнем Востоке: недавние террористические акты в Париже и Копенгагене, а также против иностранных туристов в Тунисе напомнили Европе, что сотни местных джихадистов могут вернуться из войны в Сирии, Ираке и других мест и организовать новые атаки.

В-третьих, хотя политика ЕЦБ снижает стоимость кредитов, частный и государственный долг в странах европейской периферии остается высоким по отношению к ВВП и продолжает расти, потому что очень слабо растет номинальный ВВП. Таким образом, закредитованность экономики будет оставаться проблемой для этих стран в среднесрочной перспективе.

В-четвертых, налогово-бюджетная политика продолжает тормозить рост; Германия по-прежнему отвергает усиливающиеся призывы к краткосрочному стимулированию экономики. Более высокие расходы германского бюджета не компенсируют эффект дополнительной экономии на периферии или существенный дефицит, который ожидается при реализации трехлетнего инвестиционного плана на 325 млрд долл., представленного президентом Еврокомиссии Жан-Клодом Юнкером.

В-пятых, структурные реформы по-прежнему идут с черепашьей скоростью, что сдерживает потенциальный рост. И хотя эти реформы необходимы, то некоторые меры – например, либерализация рынка

труда и пересмотр пенсий – могут повысить норму сбережений в еврозоне и, таким образом, ослабить совокупный спрос в дальнейшем (как это произошло в Германии после структурных реформ десять лет назад).

Наконец, валютный союз Европы остается незавершенным. Его долгосрочная жизнеспособность требует развития полноценного банковского союза, фискального союза, экономического союза и в конечном итоге политического союза. Но процесс дальнейшей европейской интеграции зашел в тупик.

Все в руках Германии

Если безработица в еврозоне по-прежнему будет слишком высокой к концу 2016 года, годовая инфляция останется ниже 2% целевого показателя, установленного ЕЦБ, а фискальная политика и структурные реформы будут в краткосрочной перспективе мешать экономическому росту, то единственным инструментом может остаться продолжение количественного смягчения. Но затяжная слабость евро – которую питает подобная политика – будет способствовать росту профицита счета текущих операций еврозоны.

Действительно, в то время как евро слабеет, дефицит платежного баланса стран периферии все чаще сменяется профицитом. Германия и страны в центре еврозоны уже имеют крупный профицит, а при отсутствии политики стимулирования внутреннего спроса эти излишки просто растут дальше. Таким образом, денежно-кредитная политика ЕЦБ будет все больше описываться принципом «разори соседа», что приведет к торговым и валютным напряжениям в отношениях с США и другими торговыми партнерами.

Чтобы избежать такого исхода, Германия должна принять новую политику – финансовое стимулирование, более высокие расходы на инфраструктуру и государственные инвестиции и более быстрый рост зарплат, которая увеличит внутренние расходы и уменьшит профицит платежного баланса страны. Пока Германия не начнет двигаться в этом направлении, на более активное и устойчивое восстановление еврозоны ставить не стоит.

Источник: <<http://daily.rbc.ru/opinions/economics/02/04/2015/551c021b9a794732be74d9de>> или <<http://inosmi.ru/world/20150402/227254076.html>>

Используя текст Ситуационного практикума, ответьте на вопросы.

1. Какие признаки роста экономики ЕС замечает Н. Рубини? Что вы можете добавить к этим признакам, опираясь на текст учебника?

2. Какие шесть причин экономических трудностей Европы выделяет Н. Рубини?

3. По вашему мнению, события более позднего времени, нежели написание статьи (2 апреля 2015 г.) подтверждают или опровергают выводы Н. Рубини?

4. Какие пути преодоления экономических трудностей ЕС выделяет автор статьи?

5. Согласны ли вы с утверждением Н. Рубини, что экономический рост ЕС окажется недолгим? Какие аргументы вы можете представить в пользу своей точки зрения?

Раздел II

СТРАНЫ И РЕГИОНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава 4

КЛАССИФИКАЦИИ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

- Показатели уровня экономического развития стран мира
- Классификация стран по уровню экономического развития стран
- Стандартная классификация стран Организации Объединенных Наций
- Классификация стран по индексу человеческого развития
- Отраслевая структура ВВП как показатель уровня социально-экономического развития страны
- Экономические системы и модели социально-экономического развития стран

4.1. Показатели уровня экономического развития стран мира

Количество стран на Земле постоянно увеличивается. Если в начале XX в. насчитывалось немногим более 60 суверенных государств, то в начале XXI в. количество субъектов мировой экономики, по разным оценкам, колеблется от 220 до 230 (ряд стран не имеет суверенитета либо их суверенитет неясен). Число стран – членов ООН составляет 193 государства (на 2015 г.).

Среди стран есть огромные по площади государства (Россия, Китай, Индия, США, Бразилия) и микроскопические страны (Андорра, Лихтенштейн, Монако). В мире есть страны, богатые природными ресурсами (Россия, Канада, Саудовская Аравия) и не имеющие таковых (Япония). В мире представлены страны однопациональные (Япония, Швеция) и многонациональные (Индия, Россия, США, Нигерия). Есть страны, имеющие хороший выход к морю, протяженное морское побережье (Канада, США, Россия, Франция), а есть страны, лишенные выхода к морю (Венгрия, Монголия, Чад, Непал, Мали, Нигер). Некоторые государства занимают целый континент (Австралия), а есть страны, занимающие остров или группу островов (Мальта, Науру). Есть страны, богатые трудовыми ресурсами, и страны, имеющие отрицательный прирост

населения и испытывающие дефицит трудовых ресурсов. Экономико-географическое положение страны неизбежно отражается на уровне ее экономического развития. Для оценки уровня экономического развития используют следующие основные показатели и критерии:

- абсолютный и относительный валовый внутренний продукт (ВВП);
- валовый национальный доход (ВНД) и доход на душу населения;
- отраслевую структуру национальной экономики;
- производство основных видов продукции на душу населения;
- структуру экспорта и импорта страны;
- уровень и качество жизни населения;
- показатели экономической эффективности и некоторые другие.

Уровень развития включает также степень индустриализации хозяйства (перевод производства на машинную основу) и структуру промышленного производства, которые являются важными условиями роста национального дохода.

Степень индустриализации на современном этапе характеризуется широким использованием информационной техники и технологии, дающих большую экономию овеществленного труда так же, как и предыдущие технические сдвиги.

Структура промышленного производства состоит из средств производства и предметов потребления. В индустриальных странах важное место занимает производство потребительских товаров длительного пользования, а уровни производства средств производства и предметов потребления примерно равны. По мере повышения уровня экономического развития сокращается расход сырья и энергии и вместо натурального сырья во все большей степени используются материалы промышленного, в основном химического, происхождения.

Разным странам мира неодинаково «повезло» в отношении *запасов природных ресурсов*: одни изначально были «наделены» плодородными почвами, а другим приходится нести большие затраты на искусственное улучшение земель; на территории одних оказались большие запасы минерального топлива (нефти, газа, угля), а другие вынуждены ввозить топливо из-за рубежа. Исторически наличие или отсутствие богатых природных ресурсов играло важную роль в развитии стран. Однако в конечном счете не это оказалось решающим фактором. Например, в таких богатых на сегодня странах, как Япония или Южная Корея, относительно высокий уровень экономического развития позволяет гораздо эффективнее использовать те ограниченные природные ресурсы, которые исторически оказались в их распоряжении. Именно эффективность использования производственных ресурсов, не только

природных, но и «человеческих», а также произведенных человеком, иными словами, природного, человеческого и произведенного капиталов, считается сегодня действительным критерием уровня экономического развития разных стран.

Строго говоря, специалисты и должны были бы оценивать эффективность экономик разных стран, для того чтобы определить, какие из них следует отнести к наиболее экономически развитым. Однако на практике такие расчеты были бы слишком неточны. Хотя бы потому, что до сих пор не проведена оценка большей части мировых природных ресурсов. Весьма приблизительными являются также оценки человеческого капитала разных стран. Поэтому для сравнения уровней развития разных стран экономисты чаще всего используют показатели *валового внутреннего продукта (ВВП)* на душу населения или *валового национального дохода (ВНД)* на душу населения. По сравнению с показателем эффективности экономики ВВП или ВНД на душу населения подсчитать легче. К тому же эти показатели, во-первых, дают, хотя и грубое, представление об эффективности использования капитала в разных странах; во-вторых, представляют дополнительный интерес как показатели среднего уровня материального благосостояния, или «уровня жизни», граждан разных стран независимо от того, проистекает ли это благосостояние из обладания более богатыми природными ресурсами или из более высокой эффективности их использования.

С 1990-х гг. ВВП и ВНД рассчитывают согласно методике ООН на основе *паритета покупательной способности национальных валют (ППС)* и в неизменных ценах¹.

ВНД страны может быть существенно меньше, чем ВВП, если значительная часть получаемых в стране доходов вывозится из нее иностранными фирмами или гражданами. Наоборот, если граждане данной страны владеют большим количеством ценных бумаг (акций или облигаций) иностранных компаний или правительств и получают по ним доходы, то ВНД окажется больше, чем ВВП. Однако для большинства стран показатели ВВП и ВНД различаются незначительно и зачастую считаются взаимозаменяемыми.

Поскольку средний уровень цен в бедных странах, как правило, ниже, чем в богатых, ВВП развивающихся и переходных стран, оцененный

¹ Теория паритета покупательной способности была создана шведским ученым Густавом Касселем в 1916 г. Паритет покупательной способности (от англ. *purchasing power parity, PPP*) – количество денежных единиц данной страны, необходимое для приобретения того же количества товаров и услуг на рынке данной страны, которое можно приобрести на 1 долл. на рынке США.

по паритету покупательной способности (ППС), оказывается обычно выше, чем их же ВВП, переведенный в доллары по существующему валютному курсу (табл. 4.1).

Таблица 4.1

**Сравнение номинального ВВП с ВВП по ППС
(превышение ВВП по ППС, 2014 г.), млрд долл.**

№ п/п	Страна	2010 г.		2014 г.	
		ВВП	ВВП по ППС	ВВП	ВВП по ППС
1	Китай	5878,6	10 000,9	10 360,1	17 630,0
2	Россия	1 479,8	2 223,0	1 860,5	3 568,0
3	Таиланд	318,8	586,9	373,8	990,1
4	Аргентина	368,7	596,0	540,1	927,4
5	Алжир	159,4	251,1	214,0	552,6
6	Чили	203,4	257,9	258,0	410,3
7	Индонезия	706,5	1000,3	888,5	2 554,0

Для развитых же стран, наоборот, оценки ВВП по ППС оказываются как бы заниженными, хотя и не в 100% случаев (табл. 4.2). В результате при использовании оценок по ППС разрыв между уровнями душевого дохода в бедных и в богатых странах оказывается меньше, чем при обычном методе сравнения.

Таблица 4.2

**Сравнение номинального ВВП с ВВП по ППС
(коррекция ВВП по ППС, 2014 г.), млрд долл.**

№ п/п	Страна	2010 г.		2014 г.	
		ВВП	ВВП по ППС	ВВП	ВВП по ППС
1	США*	14 582,4	14 660,6	17 419,0	17 460,0
2	Германия	3 085,0	3 412,2	3 852,5	3 621,0
3	Великобритания	2 246,0	2 173,0	2 941,8	2 435,0
4	Швейцария	523,7	324,5	685,4	444,7
5	Швеция	458,0	354,7	570,5	434,2
6	Норвегия	414,4	255,3	500,1	339,5
7	Дания	310,4	201,7	342,0	248,7

* Теоретически значение ВВП по ППС в долл. США для Соединенных Штатов Америки должно равняться значению ВВП в долл. США, но практические вопросы, возникающие при создании серий ВВП по ППС в долл. США, мешают этому.

По показателям ВВП или ВНД можно судить о величине экономики отдельных стран. Место страны в мировой экономике (ее экономическая мощь) оценивают путем сравнения общего объема ВВП, произведенного за год. ВВП некоторых стран, рассчитанный по паритету покупательной способности валют (в трлн долл.), приведен в табл. 4.3. В круглых скобках указано место страны в мировом рейтинге того или иного года.

Таблица 4.3

ВВП по ППС, трлн долл.

Страна	2004 г.	2007 г.	2010 г.	2014 г.
США	10,990 (1)	13,860 (1)	14,660 (1)	17,460 (2)
Китай	6,449 (2)	7,043 (2)	10,000 (2)	17,630 (1)
Япония	3,582 (3)	4,305 (3)	4,310 (3)	4,807 (4)
Индия	3,033 (4)	2,965 (4)	4,060 (4)	7,277 (3)
Германия	2,271 (5)	2,833 (5)	2,940 (5)	3,621 (5)
Великобритания	1,666 (6)	2,147 (6)	2,173 (7)	2,435 (10)
Франция	1,661 (7)	2,067 (8)	2,145 (9)	2,587 (8)
Италия	1,550 (9)	1,800 (10)	1,774 (10)	2,066 (12)
Бразилия	1,375 (10)	1,838 (9)	2,172 (8)	3,073 (7)
Россия	1,282 (11)	2,076 (7)	2,223 (6)	3,568 (6)
Индонезия	865,0 (17)	845,6 (18)	1,306 (16)	2,554 (9)

Одним из крупнейших событий последних лет стал тот факт, что Китай вышел на первое место в мире по ВВП по ППС, опередив США, в то время как его экономика еще в 2004 г. составляла чуть больше 50% экономики США. Тем не менее Китай существенно отстает по главному показателю благосостояния нации – ВВП на душу населения.

Однако, как было указано ранее, для того чтобы получить хотя бы приблизительное представление об уровне развития этих стран, необходимо разделить эти показатели на численность населения соответствующих стран (табл. 4.4). ВВП и ВНД на душу населения дают представление о количестве товаров и услуг, приходящихся в среднем на одного жителя страны, и называются также «доходом на душу населения» или «душевым доходом». В круглых скобках указано место страны в мировом рейтинге того или иного года.

Страны с высоким ВВП на душу населения, долл.

№ п/п	Страна	2004 г.	2007 г.	2010 г.	2014 г.
1	Люксембург	61 190	80 800 (1)	82 600 (3)	92 400 (2)
2	Норвегия	36 600	55 600 (5)	54 600 (7)	65 900 (12)
3	Ирландия	36 360	45 600 (10)	37 300 (27)	46 800 (23)
4	США	35 750	46 000 (9)	47 200 (11)	54 800 (19)
5	Дания	30 940	37 400 (24)	36 600 (28)	44 300 (30)
6	Швейцария	30 010	39 400 (15)	42 600 (17)	55 200 (16)
7	Исландия	29 750	39 400 (16)	38 300 (25)	42 600 (35)
8	Канада	29 480	38 200 (18)	39 400 (22)	44 500 (29)
9	Австрия	29 220	39 000 (17)	40 400 (19)	45 400 (25)
10	Нидерланды	29 100	38 600 (19)	40 300 (21)	47 400 (22)
17	Япония	28 200	33 800 (34)	34 000 (38)	37 800 (43)
86	Россия	8 900	14 600 (75)	15 900 (71)	24 800 (69)
120	Украина	5 400	6 900 (120)	6 700 (133)	8 200 (139)
122	Китай	5 000	5 300 (130)	7 600 (125)	12 900 (113)

Но все рассмотренные выше показатели при всей своей важности далеко не безупречны в качестве меры действительного благополучия населения сравниваемых стран. По их величине, например, никоим образом нельзя судить о том, какая доля населения страны живет в бедности или в опасных для здоровья условиях. Кроме того, показатели ВВП и ВНД как стоимостные показатели очень сильно зависят от темпов инфляции в стране.

На основе данных показателей можно выделить четыре основные классификации:

- 1) классификация по уровню экономического развития стран (по ВНД на душу населения). Применяется Всемирным банком;
- 2) стандартная классификация ООН:
 - индустриально развитые (индустриальные) страны (*industrial countries*);
 - развивающиеся страны (ранее назывались страны третьего мира) (*developing countries*);
 - страны с переходной экономикой (*economies/countries in transition*);

- 3) классификация стран по индексу человеческого развития (ИЧР);
- 4) отраслевая классификация.

Часто эти классификации сочетаются друг с другом. Рассмотрим их подробнее.

4.2. Классификация стран по уровню экономического развития стран

В основу классификации, принятой Всемирным банком, положено разделение стран на группы по уровню дохода на душу населения.

В зависимости от уровня валового национального дохода на душу населения страны делятся на несколько групп (по данным на 2015 г.):

- 1) с низкими доходами (годовой доход на душу населения меньше 1,045 долл.) – 31 страна;
- 2) со средними доходами (годовой доход на душу населения от 1,045 до 12,745 долл.) – 78 стран. Из них страны с доходами ниже средних (от 1,045 до 4,125 долл. – 51 страна) и страны с доходами выше средних (от 4,126 до 12,745 долл. – 27 стран);
- 3) с высокими доходами (годовой доход на душу населения свыше 12,746 долл.) – 79 стран.

Классификация, используемая Всемирным банком, основана на информации о заемщиках Международной ассоциации развития (МАР), Международного банка развития и реконструкции (МБРР) и т. п.). Такой подход начал использоваться еще три десятилетия назад, при этом Банк руководствовался тем, что поскольку для более бедных стран следует устанавливать более выгодные условия получения кредитов от Банка, необходимо разработать методы сравнительной оценки экономических потенциалов. ВНД считался наилучшим показателем экономического потенциала и экономического прогресса. В то же время было признано, что ВНД сам по себе не является показателем благосостояния или эффективности развития. Поэтому основным критерием, используемым Банком для классификации стран, является ВНД в расчете на душу населения.

Отнесение страны к той или иной группе в данной классификации открывает или закрывает ей доступ к финансовой и технической помощи; льготному финансированию; определенным видам кредитов; займам по низким ставкам; беспроцентным кредитам; грантам.

Исследователи Всемирного банка также договорились, что страны с низким и средним доходом на душу населения причисляются к развивающимся странам в отличие от стран с высоким доходом, которые

называются также индустриальными, индустриально развитыми или просто развитыми.

Такой простой метод причисления стран к развивающимся или развитым по единственному признаку (уровню дохода на душу населения) не всегда срабатывает. Приходится, например, выделять группу развивающихся стран с высоким уровнем дохода, к которой относят Израиль, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и Сингапур. Это страны, которые официально считаются в ООН развивающимися по признаку недостаточно прогрессивной структуры их экономики или по желанию правительств самих этих стран, хотя формально, по уровню ВНД на душу населения они должны были бы относиться к развитым странам.

Непросто оказалось также применить этот упрощенный метод классификации и к странам с переходной экономикой, т. е. к бывшим социалистическим странам. С одной стороны, большинство этих стран не достигли установленного Всемирным банком порога высокого дохода на душу населения, а с другой стороны, по отраслевой структуре своей экономики многие из этих стран являются вполне индустриально развитыми.

При анализе сравнительных характеристик стран значительные сложности вызывает использование таких понятий, как «средний класс» или «малоимущие». Так, по докладу Программы развития ООН 2015 г. число людей, живущих в крайней нищете (менее чем на 1,25 долл. в день), сократилось более чем вдвое – с 1,9 млрд в 1990 г. до 836 млн в 2015 г. При этом число людей, принадлежащих к работающему среднему классу и живущих на более чем 4 доллара в день, в период с 1991 г. по 2015 г. практически утроилось¹ и составило около 3 млрд чел.

Международные организации и страны используют разные критерии отнесения тех или иных слоев населения к малоимущим или к среднему классу. В трактовке Всемирного банка к среднему классу могут быть отнесены живущие на доход выше диапазона 2–13 долл. в день, 2 долл. в день – это преодоление абсолютной бедности, а 13 долл. – уровень бедности в США. В реальности, например, к среднему классу в США относят семьи с доходом от 25 до 100 тыс. долл. в год, в то время как в КНР – 850 долл. в год. В США к среднему классу относят не менее 70% населения. В Китае в 2014 г. к среднему классу могло быть отнесено 12–15% населения. За последние 15 лет впечатляющий рост доли среднего класса

¹ ООН: в мире за 25 лет число живущих за чертой бедности людей сократилось вдвое // Infox.ru. 6.07.2015. – URL: http://www.infox.ru/authority/mans/2015/07/06/OON_v_miry_eza_25_1.phtml

был достигнут в Бразилии, Колумбии и Мексике. «Пропуском» в средний класс в этих странах служит доход в 14 тыс. долл. в год. К среднему классу в Германии относят лиц с доходом 1130–2420 евро в месяц. Доход семьи из четырех человек с двумя несовершеннолетними детьми должен составлять 2370–5080 евро в месяц. За последние 15 лет число представителей среднего класса в Германии уменьшилось на 5,5 млн чел. и составляет ныне 58% против 63% ранее. Аналитики в РФ обычно относят к российскому среднему классу семьи с доходом на каждого члена семьи эквивалентным 2–2,5 тыс. долл., не менее 40 кв. м общей площади на каждого члена семьи и 2–3 легковые машины на семью. В такой трактовке к среднему классу в РФ может быть отнесено 7% населения (2013 г.).

Существуют и другие подходы к определению среднего класса и уровня богатства в целом. По докладу банка Credit Suisse (октябрь, 2014 г.), для того чтобы входить в верхнюю по обеспеченности половину населения мира необходимо иметь имущество или наличные на сумму 3650 долл. Для того чтобы попасть в верхние по обеспеченности 10% населения Земли, необходимо уже 77 тыс. долл., а для входящих в 1% («золотой процент») нужно уже 798 тыс. долл.

По мнению авторов доклада, люди, обладающие состоянием в размере от 10 до 100 тыс. долларов, относятся к среднему классу. По миру насчитывается 1 млрд таких жителей. Наибольшая часть среднего класса в таком случае сконцентрирована в США, странах Европы, Японии, Китае. Например, средний класс Китая (при таком методе подсчета) составляет 30% от мирового показателя¹.

К малоимущим в США относят тех, кто расходует на еду и одежду более $\frac{1}{3}$ доходов. За чертой бедности находятся люди, чей доход не превышает 11 тыс. долл. в год (21,9 тыс. долл. в год на семью из четырех человек). Таковых в США сегодня более 47,5 млн (около 15% населения). В ЕС малоимущими считаются лица с доходами 600–800 евро, если это составляет менее 50% среднестатистических доходов по ЕС. Их число составляет 24% населения ЕС.

Чертой бедности в КНР на протяжении ряда лет считался доход 1196 юаней (или 175 долл.) в год. Таких бедных в 2011 г. насчитывалось более 40 млн человек. С 2011 г. в КНР была принята новая граница бедности – 2300 юаней (около 400 долл.). В 2013 г. Китай впервые

¹ Почти половиной мировых богатств владеет 1% жителей Земли // РБК. Экономика. 14.10.2014. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/14/10/2014/543d1b9bcbb20f52831af9ee>; Средний класс в Китае составляет 30% от мирового показателя // Жэньминь жибао, Китай. 19.10.2014. – URL: <http://inosmi.ru/world/20141019/223772946.html>

за 12 лет раскрыл истинный масштаб в разнице доходов богатых и бедных и принял программу борьбы с бедностью. Число бедных (проживающих на 368 долл. в год, около 1 долл. в день) составило 128 млн чел. Программа по борьбе с бедностью поставила задачу сократить их число до 80 млн чел. к началу 2016 г. По итогам 2014 г. число бедных составило 6,1% населения. Уровень доходов в Китае в 2014 г. вырос более чем на 10%.

В России существуют даже два показателя бедности. Одним из них является минимальный размер оплаты труда (МРОТ). В начале 2016 г. он составлял 6 204 руб. Официальной статистики числа получающих МРОТ не ведется, но, по данным Министерства труда и социальной защиты России, в 2013 г. число граждан, получающих зарплату на уровне МРОТ, составляло 1,3 млн чел., или 2% от численности занятых в экономике. Парадокс переходной экономики РФ состоит в том числе и в том, что установленный в стране МРОТ не равен второму показателю – прожиточному минимуму. В 2015 г. он составил 9 662 руб. Статистические данные свидетельствуют, что в 2013 г. за чертой бедности в РФ (ниже прожиточного минимума) проживало 15,5 млн чел (10,8% населения), в 2014 г. – 16,1 млн чел. (11,2%). В 2015 г. темпы роста бедности резко выросли. По итогам первого квартала 2015 г. число бедных выросло до 22,9 млн чел. (16% населения)¹. По предварительным итогам 2015 г. число бедных оценивается в 23 млн чел.

Кроме того, в развитых странах (например, в Западной Европе) уровень бедности обычно определяется на отметке 60% от средней для той или иной страны величины душевых доходов. Если использовать этот формальный критерий применительно к России, то в нашей стране бедняками являются почти 63% населения.

4.3. Стандартная классификация стран Организации Объединенных Наций

Существуют и другие подходы к классификации стран в мировой экономике и определению их роли в мировом производственном процессе (экономического и социального советов ООН, Всемирного банка, Ф. Котлера и др.).

¹ Число бедных людей в России выросло до 23 миллионов // Lenta.ru. 11.06.2015. – URL: <http://lenta.ru/news/2015/06/11/23mln/>; Численность бедных в России выросла до 22 млн человек // Новости Mail.ru. 13.07.2015. – URL: <https://news.mail.ru/politics/22647936/>

В современном мире есть несколько групп государств, характеризующихся схожестью указанных в предыдущей главе социально-экономических показателей.

Мир по своей социально-экономической природе крайне неоднороден. В настоящее время можно выделить три группы стран:

- промышленно развитые страны с рыночной экономикой, образующие как бы каркас мирового хозяйства;
- развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки и Океании;
- страны с переходной экономикой, представленные государствами Восточной Европы, Россией и государствами, сформировавшимися из республик бывшего СССР.

Страны каждой группы имеют сходство по следующим показателям:

- отраслевой структуре экономики;
- уровню ВВП на душу населения;
- уровню ВВП на душу населения по ППС;
- институциональной структуре экономики (формы собственности);
- социальной структуре общества.

Одним из оснований для отнесения страны к группе развитых или развивающихся является уровень ВВП на душу населения по ППС. В 2000 г. к числу развитых стран относились страны с показателем более 9 тыс. долл., с 2005 г. – 12 тыс. долл.

Данные о вкладе каждой группы стран в мировой ВВП приведены в табл. 4.5.

Таблица 4.5

Доля групп стран в мировом ВВП, %

Страны	1970 г.	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2014 г.
Развитые	69,5	69,9	78,8	77,0	73,8	59,9
Развивающиеся	16,8	21,6	17,3	21,7	23,8	36,8
С переходной экономикой (социалистические страны)	13,7	8,5	3,9	1,2	2,4	3,3

Данные о вкладе каждой группы стран в мировой экспорт можно найти в табл. 6.2., в мировые прямые инвестиции – на рис. 9.4.

Следует иметь в виду, что уменьшение доли социалистических стран, ставших странами переходной экономики, обусловлено не только падением производства у них в 1990 – начале 2000-х гг., но и уменьшением самой этой группы стран. По мере проведения реформ и стабилизации

экономической ситуации, часть этих стран в международной статистике была переведена в группу развитых стран (страны Восточной Европы и Балтии), а часть – в группу развивающихся стран (Вьетнам, Монголия).

Было бы ошибкой проводить слишком резкую черту между указанными группами стран. Например, уже сегодня целую группу развивающихся стран – страны Юго-Восточной Азии, в частности, Южную Корею, Гонконг (с 1997 г. – провинция Китая, Сянган), Тайвань, Бразилию и Аргентину и некоторые другие по целому ряду экономических показателей логично отнести к индустриально развитым странам мира. Однако по уровню других важных показателей (глубина социальных контрастов, неравномерность регионального развития и др.) они традиционно еще относятся к группе развивающихся стран. Деловые круги США, в частности, крайне недовольны тем, что Южная Корея пользуется льготами в мировой торговле как развивающаяся страна, хотя по объему ВВП на душу населения давно уже входит в десятку первых стран мира.

В то же время некоторые страны, которые можно было бы отнести к развитым, опаздывают с качественными преобразованиями своих экономик. Это оставляет деформированной структуру экономики, тормозит рост производительности труда. Так, в странах, образовавшихся на территории бывшего СССР, в том числе в России, она составляет лишь около 50% уровня стран Западной Европы.

Отдел статистики ООН в 2014 г. относил к развитым страны ОЭСР (кроме Турции, Республики Корея, Чили и Мексики), а также новых членов ЕС – Болгарию, Кипр, Румынию, Мальту, Словению, Хорватию, Литву, Латвию, Эстонию, Андорру, Монако, Лихтенштейн, Сан-Марино, Израиль, Бермудские острова.

К числу стран с переходной экономикой ООН относит страны Юго-Восточной Европы (Босния и Герцеговина, Сербия, Черногория, Македония, Албания), а также государства, образовавшиеся на территории бывшего СССР (кроме стран Прибалтики). К числу развивающихся стран отнесены все остальные. Отдельными строками в статистике ООН приводятся данные по Гонконгу, Макао и Тайваню, хотя их юридический статус различен: первые два образования входят в состав КНР, а Тайвань продолжает оставаться независимым государством.

Однако несмотря на то, что деление всех стран мира на «развитые», «развивающиеся» и «страны с переходной экономикой» является наиболее распространенным среди ученых и политиков, оно заведомо неудачно из-за самих терминов. Очевидно, что и наиболее развитые страны все-таки продолжают развиваться. Если же пойти по пути деления стран

на «более развитые» и «менее развитые», то неясно, где именно следует провести разграничительную черту между ними. Любое такое деление может быть лишь условным и основанным на временной договоренности (формальной или неформальной) между исследователями.

ООН, Всемирный банк и МВФ выделяют вышеназванные подсистемы мирового хозяйства, но их состав различается. Так, МВФ включает в группу развитых стран Тайвань, Гонконг, Южную Корею, Сингапур, в то время как ООН относит эти страны к развивающимся, хотя они и достигли высокого уровня развития и имеют сходную с западными странами социально-экономическую структуру экономики. ОЭСР добавляет к развитым странам Мексику и Турцию, которые являются участниками этой организации, хотя скорее это развивающиеся страны, вошедшие в ОЭСР по территориальному признаку (Турции принадлежит часть Европы, а Мексика входит в Североамериканское соглашение о свободной торговле НАФТА).

4.4. Классификация стран по индексу человеческого развития

Учитывая, что предыдущие классификации имеют недостатки, предпринимаются попытки выработать более совершенные критерии оценки уровня экономического развития страны. Чтобы обоснованно судить об относительном качестве жизни в разных странах, необходимо дополнительно привлекать к анализу целый ряд статистических показателей, отражающих, например, степень неравномерности распределения доходов в обществе, уровень развития образования, здоровье и долголетие людей, состояние окружающей среды и пр. Поэтому используют и многомерные классификации стран мира. В частности, в 1970 г. в ООН был разработан комплексный индекс социального развития, рассчитанный на основе 16 показателей. Но оценка уровня экономического развития – не единственный критерий состояния страны, ее прогресса.

Наиболее современная оценка ставит в центр внимания человека. В 1990 г. в специальной Программе развития ООН был разработан **индекс человеческого развития (ИЧР)**, который отражает качество жизни населения страны и публикуется в ежегодном отчете Human Development Report. Методология расчета показателя постоянно уточняется и совершенствуется. Наибольшие трудности связаны с необходимостью получения сравнимых показателей при отсутствии необходимой социальной статистики в большинстве развивающихся стран, а по ряду разделов – и в странах с переходной экономикой.

В 2010 г. ООН предложила новое, уточненное определение, соответствующее современной практике: развитие человека представляет собой процесс расширения свободы людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью, на осуществление других целей, которые, по их мнению, обладают ценностью; активно участвовать в обеспечении справедливости и устойчивости развития на планете. В связи с этим применявшийся некоторое время индекс развития человеческого потенциала (ИЧРП) был заменен понятием «индекс человеческого развития». ИЧР состоит из трех компонентов.

1. *Средняя ожидаемая продолжительность жизни людей.* Так, в 2015 г. продолжительность жизни в Японии составляла 82,1 года, в Сингапуре и Сан-Марино – 82 года, во Франции – 81 год, в Австралии, Швеции и Швейцарии – 80,7 лет, а в Свазиленде – всего 32,2 года, в Анголе – 37,6 лет, в Замбии – 39,5 лет. В целом средняя продолжительность жизни в мире составляет 71,5 года, причем в развитых странах – 80,5 лет. Средняя продолжительность жизни в России – 70,1 года.

2. *Уровень образования.* При этом образованность населения измеряется комбинацией двух величин:

- а) долей грамотных среди взрослых людей старше 15 лет (%);
- б) средней продолжительностью обучения (число лет).

В настоящее время доля грамотных людей при расчете общего уровня образования учитывается с коэффициентом $2/3$, а продолжительность обучения – $1/3$. Если нет данных о средней продолжительности обучения, то в расчете используют совокупную долю учащихся начальных, средних и высших учебных заведений.

По данным ООН, в 1990 г. 960 млн чел. не умели ни писать, ни читать. На 2015 г. число неграмотных составляло более 750 млн чел. По данным ООН, около 250 млн детей школьного возраста не владеют основами грамотности, а 124 млн не имеют возможности посещать школу. При этом неграмотность – удел не только развивающихся стран. В 2015 г. социологи выявили в высокоразвитой Германии 7,5 млн неграмотных. В целом по миру доля неграмотных людей сократилась с 18% в 2000 г. до 14% в 2015 г.¹

3. *Реальные средние доходы жителей.* Рассчитывают как отношение ВВП на душу в среднем по миру к ВВП на душу населения в данной стране.

Откорректированные доходы рассчитываются по сложной программе на основе ВВП на одного жителя, но с поправками на ППС и с учетом

¹ Всемирный доклад по мониторингу образования для всех // ЮНЕСКО. 9.04.2014. – URL: http://en.unesco.org/gem-report/sites/gem-report/files/Global_PR_ru.pdf

показателей, отражающих специфику распределения средств в обществе, в частности, соотношения доли доходов 20% беднейших и 20% самых богатых людей, а также соотношения национальных показателей со среднемировым «порогом доходов», обеспечивающих нормальный уровень жизни людей. В результате величина «реального» ВВП на душу населения, определенная таким способом и используемая далее при расчетах ИЧР, значительно меньше, чем официальная исходная цифра.

Итоговое значение ИЧР рассчитывается по формуле

$$\text{ИЧР} = \frac{I_1 + I_2 + I_3}{3}.$$

Максимально возможное значение ИЧР – 1, минимальное – 0.

ИЧР, равный 1, будет иметь страна, в которой средняя продолжительность жизни равна 85 годам, ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности) равен 70 тыс. долл., в которой 100% взрослого населения являются грамотными, а все, кто достиг соответствующего возраста, посещают начальную или среднюю школу или учатся в высшем или среднем специальном учебном заведении. Ближе всего к этому показателю сегодня находится Норвегия, ИЧР которой равен 0,944 (по данным ООН за 2015 г.).

ИЧР, равный 0, будет иметь страна, в которой средняя продолжительность жизни равна 25 годам, ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности) равен 100 долл. США, где 100% взрослого населения неграмотны и никто не получает никакого образования. Ближе всего к этой крайности по данным 2015 г. находятся Нигер (0,348), Центральноафриканская Республика (0,350), Эритрея (0,391).

Исходя из рангов стран по ИЧР, эксперты ООН делят страны мира на четыре группы (по итогам 2015 г.):

- 1) страны с очень высоким уровнем развития человеческого потенциала ($\text{ИЧР} > 0,8$; 49 стран);
- 2) страны с высоким уровнем развития ИЧР ($0,7 < \text{ИЧР} < 0,8$; 57 стран);
- 3) страны со средним уровнем развития человеческого потенциала ($0,5 < \text{ИЧР} < 0,7$; 38 стран);
- 4) страны с низким уровнем развития человеческого потенциала ($\text{ИЧР} < 0,5$; 44 страны).

ИЧР четко проводит различие между доходами и человеческим благополучием. Путем измерения средних достижений в здравоохранении, образовании и доходах ИЧР можно дать более полную картину состояния развития страны, чем только измерение уровня доходов. Боливия с ее гораздо более низким уровнем ВВП на душу населения, чем Гватемала,

достигла более высокого ИЧР, так как делала больше для того, чтобы использовать этот показатель для развития человека. Танзания, одна из беднейших стран в мире, имеет ИЧР, сравнимый с Гвинеей, страной, почти в четыре раза богаче. И наоборот, страны с тем же уровнем доходов имеют большие различия в ИЧР – у Вьетнама примерно такой же уровень доходов, что и у Пакистана, но ИЧР гораздо выше из-за более высокого уровня продолжительности жизни и грамотности.

ИЧР 2015 г.¹ охватывает 188 стран и территорий, еще семь стран не включены в рейтинг из-за отсутствия достоверных статистических данных (как правило, такие государства не желают или не могут предоставить необходимую статистику).

Исследование ООН показывает, что уровень человеческого развития продолжает расти, но темпы его повышения снизились во всех регионах мира и прогресс весьма нестабилен. Так, в странах Северной Африки, Ближнего Востока, Азиатско-Тихоокеанского региона, а также Латинской Америки и Карибского бассейна среднегодовые темпы роста человеческого развития снизились почти вдвое. Наиболее резкий спад значений ИЧР произошел в странах Северной Африки и Ближнего Востока, в которых продолжаются вооруженные конфликты. В целом темп прогресса в отношении ИЧР заметно выше в группе стран с низким и средним уровнем человеческого развития, что указывает на постепенное сужение разрыва между странами с более высоким и более низким уровнем человеческого развития.

Ведущее место по показателю занимают промышленно развитые страны. Рейтинг национальных достижений традиционно возглавляет Норвегия, которая занимала первое место с 2001 по 2006 г., затем уступила его Исландии, однако в 2008 г. вернулась на вершину списка и все это время продолжает лидировать. Уровень жизни в Норвегии резко повысился после обнаружения огромных запасов нефти в норвежском секторе Северного моря в конце 1960-х гг. Сегодня ИЧР Норвегии равен 0,944. Уровень продолжительности жизни в этом государстве один из самых высоких в мире – 81,6 года, среднегодовой доход на душу населения (по ППС) – 64 992 долл. Норвегия – наименее населенная из стран Европы – всего в стране проживают около 4,9 млн чел. Бедных здесь практически нет, а «классовые» различия выражены очень слабо. Благополучие населения в значительной степени зависит от нефте-, газодобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, так

¹ Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2015 году // Центр гуманитарных технологий. 16.12.2015. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/12/16/7285>

как Норвегия – один из крупнейших в мире и крупнейший в Западной Европе производитель и экспортер углеводородов. В стране традиционно низкая инфляция и безработица по сравнению с остальной Европой, но в то же время это одна из самых дорогих стран мира.

В десятку лидеров рейтинга (стран с очень высоким уровнем развития) также вошли Австралия, Швейцария, Дания, Нидерланды, Германия, Ирландия, США, Канада, Новая Зеландия.

Россия в советское время занимала по ИЧР место в числе развитых стран мира. Она славилась своим образованием; продолжительность жизни хотя и не была очень высокой, но росла, а уровень жизни рассчитывался так, что мог считаться вполне сопоставимым с развитыми странами.

Спад производства и сокращение ВВП в России в 1990-х гг., связанные с трансформационным переходом к рыночной экономике, привели к тому, что она покинула по показателю ИЧР группу развитых стран и заняла место в группе государств со средним уровнем развития. Так, Россия в 1995 г. занимала по ИЧР лишь 114-е место из 174 стран. После 2000 г. в связи с быстрым экономическим ростом ИЧР России стал расти, в результате чего Россия переместилась в 2002 г. на 57-е место.

Россия в рейтинге 2015 г. поднялась на семь позиций по сравнению с предыдущим годом и заняла 50-е место с ИЧР 0,798, открывая список стран с высоким уровнем ИЧР. Основные показатели России, по данным ООН, таковы: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении – 70,1 лет; средняя продолжительность получения образования – 14,7 лет; ВНД на душу населения (по ППС) – 22 352 долл. в год. В целом на показатели России негативно влияют социальное неравенство, экологические проблемы, а также низкая продолжительность жизни, свойственная скорее неблагополучным странам. Например, по этому показателю Россию уже обогнали такие государства, как Ирак и Бангладеш. Авторы исследования указывают, что в России (и в других странах – экспортерах нефти и газа на постсоветском пространстве) делается очень сильный акцент на использование природных ресурсов, а не на диверсификацию экономики, что может серьезно повлиять на устойчивость и стабильность человеческого развития в последующие годы. Следует отметить, что Россия, тем не менее, пока опережает в рейтинге своих соседей по БРИКС. Среди крупнейших государств с быстрорастущей экономикой Бразилия занимает в рейтинге 75-е место, Китай – 90-е, Южная Африка – 116-е, Индия – 130-е.

Из числа государств бывшего СССР в группе стран с высоким уровнем ИЧР наряду с Россией находятся Белоруссия (50), Казахстан (56),

Грузия (76), Азербайджан (78), Украина (81) и Армения (85). Другие постсоветские государства включены в группу стран со средним уровнем развития: Молдавия (107-е место), Туркменистан (109), Узбекистан (114), Кыргызстан (120) и Таджикистан (129). Из всех государств бывшего СССР только страны Балтии смогли войти в первую группу государств с очень высоким уровнем человеческого развития: Эстония занимает 30-е место, Литва – 37-е, Латвия – 46-е.

Замыкают рейтинг неблагополучные государства с самым низким уровнем развития. Все страны последней пятерки расположены в Африке к югу от Сахары: Сьерра-Леоне, Чад, Центральнаяафриканская Республика, Демократическая Республика Конго и Нигер (последнее место с ИЧР 0,348). В этих государствах чрезвычайно низкая продолжительность жизни – от 40 до 50 лет, крайне неблагоприятная социально-экономическая среда, низкая грамотность населения: умеют читать и писать не более 30% всех жителей, а доход на душу населения – менее 1 000 долл. на человека в год. Несмотря на частичный прогресс, достигнутый в последние годы, эти страны по-прежнему страдают от бедности, ограниченных возможностей в сфере образования, а также низкой продолжительности жизни, в значительной степени обусловленной смертностью от болезней, таких как малярия и СПИД. В ряде стран эти проблемы усугубляются разрушительными последствиями вооруженных конфликтов.

4.5. Отраслевая структура ВВП как показатель уровня социально-экономического развития страны

Для стран с высоким уровнем развития типична ситуация, когда в структуре их ВВП преобладает третичный сектор (сфера услуг), вторичный сектор (промышленность и строительство) представлен прежде всего обрабатывающей промышленностью, а доля первичного сектора (добывающая промышленность, сельское и лесное хозяйство) невелика. Хотя в структуре ВВП некоторых развивающихся стран велика доля третичного и вторичного секторов, обычно она объясняется широким развитием туризма или торговли. В промышленно развитых странах, как уже отмечалось, доля отраслей третьего сектора доходит до 74%.

Важнейшей сферой в отраслевой структуре мирового хозяйства остается **промышленность**. На ее долю приходится 24% ВВП промышленно развитых стран и 27% ВВП развивающихся государств. Ведущее положение в структуре промышленности занимают обрабатывающие отрасли,

которые обеспечивают уровень технического развития других сфер хозяйства, так как в них аккумулируются научно-технические достижения. В индустриальных странах на них приходится 82,6% промышленной продукции и 23% ВВП, в развивающихся – соответственно 73 и 20%.

В развивающихся государствах в последние десятилетия произошло увеличение доли обрабатывающей промышленности. По мере развития стран происходит переход от базовых отраслей, являющихся ресурсоемкими, к наукоемким отраслям. При этом наблюдается определенная последовательность в переходе сначала от высокой доли сырьевых и технически несложных производств к капиталоемким и материалоемким и затем к наукоемким отраслям. Но структурные изменения в промышленности не приводят к полной замене одних отраслей другими: меняется приоритетность их развития. Доля добывающей промышленности во всех подсистемах стран сокращается.

Что касается **сельского хозяйства**, то в настоящее время его эффективность в большинстве районов мира повысилась. В развитых странах произошло образование аграрно-промышленного комплекса, что привело к улучшению использования конечной продукции. В промышленно развитых странах на долю сельскохозяйственного производства приходится 1,2% и в развивающихся странах – 15,4% ВВП.

В качестве дополнения можно указать, что еще одна из классификаций стран мира подразделяет по *макрогеографическим регионам и континентам*. Эта классификация применяется для целей статистики в ООН:

- Европа (Западная Европа, Северная Европа, Южная Европа, Восточная Европа);
- Азия (Западная Азия, Центральная Азия, Южная Азия, Восточная Азия, Юго-Восточная Азия);
- Африка (Северная Африка, Западная Африка, Центральная Африка, Восточная Африка, Южная Африка);
- Америка (Северная Америка, Центральная Америка, Карибский бассейн, Южная Америка);
- Австралия и Океания (Австралия и Новая Зеландия, Меланезия, Микронезия, Полинезия).

Данные регионы подразделяются на развитые и развивающиеся регионы. К развитым относятся Европа, Северная Америка, Австралия, Новая Зеландия и Япония, к развивающимся – Африка, Америка (за исключением Северной Америки), Азия (за исключением Японии), страны Карибского бассейна, а также страны Океании (за исключением Австралии и Новой Зеландии). Часть стран Восточной Европы и СНГ рассматриваются отдельно как страны с переходной экономикой.

4.6. Экономические системы и модели социально-экономического развития стран

Экономическая система – упорядоченная совокупность социально-экономических и организационных отношений между производителями и потребителями благ и услуг.

Главными в любой экономической системе являются вопросы о том, что, как и в каких объемах производить и на основе каких принципов распределять созданный национальный продукт. В экономических системах на протяжении истории были и остаются элементы, которые позволяют отличать их друг от друга на разных этапах эволюции. К этим элементам относятся социально-экономические отношения, базирующиеся на характерных для данной системы формах собственности; организационно-правовые формы экономической деятельности, сочетание стихийного действия рыночных сил и регулирующей роли общества и государства.

В современной научной и учебной литературе наибольшее распространение получил подход к классификации экономических систем, основанный на двух критериях: форме собственности на экономические ресурсы и способе координации экономической деятельности (соотношении государственного начала и рыночных отношений).

Можно выделить несколько типов экономических систем: традиционную, командную, рыночную, смешанную.

Традиционная система экономики была характерна для Древнего мира, для эпохи Средневековья, но и сегодня имеет место в некоторых странах Азии и Африки. Более того, элементы этой системы сохраняются и в странах среднего уровня развития (например, бывших советских республиках Средней Азии).

Командная (командно-административная, централизованная, плановая) система сложилась в XX в. в СССР, странах Восточной Европы, некоторых странах Азии и Африки. К настоящему времени она сохранилась в неизменном виде только в КНДР, частично – на Кубе.

Рыночная экономическая система строится на базе следующих принципов:

- частная собственность;
- свобода предпринимательского выбора;
- множественность продавцов и покупателей;
- конкуренция;
- рынок как главный регулятор экономической системы;
- ограниченная роль государства.

В такой экономической системе правительство практически не вмешивается в экономику. Его роль сводится, в соответствии с заветами А. Смита, к защите частной собственности, установлению законов, облегчающих функционирование свободных рынков. Вмешательство могло бы подорвать эффективное функционирование рыночной системы. Решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно, на свой страх и риск. Излишне напоминать, что непонимание и игнорирование роли государства в экономике стало одной из причин Великой депрессии 1929–1933 гг. В современной мировой экономике более всего эта модель заметна в Гонконге, даже после его вхождения в состав КНР.

Смешанная экономическая система современного рыночного капитализма вобрала в себя элементы предшествовавших систем. С одной стороны, она представляет собой сочетание различных секторов экономики (частного, коллективного, государственного) и строится на разнообразии форм собственности. С другой стороны, современная система характеризуется поисками оптимального сочетания рыночного механизма и государственного регулирования.

Поэтому возможно определение современной системы как смешанной. Если для эпохи раннего капитализма преобладающей являлась индивидуальная частная собственность, то современный рыночный капитализм отличается многообразием форм собственности. Здесь присутствует и индивидуальная частная, и коллективная форма (акционерное общество, товарищество), и государственная собственность. Все формы собственности развиваются в условиях их равноправия перед законом, доминирование той или иной формы определяется потребностями экономики и особенностями исторического момента. Смешанный характер экономики характеризуется появлением конкретных примеров сочетания форм собственности, таких как частно-государственные акционерные предприятия, контрактные соглашения государственных органов с частными фирмами, социальное партнерство.

Современный рыночный капитализм характеризуется активным государственным участием в регулировании национальной экономики для стимулирования потребительского спроса и предложения, предотвращения кризисов и безработицы, в решении многообразных социальных вопросов. Государство осуществляет антимонопольную, социальную, налоговую экономическую политику, что способствует экономическому росту страны и повышению жизненного уровня населения. В центре внимания оказывается развитие «человеческого фактора»: системы образования, здравоохранения, решения социальных вопросов. Социальная роль современного государства состоит

и в перераспределении части национального дохода в пользу малоимущих слоев общества.

Существенную трансформацию претерпел механизм управления экономикой в целом. На смену стихии рынка раннего капитализма и тотальному управлению командной системы пришло оптимальное сочетание директивного и рыночного начал. Планирование сегодня – неотъемлемая черта деятельности фирм, особенно крупных. В основе составления планов маркетинговые исследования рынков, анализ развития научно-технической революции, прогнозы изменения общественных потребностей, исследования конкурентной среды. Такое планирование позволяет фирмам оставаться на острие научно-технического прогресса, быстро реагировать на колебания рынков, стремиться к сокращению издержек ради победы в конкурентной борьбе. Планирование на уровне предприятий дополняется государственным планированием на макроуровне, которое учитывает общегосударственные потребности, планы фирм, решение приоритетных задач по подъему благосостояния граждан. Государственное планирование (как, например, в Японии) оказывает существенное влияние на объем и структуру производства.

В рамках современной рыночной экономической системы сложилось несколько моделей социально-экономического развития стран. В общем виде, как это определяет теория, экономическая модель – это формализованное описание экономического процесса, построенное на выделении и анализе взаимодействия переменных.

Важнейшими факторами, на основе которых возможно выделение моделей социально-экономического развития стран, являются следующие:

- исторические и географические особенности развития страны, экономические, социальные, культурные традиции и обычаи, специфика национального менталитета;
- исторические особенности формирования национального экономического строя;
- характер отношений собственности;
- методы взаимодействия государства, бизнеса и общества и механизмы принятия решений;
- характер и степень государственного вмешательства в экономику, в вопросах собственности на средства производства, планирования, перераспределения национального дохода;
- характер, формы и способы определения приоритетов экономического развития страны с учетом ее национальных особенностей;

- механизмы согласования интересов различных социальных групп, формы и методы обеспечения социальной стабильности в обществе;
- роль и место страны в мировом хозяйстве в прошлом и настоящем.

В современной мировой экономике сформировалось несколько моделей социально-экономического развития стран: американская (либеральная) (США, Канада), англосаксонская (Ирландия, Великобритания), социал-демократическая (Швеция), социально ориентированная (Германия), китайская, японская, южнокорейская, социально-экономические модели стран Северной Африки и Ближнего Востока, Латинской Америки. Эти модели различаются «коэффициентами смешения» разных форм собственности, рынка и государственного регулирования, методов и способов управления экономикой и решения социальных проблем.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Составьте перечень классификаций стран, приводимых в учебнике. Какие критерии положены в основу каждой классификации? Позволяют ли приводимые классификации в достаточной степени отразить разнообразие стран мира? Какую еще классификацию вы могли бы предложить?

2. Используя данные таблицы, классифицируйте и ранжируйте страны по методике Всемирного банка.

Страна	ВНД, млн долл., 2014 г.	Население, млн чел., 2014 г.	Классификация Всемирного банка
Бразилия	2 342 551	200	
Украина	179 944	45	
Мексика	1 261 087	122	
Китай	9 905 335	1 357	
Саудовская Аравия	757 058	28	
Румыния	180 846	20	
Австрия	427 321	8	
Россия	1 987 738	143	
Буркина-Фасо	11 262	17	

3. Почему показатели доходов (ВВП на душу населения, ВНД на душу населения) не могут в достаточной степени отразить уровень развития страны? Какие еще показатели необходимо учитывать для того, чтобы составить более объективное представление об уровне развития страны?

4. Проведите сопоставление основных черт экономических систем прошлого и настоящего времени и заполните таблицу в соответствии с приведенным примером:

Основные черты	Традиционная система	Командная система	Рыночная	Смешанная
Преобладающая форма собственности	Частная, коллективная	Общественная (государственная)	Частная	Частная, коллективная, государственная
Роль государства в экономике				
Принципы ценообразования				
Планирование результатов экономической деятельности				
Заработная плата и социальные гарантии				

5. С помощью сайтов Всемирного банка (<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>) и The World Factbook (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>) выпишите значения ВВП и ВВП по ППС стран Большой двадцатки. Результаты внесите в таблицу «Соотношение показателей ВВП и ВВП по ППС»:

Страны с превышением ВВП по ППС по отношению к ВВП	Страны с занижением ВВП по ППС по отношению к ВВП

Объясните полученные результаты.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Почему Кувейт, имеющий ВВП на душу населения выше, чем в Греции, относят к развивающимся странам, а Грецию – к промышленно развитым?
2. Какие показатели позволяют оценить уровень экономического развития страны?

3. Какой показатель позволяет наиболее полно оценить уровень жизни в стране? Как он рассчитывается?
4. Охарактеризуйте методику расчета ВВП по паритету покупательной способности валют (ППС). В чем достоинства и недостатки данного метода?
5. Какими причинами объясняется тот факт, что практически у всех стран показатели ВВП и ВВП по ППС не совпадают? Какой показатель из них, по вашему мнению, наиболее точно может охарактеризовать состояние национальной экономики той или иной страны и почему?
6. Почему Международный валютный фонд считает Тайвань, Южную Корею и Сингапур развитыми странами, а ООН – развивающимися?
7. В чем заключается сущность понятия «экономическая система»? Какие типы экономических систем вы знаете?
8. Чем объясняется неравномерность экономического развития стран мира?
9. Как, по вашему мнению, может измениться классификация стран мира в будущем?
10. В чем преимущества и недостатки каждой классификации стран мира?

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ

В 2014 г. группа экономистов Европы и Австралии опубликовала в журнале Nature статью с критикой существующей методики оценки экономического развития по ВВП, которая лежит в основе всех классификаций стран.

Ниже приводится изложение статьи.

Экономисты призвали отказаться от подсчета ВВП

Валовый внутренний продукт (ВВП) не отражает истинного состояния дел в экономике, из-за чего государства должны разработать новые индикаторы роста благосостояния или применять альтернативы. Об этом говорится в опубликованной 15 января статье журнала Nature. Среди ее авторов значится министр труда и социальной политики Италии Энрико Джованнини, сотрудники Австралийского национального университета Роберт Костанца (Robert Costanza) и Ида Кубижевски (Ida Kubiszewski), а также ряд ученых европейских и американских университетов.

По мнению авторов исследования, ВВП отражает только рыночные показатели и не учитывает социальные и экологические последствия роста экономики, а также имущественное неравенство. Как говорится в статье, если сравнить индикатор ВВП с бизнес-показателями, то любая компания будет стремиться, прежде всего увеличивать выручку в ущерб прибыльности, стабильности и гибкости.

Возможные альтернативы ВВП специалисты разделили на три группы. В первой оказались экономические индикаторы, которые учитывают социальные и экологические факторы. В качестве примера авторы привели индикатор GPI¹. Он рассчитывается на основе уровня частного потребления. В дальнейшем индекс проходит примерно 20 изменений с учетом уровня преступности, стоимости развода и загрязнения окружающей среды.

Во вторую группу авторы поместили субъективные критерии качества жизни, которые можно получить путем опроса жителей. Наиболее репрезентативным и масштабным является Всемирный обзор ценностей (WVS)². Он охватывает около 70 государств и проводится с 1981 г.

Наконец, в третьей группе находятся сложносоставные показатели, полученные с помощью изучения качества жизни, в том числе жилья, свободного времени и продолжительности жизни. К ним относится Индекс лучшей жизни³, поддерживаемый Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР). Он позволяет пользователям самим выбирать наиболее важные для них пункты и оценивать вклад каждого показателя в итоговое значение индекса.

В качестве препятствий для более широкого использования альтернатив ВВП исследователи назвали мощное лобби со стороны части предпринимателей, а также бюрократические проволочки и отсутствие скоординированной политики противников широкого применения ВВП. Авторы статьи напомнили, что в 2015 г. ООН должна запустить ряд Целей стабильного развития (Sustainable Development Goals), призванных улучшить благополучие жителей планеты. С точки зрения специалистов, реализация Целей может помочь выработать общепринятые критерии качества жизни.

Методика подсчета ВВП была разработана в 1930–1940-х гг. Валовый внутренний продукт представляет собой рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных всеми секторами экономики за год.

Источник: Экономисты призвали отказаться от подсчета ВВП // Lenta.ru. 17/01.2014. – URL: <<http://lenta.ru/news/2014/01/17/gdp/>>

¹ См.: https://en.wikipedia.org/wiki/Genuine_progress_indicator

² См.: https://en.wikipedia.org/wiki/World_Values_Survey

³ См.: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/ru/#/11111111111>

Используя текст Ситуационного практикума, ответьте вопросы.

1. В чем современные ученые видят главные недостатки показателя ВВП? Какие, по их мнению, стороны экономического развития стран он не учитывает?

2. Какие альтернативные методики оценки уровня развития стран предлагают авторы статьи? С помощью ссылок ознакомьтесь с предлагаемыми методиками.

3. В чем вы видите положительные и отрицательные стороны предлагаемых авторами альтернативных методик оценки уровня развития стран мира?

4. Чем отличается Индекс лучшей жизни, применяемый ОЭСР, от Индекса развития человека, применяемого ООН? Какой показатель, на ваш взгляд, точнее характеризует уровень развития той или иной страны и почему?

5. Как могли бы выглядеть альтернативные классификации стран с применением указанных альтернативных методик?

Глава 5

ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ

- Общая характеристика промышленно развитых стран
- Соединенные Штаты Америки и Канада
- Экономика стран Европы
- Экономика Японии

5.1. Общая характеристика промышленно развитых стран

В соответствии с классификацией ООН к странам с развитой рыночной экономикой относятся 42 государства:

- члены ОЭСР – Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Дания, Германия, Греция, Исландия, Ирландия, Израиль, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, Словения, США, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Эстония, Япония; члены ЕС – Болгария, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Румыния, Хорватия;
- страны, не входящие в экономические сообщества, – Андора, Бермудские острова, Лихтенштейн, Монако, Сан-Марино.

Критериями для включения той или иной страны в группу развитых стран являются:

- высокий уровень социально-экономического развития, выражающийся в высоких уровнях ВВП в целом и на душу населения в частности (не менее 12 тыс. долл. в год, в реальности от 15 до 30 тыс. долл.), высоком жизненном уровне и стандарте;
- рыночная система хозяйствования;
- открытость экономики;
- преобладание в процессе производства ВВП сферы услуг (более 60%) над промышленностью и сельским хозяйством;
- переход в промышленности от добывающих и материалоемких отраслей к новым высокотехнологичным и наукоемким отраслям;
- высокий уровень механизации и продуктивности сельскохозяйственного производства, в результате чего 3–8% трудоспособного

населения, занятого в сельском хозяйстве этих стран, полностью обеспечивают продовольствием свои страны и превратили сельское хозяйство в экспортный сектор экономики в большинстве стран этой группы.

В странах с развитой рыночной экономикой проживает 1,2 млрд человек (23% всего населения мира). Они сосредоточивают около 50% мирового ВВП и дают 60–70% мирового промышленного производства. ВВП на душу населения колеблется в этих странах от 30 до 55 тыс. долл., что примерно в 5 раз превышает среднемировой уровень. Более 50% мирового ВВП производится в США, Японии и Германии. На развитые страны приходится 70% мирового импорта и 85% мирового экспорта прямых иностранных инвестиций, около 70% мирового торгового оборота. Некоторые данные о роли развитых стран в мировом хозяйстве приведены в табл. 5.1.

Таблица 5.1

Ведущие мировые центры в населении мира и ВВП в начале XXI в.

Страна. регион	Население, млн чел.			Доля в ВВП мира, %			ВВП на душу населения, долл.		
	2000 г.	2004 г.	2014 г.	2000 г.	2004 г.	2014 г.	2000 г.	2004 г.	2014 г.
США	271,0	293,7	318,8	21,9	28,3	22	29,250	39,876	52,800
Страны Западной Европы	387,0	392,0	511,4	20,3	31,7	21	21,350	33,831	34,500
Япония	127,0	127,8	127,0	7,6	11,1	6,3	24,075	36,313	37,100

Все промышленно развитые страны входят в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в интеграционные объединения, из которых наиболее мощными являются Европейский союз – ЕС (20% мирового ВВП) и Североамериканское соглашение о свободной торговле – НАФТА (24%).

Промышленно развитые страны – главный производитель промышленной и сельскохозяйственной продукции, несмотря на наметившуюся тенденцию к некоторому снижению их доли в мировом производстве. При этом сфера услуг в настоящее время обеспечивает производство более 60% ВВП промышленно развитых стран (в США доля сферы услуг занимает около 77% ВВП). В этих странах происходит падение роли «нижних» этажей индустрии (традиционно добывающие отрасли) и одновременно нарастает производство в «верхних этажах» за счет развития отраслей – потребителей высоких технологий. Передача

«низкоквалифицированных» производств в развивающиеся страны и сохранение у себя только верхней части производственного комплекса есть своего рода инструмент конкурентной борьбы со странами с низким уровнем заработной платы, с импортом дешевых изделий из стран «новой индустриализации».

Большие капиталовложения в науку (2–3% ВВП) и внедрение ее достижений в производство определяют высокий интеллектуальный уровень труда. Гуманизация экономики развитых стран означает высокий процент расходов на медицину, образование, культуру. Значительны также и расходы на охрану окружающей среды (3–4% ВВП), что подтверждает высокий уровень экологизации экономики.

Индустриальные страны Запада объединяет еще и то, что они уже вступили в новый этап технико-экономического развития – *этап постиндустриального общества*.

Как видно из табл. 5.2, доли сельского хозяйства и промышленности в развитых странах во второй половине XX в. неуклонно снижались, тогда как доля строительства и особенно сферы услуг росли, что отражает постепенное построение этими странами постиндустриального общества.

Таблица 5.2

Отраслевая структура ВВП развитых стран, %

Годы	Сельское хозяйство	Промышленность	Строительство	Сфера услуг
1960	6,4	36,4	5,6	51,6
1970	3,9	31,6	6,2	58,3
1985	3,2	29,9	6,5	60,4
1995	2,0	24,8	6,2	67,0
2000	1,0	23,9	6,3	71,2
2010	0,9	20,4	6,4	72,3
2014	1,2	17,5	6,5	74,8

Можно выделить следующие характерные черты промышленно развитых стран:

- наличие крупного частномонополистического сектора, занимающего главенствующие позиции в экономике;
- высокий уровень производительных сил;
- интенсивный тип развития рыночной экономики;
- единый воспроизводственный процесс в рамках национальных хозяйств;

- сосредоточение подавляющей части экономического и научно-технического потенциала мирового хозяйства, расположение главных финансовых центров, основных узлов коммуникаций;
- высокий уровень доходов и относительно равномерное их распределение. Для промышленно развитых стран характерен меньший разрыв в уровне доходов между беднейшими и богатейшими 20% населения и наличие мощного среднего класса, имеющего высокие жизненные стандарты;
- многоотраслевая структура экономики с преобладанием третьего сектора;
- относительно равномерное хозяйственное освоение территории;
- социальная ориентированность экономики, в частности поддержка малообеспеченных слоев населения (пенсионеров, студентов, инвалидов и т. п.).

Некоторое представление о темпах роста развитых стран можно получить из табл. 5.3.

Таблица 5.3

Динамика роста ВВП развитых стран, %

Годы	ОЭСР	США	Япония	ЕС (ЕЭС)
1971–1980	3,3	2,8	4,5	3,0
1981–1990	2,0	2,7	4,2	2,3
1991–1995	1,9	2,4	1,4	1,5
1995–2000	2,8	3,5	1,3	2,7
2000–2004	2,3	2,5	0,9	1,8
2005–2009	1,7	1,15	0,46	0,98
2010–2014	1,7	2,2	1,5	1,1

По роли в мировой экономике промышленно развитые страны можно подразделить на три подгруппы.

Первую подгруппу образуют семь крупнейших промышленно развитых стран (Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция, Япония). На их долю приходится 45,5% мирового ВВП, 31,8% ВВП по ППС, 30% мирового экспорта, 17% входящих ПИИ. Несмотря на то, что доля «семерки» в мировом хозяйстве в последние десятилетия уменьшилась, именно они концентрируют основной научно-технический потенциал. В этих странах базируется большинство крупнейших транснациональных компаний мира, контролирующих мировое производство, торговлю и движение капиталов. Указанные страны объединяются в так

называемую Большую семерку (G7) для обсуждения глобальных экономических и валютных проблем. В период мирового кризиса 2008–2009 гг. роль главного координационного центра мировой политики и экономики перешла к Большой двадцатке (G20).

Вторую подгруппу развитых стран (30 стран) образуют небольшие по размеру государства, характеризующиеся высоким уровнем социально-экономического развития (Австрия, Бельгия, Дания, Нидерланды, Швеция и др.). Они выступают в качестве связующего звена в экономических и политических взаимоотношениях стран первой подгруппы. Отдельные страны этой подгруппы занимают весьма заметные позиции в мировой торговле и политике.

В третью подгруппу развитых стран входят страны «переселенческого капитализма» (Австралия, Израиль, Новая Зеландия). Иногда в эту подгруппу включают также Канаду. В экономике этих стран ведущую роль играют компании бывшей метрополии или других высокоразвитых стран. Для стран подгруппы характерна большая доля добывающей промышленности, в экспорте велика доля сырья и продукции сельского хозяйства.

5.2. Соединенные Штаты Америки и Канада

5.2.1. Роль и место США в мировой экономике

Соединенные Штаты Америки – самая развитая страна мира, одна из наибольших по территории и численности населения. Площадь территории составляет 9,4 млн кв. км (четвертое место после России, Канады и Китая), численность населения в 2015 г. составила 318,9 млн чел.

В современном мире США сохранили за собой статус экономической сверхдержавы. США – страна, оказывающая большое влияние на мировой рынок и международные отношения. После распада СССР и мировой социалистической системы США стали единственной мировой сверхдержавой, которая является экономическим, политическим и военным лидером современного мира. Сохранение и упрочение лидирующей роли США в мире официально закреплено в Концепции национальной безопасности США.

На протяжении многих десятилетий экономика США устойчиво занимала первое место по уровню конкурентоспособности, но экономическое лидерство США в мире имело тенденцию к ослаблению. Так, удельный вес США в ВВП мира снизился с 31% в 1950 г. до 25,4% в 2005 г. и до 22,3%

в 2014 г. (около 16% в пересчете по ППС). Существенно снизилась доля США в мировом экспорте – с 18% в 1960 г. до 10,2% в 2005 г., до 9,8% в 2014 г. и до 8,9% в 2015 г. Доля США в мировых прямых иностранных инвестициях (как инвестора) сократилась с 62% в 1960 г. до 27% в 2014 г.

Причины ослабления экономических позиций США менялись с течением времени.

Главная причина относительного ослабления позиций США в 1960–1970 гг. заключалась в высоких темпах экономического роста Японии и стран Западной Европы, которые достаточно быстро, используя американскую помощь по «плану Маршалла», восстановили разрушенную войной экономику и осуществили глубокие структурные изменения хозяйства. На определенном этапе японские и западноевропейские отрасли экономики достигли международной конкурентоспособности и стали успешно конкурировать на мировом рынке с американскими компаниями (например, немецкие и японские автомобильные корпорации).

Главной причиной относительного ослабления позиций США в начале XXI в. стала конкуренция со стороны Китая. В 2011 г. после 110 лет лидерства США потеряли первое место в мире по производству промышленной продукции. Их место занял Китай. В 2014 г. США перестали быть лидером по важнейшему критерию – объему ВВП в пересчете по ППС (17,46 трлн долл.). Их место занял Китай (17,63 трлн долл.). Также в 2014 г. США уступили многолетнее лидерство по приему прямых иностранных инвестиций. На первой строчке также оказался Китай.

Однако, несмотря на относительное ослабление экономических позиций, роль США в мировой экономике после Второй мировой войны всегда была ведущей. По итогам 2014 г. доля США в мировом ВВП (по ППС) составляет 16%, в мировом ВВП в рыночных ценах – 22,3%, в мировом экспорте – 9,8%, в импорте – 13%, в торговле услугами 14%¹.

Как показывают предварительные итоги 2015 г., США вернули себе первое место по величине ВВП, прирост которого составил 2,4%, а также первое место по приему ПИИ (384 млрд долл.). Однако Китай и в 2015 г. опередил США по объему ВВП по ППС – 19,5 трлн долл. против 17,9 трлн долл. у США.

На современном этапе лидерство США в мировой экономике обеспечивается, главным образом, масштабом и богатством рынка, степенью развития рыночных структур, уровнем научно-технического потенциала, разветвленной системой мирохозяйственных связей с другими

¹ United States // The Worldbank/ – URL: <http://data.worldbank.org/country/united-states?display=graph>; The World Factbook // Central Intelligence Agency. – URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>

странами. К экономической мощи добавляется политическое доминирование США, что обуславливает лидерство американской модели развития в процессе глобализации.

США занимают ведущие позиции практически во всех международных экономических организациях. Многие из них созданы по инициативе и при прямом участии США, что определяет их ведущую роль в деятельности этих организаций. Например, в Международном валютном фонде США имеют 16,4% голосов, тогда как Япония и Германия – по 6%, Франция и Великобритания – по 4,9%, а Россия – 2,7%. Подобная ситуация сложилась и в Международном банке реконструкции и развития, где квота США составляет 17%. Хотя США не могут полностью заблокировать принятие нежелательного для них решения, удельный вес их голосов существенно влияет на переговорный процесс.

США – активный участник интеграционных процессов. В Северной Америке в 1994 г. была создана зона свободной торговли США, Канады и Мексики – НАФТА. Существовали планы, до сих пор не реализованные, по созданию зоны свободной торговли, включающей как Северную, так и Южную Америку. В Европе США теснейшим образом сотрудничают с ЕС, в последнее время активно обсуждается вопрос о создании зоны свободной торговли США – ЕС. В Азии США принимают участие в деятельности АТЭС (с 1989 г.). В настоящее время США активно продвигают создание двух новых интеграционных группировок: Трансатлантической зоны свободной торговли и Транстихоокеанского партнерства.

Структура экономики США отличается ярко выраженной постиндустриальностью. Большая часть американского ВВП создается в отраслях третьего сектора, к которому относятся, прежде всего, образование, здравоохранение, наука, финансы, торговля, различные профессиональные и личные услуги, транспорт и связь, услуги государственных учреждений. В 2014 г. доля сельского хозяйства составила 1,6% ВВП, доля промышленности – 20,7%, доля третьего сектора – 77,9%.

5.2.2. Особенности американской социально-экономической модели

Социально-экономическую модель США можно охарактеризовать как либеральную. В таком виде она и формировалась на протяжении всей истории США, сохраняя некоторые базовые принципы.

Главным из них является ставка на предпринимательский успех. Государство и общество создают благоприятный деловой и инвестиционный климат, поощряют предпринимательскую активность. Достижение успеха – «американская мечта» – базовая черта общественного устройства США,

менталитета нации, главная установка личности. Видимо, неслучайно, что, по данным журнала Forbes, из 1826 миллиардеров мира 536 (29,3%) – американцы¹. В рейтинге экономической свободы стран мира 2014 г. года США заняли 12-е место из 178, в 2015 г. поднялись на 11-е место.

Ограниченное участие государства в экономической жизни. В целом государственный сектор создает лишь около 12% ВВП страны. Государственные предприятия немногочисленны. Кроме правосудия и обороны в руках государства находятся инфраструктура, почтовая служба и комиссия по ядерным исследованиям. Даже авиалинии и телефонная система в США приватизированы. В итоге всего 17–18% ВВП перераспределяются через федеральный бюджет. Основные усилия государства сосредоточены на разработке и соблюдении антитрестовского законодательства. Сущность этой системы заключается в недопущении сговора крупных компаний (трестов) и установления монопольных цен на товары и услуги. Тогда государство может прибегнуть к установлению контроля или даже дроблению таких монополий. Такая судьба в свое время постигла компанию Standard Oil в 1911 г. Основным средством борьбы с монополиями в начале XXI в. стали штрафы. Самый крупный штраф в истории США за нарушение антимонопольного законодательства (за создание «витаминного картеля») был наложен на европейские корпорации Hoffman и LaRoche в сумме 500 млн долл.²

Государство также занимается вопросами, не подпадающими под действие рыночных сил: оно выплачивает социальные пособия. Частный сектор в американской модели принимает большинство деловых решений. Поэтому американские фирмы обладают наибольшей гибкостью по сравнению со своими коллегами в Западной Европе и Японии в решении любых бизнес-проблем. В рейтинге Doing Business Всемирного банка за 2013 г. США заняли 7-е место (из 189). По итогам 2015 г. США подтвердили свое 7-е место в этом рейтинге³.

Исследования показывают, что в последние два десятилетия наблюдается усиление влияния институциональных факторов на экономический рост страны. Исследователи отмечают, что «эффективное использование институциональных факторов, в первую очередь, государственной политики экономического роста, а также учета особенностей влияния

¹ Forbes: Билл Гейте возглавил список богатейших людей мира // Голос Америки. 2.03.2015. – URL: <http://www.golos-ameriki.ru/content/forbes-billioniers-bill-gates-tops-forbes-rich-list/2665014.html>

² Иностранное лобби // Реформа ФАС. 18.11.2015. – URL: <http://reformafas.ru/criticism/foreign/inostrannoe-lobbi/>

³ Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2016 году // Центр гуманитарных технологий. 28.10.2015. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/28/7261>

на него организационной структуры рынков, законодательно-нормативной базы становится все важнее для перспектив дальнейшего экономического роста в США»¹.

Американская модель экономики характеризуется такой современной чертой, как *глобализация бизнеса*, которая означает интеграцию страны и ее хозяйствующих субъектов в мировую экономику. Уже сейчас свыше половины доходов крупных американских корпораций создается за рубежом. В свою очередь США также получают передовые зарубежные инвестиционные товары и технологии, в стране действуют многочисленные филиалы и дочерние компании европейских и японских фирм. Глобализация открыла новые рынки сбыта для американских товаров и услуг, стимулировало производство, ориентированное на зарубежный рынок. Глобальный рынок заставил американские компании быть конкурентоспособными, возросло качество продукции, снизились издержки и цены. Исследователи отмечают, что «... изменения в механизме международной деятельности американских корпораций привели к появлению таких новых организованных форм, методов и инструментов в зарубежной деятельности, как холдинговые компании, инвестиционные фонды, трансграничные слияния и поглощения, международные стратегические альянсы. Получили широкое применение неакционерные формы международного сотрудничества (лицензионные соглашения, управленческие контракты, внешний аутсорсинг, соглашения о франчайзинге и др.)»².

Одним из важнейших современных факторов американской модели экономики является их *лидерство в области новейших технологий и информации*. Правительство США всегда с большим вниманием относилось к развитию инновационной сферы, ее роли в национальной экономике. В последние десятилетия страна переживает настоящий информационно-технологический бум: совершенствуются цифровые технологии, постоянно образуются новые компании, возникают новые отрасли промышленности. В 2014 г. США заняли в рейтинге конкурентоспособности, опубликованном Всемирным экономическим форумом (ВЭФ), 3-е место (из 144, после Швейцарии и Сингапура). В рейтинге 2015 г. они сохранили 3-е место³.

¹ Сворцова Г. Р. Структурные и институциональные факторы экономического роста в зрелой рыночной экономике (на примере США): автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ИМЭМО РАН, 2011. – С. 4.

² Пичков О. Б. США в международном движении прямых инвестиций: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2012. – С. 18.

³ Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2015–2016 // Центр гуманитарных исследований. 30.09.2015. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/09/30/7246>

Для обеспечения устойчивого роста производства сверхнаучоемкой продукции в США создана и функционирует крупнейшая в мире, а порой и самая передовая научно-исследовательская и конструкторская база.

Большинство важнейших научных открытий в области техники, биотехнологии принадлежит ученым и инженерам США. На долю США сегодня приходится 40% мировых затрат на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), или около 3% ВВП. Это составляет примерно половину расходов 50% научных кадров всех стран Большой семерки. С учетом гигантских средств, расходуемых на научные исследования еще и в оборонном секторе, по доле науки в мире США остаются вне конкуренции. В рейтинге стран мира по Индексу инноваций 2015 года (The Global Innovation Index 2015) из 142 стран США заняли 5-е место после Швейцарии, Великобритании, Швеции и Нидерландов¹.

Важно подчеркнуть, что главенствующую роль в финансировании научных исследований и конструкторских разработок играют сами производственные корпорации, на долю которых в среднем приходится не менее двух третей затрат на НИОКР.

Удельный вес США в мировом экспорте наукоемкой продукции еще недавно составлял не менее 20%. Однако в последние годы и в этом вопросе США уступили пальму первенства Китаю. На его долю (по итогам 2013 г.) пришлось 28,1% высокотехнологического экспорта, тогда как доля США снизилась до 7,3%.

Тем не менее наиболее заметно США лидируют в сфере информационных технологий. Если до недавнего времени экономику страны двигало вперед автомобилестроение и жилищное строительство, то сейчас локомотивом развития служат информационные технологии, которые обеспечивают не менее трети экономического роста. Практически на американскую фундаментальную науку и прикладные исследования работает большая часть мирового научного потенциала. Именно поэтому США опережают все страны по темпам роста производительности труда.

США принадлежат 6 из 10 самых быстрых компьютеров мира (по 1 суперкомпьютеру имеют Китай, Германия, Швейцария, Япония)². В начале XXI в. на долю США приходилось более 40% всех работающих в мире компьютеров. Все более заметную роль играет Интернет. Технологический отрыв

¹ The Global Innovation Index 2015 Country Rankings // The Global Innovation Index. – URL: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis/>

² Бекши В. Бомба-2 и кое-что еще // Радио Свобода, США. 15.08.2015. – URL: <http://inosmi.ru/world/20150815/229647228.html>

США от конкурентов особо ощутим в таких областях, как авиакосмическая техника, компьютерная техника, биоинженерия, атомная технология. В современном международном разделении труда США специализируются на разработке новейших технологий, т. е. на самой начальной, быстрорастущей и защищенной от конкуренции фазе научно-технического цикла. Страны НИС Юго-Восточной Азии, например, специализируются на другой, стабильной фазе научно-технического цикла.

Численность научных работников превышает 3 млн чел., на долю специалистов из США приходится $\frac{2}{3}$ публикаций научных и технических статей в мире. Специфика развития американского научного комплекса состоит в том, что он базируется на «утечке умов» из других стран. Более 40% ученых США, треть лауреатов Нобелевских премий – иммигранты.

Таким образом, США реально являются первопроходцем научно-технического прогресса, они прочно удерживают лидерство в областях, определяющих основные направления НТП. Информационное лидерство США подтверждается тем, что в рейтинге развития Интернета (World Wide Web Foundation) 2014 г. США заняли 2-е место после Швеции. Особенность новой экономики заключается еще и в том, что современные технологии постоянно совершенствуются, не давая кривой жизненного цикла продукта упасть¹.

5.2.3. Эффективность и конкурентоспособность американской социально-экономической модели в исторической ретроспективе

Экономическая история США – это история страны, которая заселялась выходцами преимущественно из Европы. К моменту появления первых европейцев в Северной Америке проживало примерно 2 млн индейцев. Бурное развитие рыночного хозяйства началось после революции 1776 г., при этом часть экономики базировалась на труде рабов из Африки. Гражданская война 1861–1865 гг. расчистила дорогу развитию фермерского сельского хозяйства, дала рабочие руки промышленности. Бурный экономический подъем уже в конце XIX в. вывел США на первое место по объемам промышленного и сельскохозяйственного производства.

¹ Особенности инновационного развития США см.: Мировая экономика: учебник для академического бакалавриата / Под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьяновича. – М.: Юрайт, 2014. – С. 304–307; Мировая экономика. Экономика стран и регионов: учебник для академического бакалавриата / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осъмовой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 59–60; Хасбулатов Р. И. Мировая экономика: учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2013. – С. 540–543.

США принимали участие в Первой мировой войне, но она проходила на территории Европы, тогда как американская экономика существенно окрепла за счет военных поставок. К 1920 г. на долю США 85% мирового производства автомобилей, 66% добычи нефти, 60% выплавки алюминия, 40% – чугуна и стали. Двадцатые годы вошли в историю и культуру США как эпоха «просперити» – процветания. Великая депрессия 1929–1933 гг. крайне болезненно ударила по экономике США. Промышленное производство сократилось на 46%, курсы акций упали на 87%, число безработных превысило 14 млн человек. Новый экономический курс президента Ф. Д. Рузвельта позволил к концу 1930-х гг. преодолеть последствия кризиса и создать основу для нового промышленного подъема. Политика Ф. Д. Рузвельта основывалась на экономической теории Д. М. Кейнса о стимулировании потребительского и инвестиционного спроса при регулирующей роли государства («кейнсианство»). Кейнсианская программа предусматривала увеличение затрат государства на обеспечение занятости за счет расширения общественных работ, государственных расходов на гражданское строительство. Регулирование по методу Кейнса осуществлялось в США примерно до 1970-х гг. с высокой в целом эффективностью.

Из Второй мировой войны экономика США вышла значительно окрепшей, несмотря на то, что американцы принимали непосредственное участие в военных действиях против Японии и Германии, страна потеряла более 400 тыс. чел. Производство военной продукции для своей армии и для военных поставок союзникам привело к колоссальному росту американской экономики. В 1945 г. доля США в мировом ВВП возросла до 60%, доля в мировом экспорте – до 40%. США сконцентрировали в своих руках беспрецедентные запасы золота – более 21 тыс. т. В послевоенный период были заложены геополитические и экономические основы безраздельного доминирования США на мировой арене, которое продолжалось вплоть до начала 1970-х гг.

Мировой кризис 1973–1975 гг. обозначил необходимость перехода к другим методам регулирования экономики. США утратили неоспоримые позиции в мировой экономике, их доля в мировом производстве уменьшилась под нажимом европейских стран и Японии, начал терять силу доллар, возросла инфляция.

В таких условиях президент Р. Рейган (1981–1989) предложил экономическую программу, которая исходила из того, что меры государственного регулирования препятствуют развитию свободного предпринимательства, увеличивают себестоимость и тем самым активизируют инфляцию. Предлагаемая перестройка частично базировалась на монетарной теории

М. Фридмена. Суть теории монетаризма – ограничение вмешательства государства в экономику только сферой денежного обращения.

В «рейганомике» жесткий денежно-кредитный курс, нацеленный на подавление инфляции, сочетался с гибким курсом в области государственного финансирования для стимулирования реального роста. На практике это означало перенос акцентов с регулирования спроса на товары и услуги на стимулирование их производства. Развитие инвестиционных и инновационных процессов, снижение издержек, увеличение сбережений и накопление частного капитала потребовало крупных налоговых реформ. Доля налоговых сборов в валовом внутреннем продукте понизилась от 19,6% в 1981 г. до 17,3% в 1984 г., но к 1989 г. она снова выросла до 18,4%, так как около половины государственных расходов составляли социальные расходы, а сокращение коснулось их в первую очередь. При этом «рейганомика» вовсе не означала отказа от активной политики государственного регулирования. Государство продолжало участвовать в поощрении структурных сдвигов, финансировании НИОКР. Например, военно-космический сектор поглотил в 1987 г. 85% всех государственных вложений, направленных в науку.

Применение монетаристских методов придало американской экономике новый импульс. Темпы роста ВВП повысились до 3–4% в год, снизились инфляция и безработица. Инвестиции в информационные технологии возрастали каждый год в среднем на 13%. «Рейганомика» действовала эффективно почти до конца 1980-х гг., пока не произошел очередной спад в американской экономике. Ее наиболее заметным результатом стали дефициты в государственном бюджете США и платежном балансе по текущим счетам. Так, дефицит бюджета за годы президентства Р. Рейгана вырос более чем в 2,5 раза, а государственный долг увеличился с 34% ВВП в 1980 г. до 54,4% в 1988 г.

Реформы Рейгана проводились для повышения жизненного уровня среднего класса американцев, причем больше всего от этого выиграла верхушка среднего класса. «Рейганомика» привела к огромной дифференциации доходов. Наиболее богатые американцы составляли 1% населения и контролировали 45% всех финансовых ресурсов страны.

Правительство Б. Клинтона (1993–2001) предложило вернуться к реализации неокейнсианских моделей регулирования экономики, перейти к версии современной «смешанной экономики». Вариант Клинтона не предусматривал жесткой регламентации экономической деятельности со стороны государства, которую предполагает классическое кейнсианство, тем не менее, активизировал роль государства в экономической сфере. Политика государства должна сводиться, разумеется,

не к прямому усилению государственного сектора, а концентрироваться на стимулировании экономики, на устранении барьеров, препятствующих росту инвестиций, т. е. высоких доходов (зарплата, прибыль). Б. Клинтон предложил два основных направления реализации экономической политики:

- увеличение государственных доходов путем увеличения налогов и уменьшения государственных расходов с целью уменьшения бюджетного дефицита;
- увеличение государственных инвестиций, т. е. усиление госсектора по отношению к частному сектору.

Главной целью являлось содействие притоку инвестиций в экономику, причем именно в новейшие отрасли производства. Новый президент особенно подчеркивал важность *поощрения инвестиций*, в том числе активной поддержки НИОКР, образования, а также социальной инфраструктуры.

Почти половина инвестиций направлялась на компьютеризацию. У администрации Клинтона на обновление парка электронной техники шло до четверти всех инвестиций.

Расходы на содержание государственного аппарата были сокращены на 25%. Увеличились социальные затраты государства, особенно на здравоохранение и образование. Повысились налоги. При этом подоходный налог был увеличен только для верхних эшелонов (1,2%) плательщиков, а 15 млн семей с низкими трудовыми доходами получили существенные налоговые скидки.

Стратегическая задача экономической политики Б. Клинтона – ликвидация дефицита государственного бюджета была решена на четыре года раньше намеченного. Если в начале 1990-х гг. бюджет имел отрицательное сальдо в размере 290 млрд долл., то уже к 1998 г. был достигнут профицит бюджета в размере 69 млрд долл., увеличившийся к 2000 г. до 112,2 млрд долл.

Экономическая политика президента США Дж. Буша-младшего (2001–2009) обозначила возврат к основным положениям монетаризма. Его программа предусматривала, прежде всего, снижение налогов, отмену налога на наследство, ставки которого достигали 50%. Были установлены налоговые льготы на научные разработки и исследования. Бюджетная программа предусматривала жесткую экономию, которая была нацелена на сокращение государственного долга. В отличие от «рейганомии», администрация Дж. Буша более внимательно отнеслась к сокращению затрат на социальные нужды: поддерживала пенсионную систему и систему медицинского страхования.

Однако, унаследовав от Б. Клинтона экономику с профицитом, достигавшим 112 млрд долл., Буш-младший передал Б. Обаме рекордный дефицит бюджета в 1,5 трлн долл. Причиной стал мировой экономический кризис 2008–2009 гг.

Исследования показывают, что число отраслей, стимулирующих экономический рост, за 2000-е гг. уменьшилось с 23 до 12, а количество отраслей, сдерживающих экономическую динамику, соответственно возросло с 5 до 16. Такое снижение непосредственно связано, в частности, с переходом от преобладания в инвестиционном процессе нового строительства к доминированию реконструкции и модернизации действующих производственных мощностей¹.

5.2.4. США в эпоху мирового экономического кризиса

Вторая половина 2007 – начало 2008 г. способствовали крупному финансовому кризису, начавшемуся в США. Непосредственной причиной кризиса стали проблемы ипотечного кредитования. В первые годы XXI в. банки усиленно навязывали американцам дешевые кредиты, фактически без обеспечения – *subprime* (вторичный кредит под закладные на дома, по которым не выплачен первоначальный кредит). Выданные кредиты были конвертированы в облигации и реализованы на рынке ценных бумаг. Массовые неплатежи по кредитам привели к их обесцениванию. Более 1,5 млн американцев оказались в дефолте. Общий объем рискованной задолженности оценивался экспертами в 890–950 млрд долл. Экономика США попала в стадию рецессии.

Финансовый кризис в США вызвал падение основных биржевых индексов, способствовал дальнейшему ослаблению доллара на мировом валютном рынке, привел к финансовым потрясениям в странах, чья экономика наиболее сильно интегрирована с американской. Банкам, как США, так и других стран, пришлось списывать долги по ипотеке. Так, банк «Мерил Линч» (США) списал в убытки 30 млрд долл., швейцарский UBS, активно работавший в США, – 37 млрд.

В период мирового кризиса 2008–2009 гг.² пострадали все группы населения, однако в наибольшей степени негативные явления в экономике ударили по среднему классу. Так, рост благосостояния этой

¹ Сворцова Г. Р. Структурные и институциональные факторы экономического роста в зрелой рыночной экономике (на примере США): автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ИМЭМО РАН, 2011. – С. 4.

² Согласно официальной статистике США, кризис продолжался с августа 2008 г. по июнь 2009 г.

группы в первую очередь традиционно связывался с недвижимостью. Цены на недвижимость с 2007 г. сократились более чем на треть, никаких стабильных признаков оживления рынок жилья не обнаруживал в 2010–2014 гг.

До кризиса дома дорожали по 10% в год, в качестве первичного взноса банки просили не более 10%. Никакой другой вид вложений, доступных среднему классу Америки, не предполагал подобной доходности.

Рост доходов корпораций, несомненно, в целом ведет к росту благосостояния, однако проблема в том, что 80% акций принадлежат всего 10% американских домохозяйств, если не считать активы пенсионных фондов, где большинство представителей среднего класса хранят свои сбережения.

За 1990–2000 гг. средний американец стал на 44% богаче, а за 2000–2009 гг. – только на 5,3%. При этом потери только 2008 г. составили 18%. В результате к 2015 г. 47,5 млн человек оказались за чертой бедности¹ (увеличение к 2008–2009 гг. – на 7 млн человек). Кроме того, медицинской страховки нет у 50,7 млн человек.

Федеральная резервная система США, начиная с сентября 2007 г., снизила учетную ставку с 5,25 до 0%. В феврале 2008 г. Конгресс США одобрил так называемый План Буша на общую сумму 168 млрд долл. в виде мер по возврату части уплаченных населением и компаниями США налогов. Предполагалось, что План Буша принесет Соединенным Штатам не менее 0,5 млн новых рабочих мест.

Последние годы свидетельствуют об ухудшении ряда важнейших макроэкономических показателей США.

Дефицит бюджета, несколько снизившийся в 2006–2007 гг., в 2008 г. составил 454,7 млрд долл. (9,2% ВВП). Стабилизации ситуации не только не произошло, ситуация продолжала ухудшаться. В 2009 г. дефицит бюджета составил уже 10,0% к ВВП, а в 2010 г. – 10,2% к ВВП (1,26 трлн долл.). Только президенту Б. Обаме в результате героических усилий по сокращению государственного бюджета удалось снизить дефицит бюджета по итогам 2015 г. до 439 млрд долл. (2,5% ВВП). Однако на 2016 г. планируется новый рост дефицита бюджета: до 544 млрд долл. (2,9% ВВП)².

Не внушают особого оптимизма и другие ключевые показатели. Растет дефицит торгового баланса. В 2007 г. он достиг 847 млрд долл.,

¹ Черта бедности в США определяется как доход в 21 тыс. 954 долл. на семью из 4 человек в год, или 11 тыс. долл. для индивидуума.

² Дефицит бюджета США увеличится впервые с 2009 года // РБК. Экономика. 19.01.2016. – URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/569e755c9a79474b8ab0855a>

в 2008 г. – 882 млрд долл. (6,0% ВВП), сократившись в 2009 г. до 549 млрд долл. (3,8% ВВП) за счет уменьшения импорта и роста реэкспорта. По итогам 2014 г. дефицит торгового баланса составил 741 млрд долл. (4,2% ВВП).

Уровень инфляции с привычных для американцев 1–1,2% (а в благополучные годы и менее 1%) поднялся до 2,6–2,7% в 2008–2009 гг. Правда, в 2010 г. показатель инфляции вновь отступил на уровень 1,5%, в 2013 г. составил 1,3% и в 2015 г. – 1,07%.

За период кризиса около 8 млн человек потеряли работу. На пике кризиса в США насчитывалось 15 млн безработных. Если учесть наличие и скрытой безработицы, то справедливо оценивать число безработных в разгар кризиса в 20 млн чел. В период кризиса и депрессии распространились такие явления, как неполный рабочий день, неполная рабочая неделя и т. п. Безработица в 2009 г. составляла 9,4%, в 2010 г. – 9,7%, а к концу 2011 г. держалась на отметке 9,1%. Это был самый высокий уровень безработицы за последние 50 лет. В последние годы уровень безработицы снижается. В 2014 г. она составила уже 6,2%, а по итогам 2015 г. – 5,0% (7,9 млн чел.)¹.

Самой серьезной проблемой США последних лет стал стремительный рост внешнего долга, который достиг колоссальных размеров. В истории США только в 1835 г., единственный раз, внешний долг был равен нулю. Но таких размеров, как сегодня, он не имел даже в трудные для США годы. В 2000 г. внешний долг составлял 3,5 трлн долл., или 35% ВВП, и его рост был медленным и обоснованным. Однако только за 2005–2008 гг. долг вырос с 4,5 трлн долл. (38% ВВП) до 9 трлн долл. (69% ВВП). Экономический кризис заставил США прибегнуть к возрастающим объемам заимствований за рубежом в попытках запустить собственную экономику. В 2009 г. Конгресс США дважды увеличивал верхнюю планку внешних заимствований, доведя их размер до 12,4 трлн долл. Обеспокоенная резким ростом внешней задолженности компания *Durst Organization* еще в 1989 г. вывесила в центре Нью-Йорка на всеобщее обозрение счетчик национального долга США. В 2008 г. он зашкаливал и некоторое время не работал, поскольку там не оказалось места для чисел более чем с двенадцатью знаками. Ныне счетчик починили, и он исправно показывает, что начиная с сентября 2007 г. внешняя задолженность страны увеличивается ежедневно на 3,83 млрд долл. Если разделить сумму долга на общее население страны, получается, что каждый гражданин США должен около 40 тыс. долл.

¹ Безработица в США снизилась за год на 0,6% // Голос Америки. 08.01.2016. – URL: <http://www.golos-ameriki.ru/content/us-economy-gains-292000-jobs-in-december/3136747.html>

В результате в мае 2011 г. внешний долг достиг установленной верхней планки – 14,3 трлн долл.¹, практически сравнявшись с ВВП (14,5 трлн долл. за 2010 г.)². Правительство Б. Обамы сумело добиться установления новой планки долга (16,4 трлн долл.) только после упорной внутривнутриполитической борьбы, перипетии которой несколько недель держали в напряжении весь мир³. Дело дошло до того, что впервые в истории рейтинговое агентство Standard & Poor's (S&P) понизило рейтинг бумаг США с «AAA» до «AA» (т. е. на одну ступень)⁴. Прогноз по государственным ценным бумагам был выставлен «негативный», и не исключено, что в ближайшие 1–1,5 года произойдет очередное понижение рейтинга.

Однако никаких реальных возможностей выплатить этот долг, кроме новых заимствований на внешних рынках, пока в США не просматривается. Утвержденный параллельно поднятию планки внешнего долга план по сокращению дефицита бюджета на 2,4 трлн долл. за 10 лет не выдерживает никакой критики – даже в этом случае госдолг страны вырастет за это время до 150% ВВП. Иными словами, госдолг просто будет расти чуть медленнее. Сейчас в среднем США занимают 125 млрд долл. ежемесячно.

К марту 2015 г. правительство США в очередной раз исчерпало лимит заимствований, разрешенный законодательством. Величина национального долга достигла лимитного показателя – 18,1 трлн долл.⁵ В начале 2016 г. государственный долг США превысил 19 трлн долл. (110% ВВП).

Следует также иметь в виду, что помимо государственного долга имеются и значительные долги у других субъектов американской экономики. Так, по данным на конец 2010 г., суммарные долги компаний с государственным участием составляли 8,3 трлн долл., 3 трлн долл. составлял размер долгов штатов и городов, 3,9 трлн долл. – долги ипотечных компаний США, 9 трлн долл. – долги американских потребителей за ипотеку, 874 млрд

¹ На эти деньги, к примеру, Россия могла бы прожить 42 года.

² Впервые лимит внешних заимствований был установлен Конгрессом США в 1917 г. с тем, чтобы правительству было удобнее финансировать свои нужды во время Первой мировой войны. С того времени лимит повышался законодателями десятки раз, причем в большинстве случаев это являлось простой формальностью.

³ В американской прессе события вокруг повышения планки госдолга окрестили «многосерийной мыльной оперой под названием «Дефолт США».

⁴ Долгосрочный рейтинг Standard & Poor's оценивает способность эмитента своевременно исполнять свои долговые обязательства. Долгосрочные рейтинги варьируются от наивысшей категории «AAA» до самой низкой – «D». Рейтинги в интервале от «AA» до «ССС» могут быть дополнены знаком «плюс» или «минус», обозначающим промежуточные рейтинговые категории. От рейтинга и прогноза зависит, какие суммы и под какие проценты страна и заемщики из этой страны смогут привлечь за рубежом, насколько выгодно компаниям будет провести IPO и т. п.

⁵ В начале 2016 г. размер госдолга США превысил 19 трлн долл.

долл. – долги американцев по кредитным картам. По подсчетам экспертов, в 2005–2008 гг. на каждый доллар зарплаты приходилось 1,22 долл. расходов – последствия привычки жить в кредит. Если суммировать все размеры различных долгов, получается общий долг США не менее 140% ВВП.

Администрация президента США Б. Обамы реализует несколько программ спасения американской экономики, важнейшей из которых является так называемый «План Обамы» стоимостью 838 млрд долл. Главными направлениями этих реформ стала помощь банкам, инвестиционным компаниям, ипотечным и страховым компаниям, а также гражданам США. На это, в частности, была нацелена грандиозная реформа медицинского страхования. В декабре 2009 г. «План Обамы» был скорректирован, и еще около 150 млрд долл. было направлено на создание новых рабочих мест в 2010 г. Учетная ставка в стране снизилась до 0,25% для создания стимулов экономического роста. К «планам Обамы» следует отнести и программу в размере 25 млрд долл. на совершенствование системы медицинского страхования, 100 млрд долл. на создание новых рабочих мест, 50 млрд долл. – на строительство и реконструкцию дорог и аэропортов. Проблема лишь в том, где найти источники финансирования. Убытки только ипотечных агентств Fannie Mae и Freddie Mac в 2009 г. составили 93,6 млрд долл., а убытки AIG (крупнейшая страховая компания США) – 12,2 млрд.

В течение 2009–2014 гг. Федеральная резервная система США провела три раунда так называемой политики «количественного смягчения», суть которой состояла в том, что ФРС выкупала на рынке ценные бумаги американского казначейства, т. е. практически занималась печатанием денег¹. По оценкам экспертов, в американскую экономику «закачано» уже более 4 трлн долл., не считая дополнительной эмиссии.

Номинально, если исходить только из цифр роста ВВП по кварталам года, рецессия завершилась летом 2009 г.²

Президент США Б. Обама выдвинул еще несколько планов, реализация которых могла бы позволить нивелировать последствия кризиса и создать условия для роста американской экономики. Наибольший интерес представляет налоговая реформа, суть которой состоит в отмене налоговых

¹ Более подробно о QE см. в гл. 11.

² По данным Национального бюро экономических исследований США, рецессия завершилась в июне 2009 г., спад длился 18 мес. Однако дальнейшие цифры по росту ВВП продемонстрировали начало новой рецессии – IV квартал 2009 г. – 5% роста ВВП, I квартал 2010 г. – 3,7%, II квартал 2010 г. – 1,6. По теоретическим представлениям, которыми руководствуется Национальное бюро, рецессия – это или нулевой рост ВВП, или спад (замедление темпов) в течение двух кварталов подряд, что наблюдалось в 2010 г. Однако Национальное бюро воздержалось от объявления начала новой рецессии.

льгот, введенных в начале 2000-х гг., и в повышении налогов для миллионеров и миллиардеров. К повышению налогов для богатых призвал Уоррен Баффет («норма Баффета»). Миллиардер на собственном примере показал, что он платит налоги по ставке 17,4%, в то время как сотрудники его собственного офиса платят от 33% до 41%, а в среднем около 36%. Это объясняется тем, что направляемые на инновационные цели средства облагаются гораздо более низкими налогами, чем расходы просто на потребление. Однако людям, живущим на зарплату, не до инноваций. Предложения Б. Обамы, которые должны были принести в казну 1,5 трлн долл. в течение 10 лет, не получили поддержки в Конгрессе США.

Динамика роста ВВП, в том числе в расчете на душу населения, приведена в табл. 5.5.

Таблица 5.5

Темпы роста ВВП в 2009–2014 гг.¹

Годы	Темп роста ВВП, % ВВП по ППС	ВВП по ППС, трлн долл.	ВВП по ППС, на душу населения, тыс. долл.
2009	-2,6	14,3	46,8
2010	2,8	14,8	47,8
2011	1,8	16,0	51,4
2012	2,3	16,4	52,4
2013	2,2	17,0	52,8
2014	2,4	17,4	54,6

5.2.5. Специфика, динамика и факторы социально-экономического развития США в начале XXI в.

Главную роль в экономике США играет третий сектор, который обеспечивает более 80% всего прироста занятости в стране. Его главным компонентом, как указывалось выше, стал сектор новых технологий. Именно инвестиции в новейшие технологии способствовали высоким темпам роста американской экономики. Ведущими компаниями этого сектора являются Apple, Google, Microsoft, IBM и др. Капитализация только компании Apple в 2015 г. превысила 700 млрд долл. Доминирование в области высоких технологий обеспечивает американским промышленным компаниям более высокий уровень производительности труда, чем у их европейских, японских и китайских конкурентов.

¹ The World Factbook // Central Intelligence Agency. – URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>

США располагают более чем ста видами полезных ископаемых, но при этом страна импортирует сырье в значительном количестве, поскольку потребности американской промышленности давно уже не удовлетворяются местными запасами. Переход к импорту сырья был обусловлен, с одной стороны, естественным ухудшением условий добычи, повышением степени переработки исходного сырья и удорожанием процесса и быстрым развитием отраслей, производящих заменители природного сырья, создающих новые конструкционные материалы, с другой стороны. Поэтому растет импорт более дешевого сырья из других стран.

Промышленность продолжает играть важную роль в экономике США. Из 500 крупнейших ТНК мира 133 (27%) имеют здесь свои штаб-квартиры, что в два раза больше аналогичного показателя для любой другой страны мира. Как уже отмечалось, на США приходится более 20% мирового производства промышленных товаров. Здесь развит весь спектр отраслей промышленности, начиная с традиционных (горнодобывающая, металлургическая, текстильная, нефтехимическая) и заканчивая самыми современными (аэрокосмическая, электроника, производство новых материалов). Доля традиционных отраслей неуклонно сокращается. Основным направлением развития промышленности США выступает переход от базовых отраслей к наукоемким, опирающимся на высококвалифицированную рабочую силу и достижения в науке и технологиях. К таким отраслям относятся химическая, фармацевтическая, электронная, аэрокосмическая. Темпы роста промышленного производства в 2011–2014 гг. составляли почти 2,5%. На базе внедрения передовых технологий в процесс производства произошло значительное сокращение издержек, отмечается существенный рост производительности труда. Под особым вниманием правительства находятся энергетика, нанотехнологии, биотехнологии.

Доля сельского хозяйства составляет 1,1% ВВП, но по объемам производства многих видов продукции США занимают лидирующие места.

Сельское хозяйство Соединенных Штатов поставляет на мировой рынок 50% кукурузы, 12% мирового производства пшеницы, 20% мяса. Американские фермеры достигли самой высокой в мире производительности труда. Если один занятый в сельском хозяйстве наименее развитых стран с трудом может прокормить себя и свою семью, то в Японии один фермер может прокормить 14 человек, в Западной Европе – 19 человек, в США – 59 человек. Агропромышленный комплекс США охватывает все стадии: от выведения новых сортов в научных лабораториях, через выращивание гарантированных урожаев под контролем компьютеров,

до глубоко продуманной системы уборки урожая, хранения и сбыта. Высокому уровню развития сельского хозяйства способствуют также использование сложных и высокопродуктивных сельскохозяйственных машин, высокий уровень развития инфраструктуры, защита и поддержка государством сельскохозяйственного производства.

Доля США на мировом продовольственном рынке составляет 15%. США – крупнейший мировой покупатель (13% мирового импорта) и продавец (18% мирового экспорта).

Нью-Йорк представляет собой ведущий *финансовый центр* мировой экономики, а Нью-Йоркская фондовая биржа – крупнейшая в мире. Ее роль особенно велика в эмиссии акций и облигаций, а также в торговле ценными бумагами.

Одной из важнейших составляющих экономического потенциала страны являются трудовые ресурсы. *Рабочая сила* США, включая безработных, составляет на 2014 г. 155,4 млн чел. В США уже на протяжении ряда лет держится относительно высокий уровень безработицы, хотя и имеет тенденцию к снижению. Уровень безработицы в 2010 г. составлял 9,7%, а в 2011 г. – 9,1%, в 2012 г. – 8,1%, в 2013 г. – 7,3%, в 2014 г. – 6,2%, в 2015 г. – 5,0%. Рабочая сила в США высокоомобильна, с легкостью может переместиться с Западного на Восточное побережье страны и наоборот, если там появятся новые рабочие места с высоким уровнем оплаты. Большую роль в пополнении трудовых ресурсов играет миграция (см. п. 10.2.3 учебника). Мигранты представляют собой как лучший интеллектуальный и трудовой потенциал европейских и азиатских стран, так и многочисленную неквалифицированную рабочую силу.

Старение населения угрожает США в меньшей степени, чем странам Европы и Японии, но довольно скоро и они столкнутся с преобладанием числа пенсионеров в структуре населения. В 1998 г. люди старше 65 лет составляли 12,3%, в 2015 г. их доля составляет 15,1%. В значительной мере придется пересматривать национальную налоговую систему и увеличить расходы на социальные нужды.

США занимают 5–8 строчки по доходам: в 2014 г. ВВП на душу населения составил 54,6 тыс. долл., ВВП по ППС на душу населения – 54,6 тыс. долл., ВНД на душу населения – 55,2 тыс. долл. Средняя заработная плата составляет 4 тыс. долл. в месяц.

Новая экономика сделала богатых богаче, а бедных беднее. В американском обществе было принято выделять три слоя (или класса):

- верхний класс (годовой доход семьи выше 100 тыс. долл.) – это примерно 10% населения, крупные бизнесмены, банкиры, политики, топ-менеджеры, высокооплачиваемые юристы, врачи, ученые;

- средний класс (годовой доход семьи от 25 тыс. до 100 тыс. долл.) – 60% американцев, государственные чиновники, менеджеры, высокооплачиваемые рабочие, инженеры, преподаватели;
- нижний класс (годовой доход менее 25 тыс. долл.) – 30% населения, главным образом афроамериканцы и латиноамериканцы, а также выходцы из азиатских стран.

Политика США ориентирована в среднесрочной перспективе на ликвидацию экономического и социального неравенства, поскольку именно среди граждан нижнего класса наиболее высоки уровни наркомании, преступности, болезней.

Однако, начиная с «рейганомики», социальное расслоение в США начало стремительно расти. Разрыв между одним процентом самых богатых и всеми остальными жителями достиг максимума за последнее столетие. Один процент американцев получил в 2012 г. 19,3% всех доходов домохозяйств. До этого рекордом был показатель 1927 г. (накануне Великой депрессии), когда эта статистическая группа зарабатывала 18,7%. На 10% самых обеспеченных пришлось почти половина всех доходов в прошедшем году. Богатейший процент населения смог увеличить свои доходы в 2012 г. на 20%, тогда как остальные прибавили только 1%¹.

Средний уровень заработной платы руководителей составляет порядка 2,5 млн долл. в год, а доходы наименее обеспеченных семей не превышают 15 тыс. дол. в год на семью из четырех человек. Наименее обеспеченных американцев в общей сложности насчитывается около 15% населения (47,5 млн чел.).

В итоге 1% наиболее богатых американцев владеет 40% национального богатства, в то время как 60% менее обеспеченных обладают только 2% национального богатства².

США играют активную роль в *международном движении капитала* (табл. 5.6).

Таблица 5.6

Прямые иностранные инвестиции в экономику США, млрд долл.

Годы	2000	2006	2007	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем инвестиций	281	174	232,2	236,2	227,8	168	188	86	384

¹ В США зафиксирован рекордный разрыв между богатыми и всеми остальными // Lenta.ru. – URL: <http://lenta.ru/news/2013/09/11/widest/>

² Мировая экономика. Экономика стран и регионов / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осмоной. – М.: Юрайт, 2015. – С. 50.

Как видно из табл. 5.6, до 2014 г. объем иностранных инвестиций в экономику США составлял трехзначные числа, что позволяло стране занимать первое место в мире по этому показателю. В 2014 г. США опередил Китай, в 2015 г. вернувшийся на второе место. Наибольший интерес к приобретению активов в США проявляют японские фирмы, компании из ЕС. В последние годы отмечается активный поток инвестиций из Китая, который рвется к передовым технологиям США. В итоге более 10% ВВП США создается при участии иностранного капитала. На долю филиалов иностранных фирм приходится 20% предоставляемых Соединенными Штатами банковских и финансовых услуг, 24% товарного экспорта и 35% импорта США. Огромный вклад вносит иностранный капитал в инновационную сферу США. Не менее 15% НИОКР США финансируется за счет прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Иностранные инвестиции положительно сказываются на рынке труда США: увеличивают занятость, приводят к улучшению жизненного уровня населения. Иностранные фирмы платят своим работникам на 25–30% больше, чем их американские коллеги. Увеличение притока иностранного капитала в США свидетельствует о растущей экономической и финансовой глобализации, происходящей в мире.

Вашингтон нередко был очень чувствителен по отношению к иностранным инвесторам, действующим в ряде стратегических отраслей, создав механизм по регулированию иностранного капитала. В США в силу федеративного устройства государства регулирование вопросов иностранных инвестиций осуществляется на двух уровнях: федеральном уровне и уровне штатов. При этом каждый штат может учесть свою специфику и особенности. Политика США в отношении ПИИ обеспечивает предоставление равных условий хозяйствования иностранным и национальным инвесторам¹.

География прямых американских инвестиций (накопленный объем на 2013 г. – 4,8 трлн долл.) охватывает примерно 190 стран и территорий, но все же главный поток направляется в страны ОЭСР. Это объясняется не только историческими связями со многими из них, но и наличием благоприятного инвестиционного климата, относительно большой емкостью и перспективами роста рынка, высоким жизненным уровнем населения, некоторыми специфическими особенностями рынка труда.

¹ Субботина А. А. Прямые иностранные инвестиции в экономику США в условиях глобализации: автореф. дис. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2009. – С. 19–25.

Большое значение для американских инвесторов имеет наличие в этих странах ряда преимуществ, в частности, развитой инфраструктуры, существование широкой маркетинговой сети, таких «невидимых» факторов, как лояльное отношение к росту капитала физических и юридических лиц, предпринимательская этика, активная инновационная деятельность и др. В последние годы за рубежами США американским капиталом создана практически «вторая» экономика. ТНК США организовали за границей производство товаров и услуг в объеме примерно 3 трлн долл. (около 20% ВВП).

Для экономики США характерны обширные и разветвленные внешнеэкономические связи. Если в конце 1970-х гг. внешней торговлей было связано около 17% экономики США, то уже к концу 1990-х гг. американская экономика уже на четверть зависела от экспорта. Сейчас эта зависимость достигает 40%.

Экспортный потенциал любой страны заключается в способности национальной экономики производить продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках, и экспортировать ее в достаточных объемах по мировым ценам. Экспорт США в 2013 г. составил 1,5 трлн долл. (второе место в мире после Китая). Страна экспортирует сельскохозяйственные продукты (рис, соя, фрукты, кукуруза), промышленные товары, электронику, самолеты, автомобили, телекоммуникационное оборудование, потребительские товары. Доля машин и оборудования составляет в экспорте 49%, на США приходится 20% экспорта наукоемкой продукции. Основные торговые партнеры: Канада (18,9%), Мексика (14%), Китай (7,2%), Япония (4,5%).

Импорт в 2013 г. составил 2,3 трлн долл. (первое место в мире). Страна импортирует сельскохозяйственную продукцию (4,9%), сырье (32,9%, в том числе нефть 8,2%), промышленные товары 30,4% (компьютеры, телекоммуникационное оборудование, запасные части для автомобилей, офисные машины, электрические машины мощности), товары народного потребления (31,8%) (автомобили, одежда, медикаменты, мебель, игрушки). До 50% потребностей экономики в минеральном сырье удовлетворяется с помощью импорта. Основные торговые партнеры: Китай (19%), Канада (14,1%), Мексика (12%), Япония (6,4%), Германия (4,7%).

С начала 1970-х гг. США традиционно имеют пассивное сальдо внешней торговли. При этом пассив формируется не только за счет торговли сырьем и топливом (как было ранее), но и по готовой продукции. Только в торговле передовыми технологиями США имеют активный баланс.

5.2.6. Специфика канадской модели социально-экономического развития и характеристика экономики Канады на современном этапе

Площадь Канады составляет 9,9 млн кв. км, население – 35,5 млн чел. (2014 г.). По объему ВВП канадская экономика в настоящее время занимает ведущие места в мировом хозяйстве (1,7 трлн долл., 15-е место в мире по ППС и 10-е место – по размеру номинального ВВП по итогам 2014 г.). Канада является постиндустриальной страной: в структуре экономики доля сельского хозяйства составляет 1,7%, промышленности – 28,4%, третьего сектора – 69,9%.

Главную роль в экономическом развитии Канады сыграло разнообразие и богатство природных ресурсов страны. Канада занимает лидирующие места в мире по добыче урана, цинковых руд и асбеста, никелевых руд, калийных солей, платины. Канада является также ведущим экспортером нефти и газа. По запасам древесины Канада уступает только России и Бразилии, однако она лидирует в экспорте пиломатериалов и бумаги. Благоприятные агроклиматические условия стали важным фактором превращения Канады в одного из крупнейших в мире производителей и экспортеров зерновых культур.

Отличительной особенностью экономики Канады является ее сильная зависимость и ориентированность на ближайшего соседа – США. Экспорт Канады на 75% идет в США, оттуда поступает не менее 50% импортных товаров. Из США Канада получает две трети иностранных инвестиций. С другой стороны, высоким уровнем жизни, постиндустриальной структурой экономики Канада все больше напоминает США, что способствует дальнейшей интеграции этих стран.

Канада принимает активное участие в работе ООН, она является членом Большой семерки и ОЭСР. На развитие Канады большое влияние оказало ее вхождение в интеграционную группировку (вместе с США и Мексикой) – НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле) в 1994 г. Канада входит также в состав АТЭС, соглашения, имеющего целью превратить тихоокеанский регион в зону свободной торговли. АТЭС включает азиатские, американские страны и Океанию.

Одним из важнейших этапов формирования модели социально-экономического развития Канады стали реформы середины 1980-х гг. Правящие круги взяли на вооружение преимущественно монетаристскую концепцию, предполагающую ограничение вмешательства правительства в дела бизнеса. Итогом преобразований в канадской экономике стало ее общее оздоровление и значительное улучшение в сфере государственных финансов. Можно выделить три направления, по которым

осуществлялось реформирование канадской экономики и формирование ее социально-экономической модели.

Основным направлением преобразований стало *разгосударствление экономики*. Проводилась широкомасштабная приватизация и либерализация важнейших отраслей добывающей промышленности и инфраструктуры. До этого времени под контролем государства находились практически все ключевые отрасли, включая добывающую промышленность и инфраструктуру. Они составляли не менее 25–30% национального богатства. В частную (или смешанную форму) собственность перешли предприятия железнодорожного транспорта, пассажирских перевозок, порты, каналы внутренней и международной связи. Одновременно происходила ликвидация прямых субсидий в сельском хозяйстве и на транспорте.

Вторым направлением реформ стала *оптимизация федерального бюджета*. Задачей ставилась ликвидация бюджетного дефицита. Для этого проводилось сокращение государственных расходов, численность государственных служащих уменьшилась на 40 тыс. человек.

Третьим направлением преобразований стало *стимулирование создания инновационных секторов экономики и расширение числа занятых в частном бизнесе*. Государственная поддержка инновационной деятельности фирм направлялась на формирование «технологических кластеров» – сконцентрированных на определенной территории групп взаимосвязанных компаний и организаций. В таких кластерах активно взаимодействуют университеты, научно-исследовательские лаборатории и центры, корпорации, венчурные и инвестиционные компании. По рейтингу Doing Business 2015 г. Канада заняла 14-е место в мире (из 189)¹.

Однако в целом приватизация государственной собственности в Канаде дала скорее отрицательный эффект. Поэтому и сегодня государство не отказалось полностью от прямых форм воздействия на экономические процессы. Сохраняется относительно высокая доля государственного сектора, осуществляется государственное предпринимательство. Акцент социально-экономической модели был перенесен на традиционные для либерально-монетарной политики методы бюджетного и кредитного регулирования.

Еще одной отличительной чертой канадской социально-экономической модели является глубокая вовлеченность страны в интеграционные

¹ Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2016 году // Центр гуманитарных технологий. 18.10.2015. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/28/7261>; Особенности инновационной системы Канады см.: Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – М.: Юрайт, 2013. – С. 601–603.

процессы. Начиная с 1990-х гг. правительство Канады направляет усилия на строительство «экономики открытого типа», расширения участия страны в процессах глобализации мирового хозяйства. Уже принятие Канадско-Американского соглашения о свободной торговле (ФТА, 1989) позволило устранить барьеры на пути торговли между двумя государствами и разработать двусторонний механизм по урегулированию спорных вопросов. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА, 1994), которое подписали Канада, США и Мексика, создало единый рынок с числом потребителей более 470 млн чел. и единое экономическое пространство с объемом в десятки триллионов долларов.

Экономическая история Канады связана с колонизацией ее территории Францией и Великобританией. Главным источником доходов в то время была охота и торговля шкурами. Британцы обосновались на севере и северо-западе Канады, французы – на востоке (Онтарио, Квебек). В XIX в. получили развитие земледелие и добыча полезных ископаемых, значение охоты и продажи шкур уменьшилось. Онтарио стал крупнейшим мировым центром земледелия. Квебек превратился в банковский, железнодорожный и промышленный центр.

Франко-британское соперничество окончилось в пользу Великобритании. В 1867 г. Канада получила статус доминиона в составе Британской империи, и с этого времени началась история Канады как государственного образования.

Канада принимала участие в Первой мировой войне в составе Британской империи. Для ее экономики война имела положительное значение, резко увеличился спрос на черные и цветные металлы, химическую продукцию, суда и оружие. В 1931 г. британское правительство признало за Канадой право на самостоятельность во внутренней и внешней политике. В настоящее время она является суверенным государством, членом Британского Содружества наций. Хотя верховная власть формально принадлежит Британской короне, фактически страной управляет национальные парламент, политические партии, правительство.

После Второй мировой войны Канада пережила быстрый процесс индустриализации, превратилась в индустриально-аграрную страну. На протяжении 1950–1960-х гг. экономика Канады процветала за счет инвестиций США и включенности в мирохозяйственные связи.

В 1970-е гг. в канадской экономике начался период спада, продлившийся до конца 1980-х гг. Значительно выросли правительственные расходы, и в госбюджете образовался растущий дефицит. В этот период была предпринята попытка «канадизации» экономики, повышения роли и доли национального капитала. Достаточно сказать, что 17 из 25

ведущих нефтяных компаний Канады зависели от иностранного капитала. Доля канадской национальной собственности не превышала 25%. Программа «канадизации» предполагала увеличение этой доли минимум до 50%. Однако такая форма национализации встретила сопротивление со стороны американских корпораций (что можно было ожидать) и не получила поддержку внутри страны. Канадский бизнес предпочитал стать частью американских ТНК, поскольку это сулило более высокие прибыли. Рабочие и служащие получали в филиалах американских компаний более высокие зарплаты и не хотели их лишаться.

Соглашения о свободной торговле 1989 и 1994 г. поставили точку в планах «канадизации». Единый рынок ускорил формирование фирм и корпораций со смешанным канадско-американским капиталом, и политика «канадизации» утратила актуальность.

Острейшей проблемой канадской экономики 1980–1990-х гг. стал бюджетный дефицит. С 1994 г. началось осуществление долгосрочной программы ликвидации бюджетного дефицита. Ее ключевым элементом стало последовательное сокращение затрат при сохранении стабильных ставок налогообложения. В результате к 1997 г. дефицит удалось существенно сократить, а к 2000 г. ликвидировать. Сегодня Канада снова имеет дефицит бюджета (2,9% по итогам 2013 г.), размер государственного долга составляет 86,3% ВВП, что превышает стандартные пороговые значения. Однако по размерам бюджетного дефицита Канада занимает всего лишь 120-е место в мире, а по размеру госдолга – 23-е место в мире. В современной мировой экономике эти показатели не являются критическими.

В период с 1993 по 2007 г. были отмечены высокие темпы экономического роста. Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. сильно ударил по Канаде. Уже в 2009 г. возобновился дефицит бюджета, правительству пришлось вносить радикальные изменения в свои подходы к решению как политических, так и социально-экономических проблем. В 2013 г. в рейтинге стран по темпам экономического развития (роста) аудиторской компании Grant Thornton Канада занимала 5-е место в мире¹. Руководство страны было вынуждено проводить ряд реформ, в том числе пенсионной и системы здравоохранения, которые затрагивали интересы большинства населения, а также институтов законодательной и исполнительной власти. Канадские власти заметно повысили внимание к вопросам бюджетной политики и государственного регулирования в национальной экономике.

¹ Рейтинг стран по темпам экономического развития (роста) // Nonews/. – URL: <http://nonews.co/directory/lists/countries/economic-grow>

Канада прошла фазу рецессии быстрее и легче большинства других развитых стран. В условиях глобального кризиса экономика Канады продемонстрировала высокую степень устойчивости. Уже в 2010 г. ВВП Канады вырос на 3%, в 2011 г. – 2,5%, 2012 г. – 1,7%, 2013 г. – 1,6%, в 2014 г. – 2,5%. Такие темпы роста трудно назвать выдающимися, но они выше, чем у США и большинства стран Европы.

В структуре экономики Канады еще совсем недавно приоритет имели «ресурсные» отрасли: нефтяная, газовая и лесная промышленность. В настоящее время из-за падения мировых цен на сырьевые товары и снижения спроса на них на первый план в промышленном развитии выходят такие наукоемкие отрасли как производство электронного и электротехнического оборудования, производство средств телекоммуникаций, фармацевтическая промышленность, индустрия новых конструкционных материалов (полимеры, пластмассы и синтетические материалы).

Горнодобывающей промышленности принадлежит пятая часть в экспорте Канады. Нефть является важнейшим природным ресурсом и предметом экспорта Канады. В стране добывают в больших масштабах алюминий, медь, железо, никель, золото, уран и цинк. Канада – один из крупнейших в мире потребителей энергии на душу населения, что диктуется потребностями экономики и сурового климата. Более 60% электричества, потребляемого в стране, производится на гидроэлектростанциях, 18% – на атомных станциях, 20% – на теплоэлектростанциях, и 2% производят нетрадиционные энергетические источники.

Обрабатывающая промышленность сконцентрирована в Онтарио и Квебеке. Здесь производят более 75% всех промышленных продуктов, изготавливаемых в Канаде. Автомобили, грузовики, запасные части и комплектующие – основная продукция, изготавливаемая в Канаде. Особенностью автопрома является то, что у Канады нет собственных национальных фирм. Автомобили производят на территории Канады японские и американские компании. Канада – мировой лидер в авиационной и производстве поездов метро (компания Bombardier). Другие важные производственные сектора Канады – нефтехимическая, металлургическая и электронно-телекоммуникационная промышленность. По рейтингу конкурентоспособности ВЭФ Канада заняла в 2014 г. 15-е место (из 144).

Сельскохозяйственные земли занимают примерно 7% Канады, более $\frac{3}{4}$ которых расположено в провинциях Центрального Запада страны. Здесь выращивается, главным образом, пшеница. По ее производству Канада является одним из мировых лидеров. Второй важнейшей

отраслью сельского хозяйства является скотоводство, преимущественно мясо-молочного направления. Основа аграрного сектора – средние и крупные семейные фермы, количество которых составляет свыше 220 тыс.

Канада имеет развитую *банковскую сферу*. Здесь сформировались три типа банковских учреждений:

- 1) чартерные банки, имеющие множество отделений по всей стране;
- 2) трастовые компании, общенациональные или провинциальные;
- 3) кредитные объединения, которые могут быть только провинциальными.

Все учреждения обеспечивают валютный обмен, открытие накопительных и текущих счетов и выдачу займов. Основными фондовыми биржами являются торонтская (ТФБ) и ванкуверская (ВФБ).

Канада сумела добиться очень высокого уровня жизни населения. ВВП по ППС в расчете на душу населения по итогам 2014 г. составил 45 тыс. долл. (29-е место в мире). По Индексу человеческого развития ООН 2015 г. Канада заняла 9-е место в мире (из 188), а по рейтингу благополучия Legatum Institute-2015 – 6-е место (США заняли только 11-е место).

Канада имеет значительный объем внешнеэкономических связей, но они географически не слишком разветвленные. Товарная структура внешней торговли в начале XXI в. существенно изменилась. Если в 1950–1960 гг. в экспорте страны доминировали сырье и промышленные полуфабрикаты, а доля готовой продукции составляла 8–9%, то в настоящее время в канадском экспорте доминирует продукция с высокой степенью обработки.

Экспорт в 2013 г. составил 458,7 млрд долл. Канада экспортирует автомобили и запасные части к ним, промышленное оборудование, самолеты, телекоммуникационное оборудование; химикаты, пластмассы, удобрения; древесину, сырую нефть, природный газ, электричество, алюминий. Канада – самый крупный производитель газетной бумаги в мире.

Основными торговыми партнерами в части экспорта являются США (74,5%), Китай (4,3%), Великобритания (4,1%). Канада поставляет в США в первую очередь нефть, газ, уран и электроэнергию, продукцию сельского хозяйства. Канада производит 78% кленового сиропа в мире, в основном для США.

Импорт в 2013 г. составил 471 млрд долл. Канада импортирует машины и оборудование, транспортные средства и запасные части, сырую нефть, химикаты, электричество, потребительские товары длительного пользования. Основными партнерами являются США (50,6%), Китай (11%), Мексика (5,5%). Для США Канада – второй по объему рынок

сбыта сельскохозяйственной продукции. Прежде всего Канада импортирует американские фрукты и растительные продукты.

В последние годы обострились и противоречия, присущие канадской социально-экономической модели. В частности, обострились диспропорции в динамике социально-экономического развития отдельных районов страны. Значительная часть Канады непригодна для хозяйственного освоения, добыча ресурсов ведется там локально. Остальная часть территории освоена далеко не равномерно.

Важной социальной проблемой для Канады остается значительная безработица. В 1990–1994 гг. ее уровень превышал 10% трудовых ресурсов. Уровень безработицы удалось снизить к 2000 г. до 6,7% (наиболее низкий показатель за последние 25 лет). Однако с 2001 г. безработица вновь начала расти. Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. только усугубил ситуацию. По итогам 2014 г. безработица составила 6,9%, ниже уровня бедности проживают 9,2% населения. Особенно тревожным выглядит тот факт, что в структуре безработицы молодежь в возрасте от 15 до 24 лет занимает значительный удельный вес.

5.3. Экономика стран Европы

5.3.1. Наиболее развитые страны Западной Европы

5.3.1.1. Общая характеристика экономики Западной Европы.

Основные модели социально-экономического развития в Западной Европе

Регион «Европа» сегодня необходимо, прежде всего, рассматривать в контексте интеграционных процессов. Они привели к тому, что сформировался мощный экономический комплекс Европейского союза, включающего 28 европейских стран. По своему экономическому потенциалу ЕС сравнялся или превосходит все остальные субъекты мирового хозяйства. В 2013 г. объем ВВП (по ППС) стран ЕС составил 15,8 трлн долл. и почти сравнялся с ВВП США – 16,7 трлн долл. В 2014 г. ВВП (по ППС) стран ЕС превзошел ВВП США, составив 18,6 трлн долл. против 17,5 трлн долл. По итогам 2015 г. ЕС еще больше «оторвался» от США: ВВП объединенной Европы составил 19,1 трлн долл., а ВВП США – 17,9 трлн долл. На долю стран ЕС приходится более трети мирового промышленного потенциала мира.

Мировое лидерство Западной Европы можно характеризовать следующими компонентами:

- западная Европа сегодня – главный центр международной торговли, обеспечивающий около 15% мирового экспорта и опережающий США и Японию (8,9 и 3,6% соответственно);
- на долю Западной Европы приходится более 40% мировых золотовалютных резервов;
- западная Европа лидирует в фармацевтической промышленности, в отдельных отраслях транспортного и общего машиностроения, в некоторых отраслях легкой промышленности;
- западная Европа – крупный центр международного туризма.

Основная экономическая мощь Европы приходится на четыре страны: Германию, Великобританию, Францию и Италию, где проживает более 50% населения и производится около 70% ВВП региона. Такие развитые страны, как Бельгия, Нидерланды, Швеция и Испания, производят 20% ВВП Европы. По темпам роста ВВП им значительно уступают Австрия, Дания, Греция и Финляндия, на их долю приходится 7% ВВП. Португалия, Ирландия и Люксембург «вносят» в европейскую копилку совсем немного, около 3%. К этому традиционному делению следует добавить 16 стран Восточной Европы, часть которых в 2005–2015 гг. стали членами ЕС и вклад которых в общую экономику остается пока незначительным.

Экономическое развитие Западной Европы после Второй мировой войны неотделимо от процесса интеграции, охватившего всю Западную Европу.

Одной из характерных черт послевоенного периода развития Европы стало формирование на ее территории свободного рынка. Дерегулированию подверглись базовые отрасли экономики, банковское дело, сфера услуг. В результате рынки таких стран, как Германия и Франция, в прошлом едва ли не самые закрытые протекционистской защитой, превратились в наиболее конкурентоспособные в мире.

Большинство стран Европы вступили в *постиндустриальную стадию развития*. Доля ВВП, получаемого от третьего сектора, во всех странах Западной Европы уже составляет не менее 50%, а в наиболее развитых (Германия, Франция) достигает 70–80%. В странах Центральной и Восточной Европы этот показатель пока в целом ниже. В составе национальных экономик снижается доля традиционных отраслей – сельского хозяйства, добывающей, легкой и пищевой промышленности. Одновременно возрастает доля наукоемких и капиталоемких отраслей производства, усиливается роль информационных технологий и научных исследований.

Определяющей чертой, отличающей развитые страны от других, является *высокий уровень развития социальной сферы*, что выражается

в высоких средних доходах населения, значительных затратах на пенсионное обеспечение, образование, здравоохранение, охрану окружающей среды. Важно, что затраты на социальные потребности и повышение уровня доходов населения является устойчивой тенденцией уже многие десятилетия.

Коэффициент Джини (или индикатор концентрации доходов, характеризующий степень неравенства доходов по шкале от 0 до 1) в странах ОЭСР, в число которых входит большинство стран Европы, в 2012 г. составил 0,32. В решении проблемы социального неравенства более всего преуспели страны Северной Европы с их моделью социально-рыночной экономики, высокими налогами и, как следствие, бесплатными медицинской и образованием. Значения коэффициента Джини 0,21 – в Швеции, 0,24 – в Исландии, 0,25 – в Дании и Норвегии и 0,26 – в Финляндии делают страны Северной Европы лидерами по созданию наиболее однородных обществ. Ситуация в странах с низким уровнем коэффициента Джини отражает тот факт, что здесь национальное богатство распределяется более равномерно. В каждой стране существуют высшие, низшие и средние слои общества, обладающие своей спецификой форм имущества и доходов, но нет явно нищих и явно богатых людей.

Разница в доходах богатых и бедных в других странах гораздо существеннее. В развитых странах (Великобритания, Германия, Испания, Франция, Португалия) коэффициент Джини составил в 2012 г. в среднем около 0,35. В обществе можно выделить две главные группы населения: более состоятельную и менее состоятельную, подверженную экономическим потрясениям и финансовым кризисам. Так, у Испании коэффициент Джини равен 0,34, у Греции – 0,34, у Италии – 0,33, у Франции – 0,3. Ухудшение экономического положения этих государств в связи с прошедшим кризисом и рецессией приближает значение показателя к отметке 0,4, которая демонстрирует согласно нормативным документам ООН высокую степень напряжения общественных отношений.

В целом, по данным ОЭСР, богатое население по доходам в 9–10 раз опережает бедное¹. Значительными разрывами в доходах отличаются Италия, Дания, Германия, Швеция. За последние годы разрыв удалось сократить Великобритании, Франции, Бельгии, Турции (кандидат в ЕС), Венгрии и Греции.

Как свидетельствуют данные исследования ОЭСР за 2013 г., в период кризисных 2008–2009 гг. и посткризисной депрессии в странах-членах

¹ Разрыв доходов в 9–10 раз отмечается в докладах ОЭСР, начиная с 2010 г. и по настоящее время. См.: Keeley B. The Gap between Rich and Poor // OECD. 15.12.2015. – URL: http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/income-inequality_9789264246010-en

организации разрыв в доходах вырос сильнее, чем за предыдущие 12 лет¹. По данным Еврокомиссии, на конец 2013 г. в ЕС за чертой бедности жили 84 млн человек² (16,7% населения), а на грани бедности – 125 млн человек³ (25% населения).

Обобщающим критерием уровня социального обеспечения населения страны может служить так называемый *индекс человеческого развития* (ИЧР)⁴. В число лидеров входят Норвегия, Швейцария, Нидерланды, Германия, Дания, Ирландия, Германия, Швеция.

Вступление в постиндустриальную стадию развития не означает пренебрежения базовыми отраслями экономики. По-прежнему одной из главных опор Европы является *сельское хозяйство*. В сельском хозяйстве занято от 1% трудовых ресурсов (Западная Европа) до 6% (Восточная Европа). Несмотря на то, что в большинстве стран доля аграрного сектора в ВВП невелика (в Германии – 3%, Франции – 5%), в Европе одной из острейших проблем давно уже стало перепроизводство сельскохозяйственной продукции.

Аграрный сектор представляет собой высоко индустриализированную отрасль. Он полностью обеспечивает потребности Европы в продовольствии и сырье. В последние годы углубилась специализация отдельных стран. Например, Испанию называют общеевропейским «садом и огородом», Данию – «животноводческой фермой». Франция является главным производителем зерна, сахара и вина, Нидерланды и Дания – молочных продуктов, Италия, Португалия, Греция и Испания – цитрусовых, оливкового масла и вина. Результативность данной отрасли в несколько раз выше, чем в остальных странах мира, кроме США. Вместе с тем Европа является и основным импортером сельскохозяйственной продукции (мяса, хлопка, кожсырья, кофе, чая, какао и другой продукции тропического земледелия), что обусловлено широким внутренним потребительским рынком и высокой покупательной способностью населения. В целом в валовом продукте сельского хозяйства Европы доминирует животноводство. Здесь производится каждый пятый в мире килограмм мяса (в два раза больше, чем в США) и каждый третий литр молока.

¹ Фрачек Д., Филатова И. Растет разрыв между богатыми и бедными // Информационно-аналитический портал «Республика» (Казахстан). 23.05.2013. – URL: <http://www.respublika-kz.info/news/finance/30468/>

² Бушуев П. В ЕС за чертой бедности живут 84 млн человек – Еврокомиссия // Новости Mail.ru/23.10.2013. – URL: <http://news.mail.ru/society/15329874/>

³ Евростат: На грани бедности в Европе находятся 125 млн человек // РБК. Весь мир. 10.12.2013. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/10/12/2013/893841.shtml>

⁴ См. п. 4.4 учебника.

Развитые страны Европы являются важными производителями *промышленной продукции*. Рост благосостояния населения этих стран повысил спрос на промышленную продукцию высокого качества и отвечающую требованиям научно-технического прогресса.

Европа обладает мощной топливно-энергетической системой, хотя по душевым показателям энергопотребления она все еще значительно отстает от США. Почти половина энергоносителей импортируется. Важным поставщиком энергоресурсов в Европу является Россия. Так, по итогам 2015 г. «Газпром» поставил в Европу 159,4 млрд куб. м газа, что составляет 41% потребностей рынка¹.

В обрабатывающей промышленности производственным направлением ведущей отраслью является машиностроение. Оно дает около трети всей промышленной продукции Европы, обеспечивает почти половину экспорта. В машиностроительной промышленности особенно активно развивается электротехническое и электронное производство. В странах ЕС на электротехническое и электронное оборудование приходится около 10% всей обрабатывающей промышленности региона. Страны Западной Европы выступают в роли «мозговых» центров, а массовое производство продукции нередко осуществляется в Юго-Восточной Азии. Хорошо известны в Европе и за ее пределами такие лидеры в области электроники и техники как Siemens (ФРГ), Philips (Нидерланды), Electrolux (Швеция). Однако по уровню развития электроники Западная Европа уступает США и Японии. Даже на европейском рынке ключевые позиции по поставкам оборудования для обработки данных и бытового электронного оборудования принадлежат американским фирмам, а по поставкам электронных компонентов и бытовых электроприборов – японским. Очень заметной в последние годы стала конкуренция китайских брендов.

Традиционные отрасли машиностроения (станкостроение, производство транспортных средств, энергетического оборудования) развиваются более медленными темпами, при этом их значение в экономике развитых стран остается важным. Германия занимает первое место в мире по экспорту металлообрабатывающих станков. Европейское автомобилестроение успешно конкурирует с американским и японским. Лидеры европейского авиастроения объединили усилия и создали производство собственных пассажирских самолетов, успешно противостоящих

¹ Бершидский Л. Как Украина отказалась от российского газа // Bloomberg, USA. 13.01.2016. – URL: <http://inosmi.ru/economic/20160113/235041818.html>; Симонов К. Трубы зажигают. Вопреки прогнозам доля российского газа на рынке Евросоюза продолжает расти // Российская газета. 26.01.2016. – URL: <http://www.rg.ru/2016/01/27/gaz.html>

на мировом рынке конкуренции американского «Боинга». Франция обладает национальной космической промышленностью и самым мощным в Европе военно-промышленным комплексом.

Для постиндустриального этапа развития экономики особо важное значение имеет интенсивное развитие информационных систем. Доля инвестиций в информационные и коммуникационные технологии развитых стран Европы с каждым годом возрастает и составляет от 5% ВВП в Италии до 7,7% в Швеции. По данным компании Global Web Index (ноябрь 2014 г.) 68% жителей Европы являются активными пользователями Интернета (в среднем по миру – 37%). При этом в 7 ведущих странах Европы этот показатель превысил 90%¹. Охват населения мобильной связью превысил 100%, т. е. пользователи имеют по несколько линий связи.

Характерной особенностью экономики европейских стран в последние десятилетия является быстрое развитие такого вида услуг, как научно-исследовательские разработки и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Инвестиции в НИОКР возрастают с каждым годом и достигают в ведущих странах Европы значительных сумм. Каждая солидная фирма имеет как минимум научную лабораторию, а чаще всего целую совокупность научно-исследовательских учреждений. В инвестировании научных разработок произошли существенные изменения. Если в 1960–1970-е гг. инициатива в отношении поддержки науки и техники исходила от правительств, то с конца 1990-х гг. главными мировыми инвесторами стали транснациональные компании, для которых научно-техническая политика является элементом построения глобальных производственных систем.

Европа лидирует в таких направлениях научно-технического прогресса, как фармацевтика, классические биотехнологии, современные транспортные системы, атомная энергетика. Велик вклад европейских ученых в мировые фундаментальные исследования.

Высокая динамичность в развитии *сферы услуг* поддерживается значительным притоком инвестиций. Развитые страны, в том числе европейские, фактически контролируют мировые финансовые рынки. Они же являются и основными кредиторами. Ведущими мировыми банками являются британские, немецкие, французские и швейцарские. Активно действуют фондовые биржи.

Итак, можно сделать вывод, что структурные изменения в экономике развитых стран обусловлены научно-техническим прогрессом

¹ Компания Global Web Index представила статистический отчет об интернет-предпочтениях жителей Европы в 2014 году // Хабрахабр. 29.11.2014. – URL: <http://habrahabr.ru/company/ua-hosting/blog/244515/>

и углублением международного разделения труда. Но наряду с преимуществами стран Западной Европы прослеживается ряд *экономических проблем*. Удельный вес Западной Европы в мировой экономике за последние 20 лет несколько снизился, темпы экономического роста были низкими, многие традиционные отрасли пережили кризис (металлургия, текстильная промышленность). Европейские фирмы не смогли добиться высокой конкурентоспособности в сфере электроники и телекоммуникаций, где лидируют США. Западная Европа отстает в микроэлектронике, робототехнике, биотехнологии, производстве новых материалов. В сфере массового производства наукоемких товаров Западная Европа отстает от Японии и новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии.

Одной из проблем современной Европы является ее технологическое отставание от США и Японии. Поскольку главными приоритетами в послевоенный период стали социальные программы, доля расходов на НИОКР здесь несколько ниже 3%, присущих мировым лидерам, обычно в пределах 1,5–2,5% ВВП. Европейские государства не только не финансируют НИОКР напрямую, но и не создают надлежащих стимулов (налоговых, в первую очередь) для инвестиций частного бизнеса. Высокая степень бюрократической зарегулированности процесса получения разрешений на выпуск новых товаров на рынок ведет к тому, что расходы на НИОКР не окупаются. В конкурентной борьбе с американскими и японскими инновациями Европа проигрывает. Несколько лучше обстоят дела в Швеции, Дании, Нидерландах. Единая научно-техническая политика ЕС направлена в числе других целей и на преодоление технологического отставания европейской экономики.

С начала XXI в. в Западной Европе начался экономический спад. В 2002 г. рост ВВП составил 2%, в 2003 г. – 1,3% (в том числе в странах ЕС – 0,7%), в 2004 г. – 1,1% (во Франции – 0,5%, в Италии – 0,4, в Германии – 0,1%), в 2005 г. – всего 1%.

Главной экономической и социальной проблемой Западной Европы была и остается массовая безработица, уровень которой достигает в последние годы 8–10% численности рабочей силы, что значительно больше, чем в США и Японии. С другой стороны, страны Западной Европы в условиях снижающегося прироста населения, его старения вынуждены во все большей степени ориентироваться на пополнение трудовых ресурсов за счет миграций. Это порождает новые социальные, конфессиональные, национальные противоречия.

Страны Европы также сильно пострадали от последствий мирового экономического кризиса. В 2009 г. ВВП Германии упал на 5,6%,

Великобритании – 4,2%, Франции – 2,9%¹. В странах Европы и Евросоюза были разработаны и реализуются многочисленные программы государственной помощи финансовому сектору, промышленным предприятиям и гражданам. В наибольшей степени кризис ударил по странам Восточной Европы, новым членам Евросоюза. Темпы падения ВВП в странах Прибалтики, Болгарии, Румынии оказались очень высокими, поскольку их докризисный рост основывался главным образом на инвестициях и кредитах западноевропейских стран. Уменьшение инвестиций и сокращение кредитных программ вызвали значительные проблемы в странах Восточной Европы. В последние годы кризис перешел в стагнацию: в 2011 г. рост ВВП составил 1,7%, в 2012 г. произошло падение на 0,3%. По итогам 2013 г. рост ВВП составил всего 0,1% – в пределах статистической погрешности. Подобный темп развития никак не перекрывает рост населения Европы и возрастание потребностей граждан. Итоги 2014 г. показали рост ВВП по ЕС 1,4%, итоги 2015 г. дали цифру 1,6%, что также вряд ли можно признать достаточным уровнем.

Экономика Европы ныне стоит перед двумя основными проблемами: дефляция и стагнация. Некоторые экономисты-международники (Д. О'Нил, П. Кругман) считают, что европейская экономика находится на грани краха, и отказываются видеть положительные перспективы. С другой стороны, ЕЦБ приступил к политике «количественного смягчения» по образцу американской, которая может послужить «стартером» в перезапуске европейского хозяйства.

В современной Европе сосуществует несколько моделей рыночной экономики:

- англосаксонская;
- социал-демократическая («демократический корпоративизм»);
- социально-рыночная модель («модель социально-рыночного хозяйства»).

Последние две модели имеют много общего, поэтому между ними нет жесткой границы.

Англосаксонская модель развития (Великобритания, Ирландия). Этой модели присущи относительно небольшая доля государственного сектора в экономике, низкие ставки налогообложения, незначительная зависимость бизнеса от государства, невысокий уровень защиты на рынке труда, большая открытость финансовых рынков. Государство

¹ GDP growth (annual %) // The World Bank. – URL: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?order=wbapi_data_value_2009%20wbapi_data_value&sort=asc&page=1&display=default

в этой модели несет меньшую социальную ответственность при менее значимой роли профсоюзов, чем в континентальной Европе.

Существенную роль играет фондовый рынок, который является центром экономики. Не случайно именно в Лондоне находится один из крупнейших в мире финансовых центров. В бизнесе преобладают компании с большим числом мелких вкладчиков, а главным критерием делового успеха выступает рост курса акций.

В результате неоконсервативных реформ 1980-х гг. в структуре экономики этих стран произошли существенные изменения. Значительно выросла доля частного сектора. Были проведены широкомасштабные приватизации, осуществлены меры по дерегулированию экономики. Налоговая реформа способствовала снятию прессы с предпринимателей. В итоге оживилась предпринимательская активность, вырос приток иностранных инвестиций. В итоге Великобританию и Ирландию отличают относительно высокие темпы роста экономики, низкий уровень безработицы, хорошие финансовые показатели.

Особенностью данной модели также считается ее неповторимость: она напрямую связана с менталитетом людей особой, англосаксонской протестантской морали, и поэтому существует только в названных странах Европы, а также в США, Новой Зеландии и Австралии. Попытки копирования этой модели предпринимались в разные периоды истории в Мексике, Бразилии («креольский неолиберализм»), Польше, Венгрии, Чехии («шоковая терапия»). Они закончились неудачами.

К числу главных недостатков этой модели следует отнести, в первую очередь, относительно автономное существование фондового рынка, не всегда способного адекватно оценить предлагаемые акции и облигации фирм. В итоге это ведет к надуванию финансовых «пузырей», один из которых привел к мировому экономическому кризису 2008–2009 гг.

Социал-демократическая модель. Она характерна для скандинавских стран, в первую очередь для Швеции, поэтому ее иногда именуют «шведской моделью». На протяжении многих лет она служила образцом для подражания во многих странах мира и рассматривалась как альтернатива советской модели административно-командной экономики.

В основу формирования модели были положены две цели: полная занятость населения и выравнивание доходов всех граждан страны, а реформированию подверглись две проблемы: роль государства в экономике и взаимоотношения труда и капитала.

Во-первых, модели присуща высокая доля государственного предпринимательства в производстве товаров и услуг, в инвестициях. Но при этом

не следует забывать, что экономика основана на рыночных принципах и частной собственности. Активная роль государства приводит к тому, что экономика приобретает смешанный характер, сочетая рыночные отношения и государственное регулирование, а государство вовсе не становится главным игроком на рынке. Исключительно большой государственный сектор размещается не в сфере собственности, а в сфере перераспределения. Например, в Швеции доля частного сектора в производстве ВВП составляет 80%.

Второй чертой модели является идея социального партнерства между нанимателями и наемными работниками. Основу образует высокая прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц (до 70% в Швеции). Через налоговую систему может перераспределяться до $\frac{2}{3}$ ВВП. Смысл состоит в максимальном росте производства частного сектора и как можно большем перераспределении государством части прибыли через налоговую систему и государственный сектор для повышения жизненного уровня населения, но без воздействия на основы производства. Содействие экономическому росту и общему благосостоянию осуществляется путем координации общественных и частных интересов. Упор делается на инфраструктурные элементы и коллективные денежные фонды, на доступность социальных гарантий всем слоям населения (образование, здравоохранение).

Для рынка труда характерны сильные профсоюзы и отраслевые трудовые соглашения. Благодаря деятельности профсоюзов установлена высокая минимальная заработная плата, которую предприниматели обязаны выплачивать. Предпочтение отдается адаптации рабочей силы на рынке труда путем профессиональной переподготовки. Государство проводит активную политику занятости и обеспечивает высокий уровень пособий по безработице.

Государство расходует большие средства на пенсионное обеспечение, здравоохранение, образование и профессиональную подготовку работников. Социальные расходы в странах этой группы высокие. В Скандинавских странах уровень бедности – наиболее низкий в группе развитых стран. Положительной стороной демократического корпоративизма является высокий уровень защищенности работников, малообеспеченных и экономически неактивных слоев населения (пенсионеры, инвалиды, дети, студенты). В то же время значительные средства на социальные потребности являются довольно ощутимым бременем для предпринимателей, так как повышаются налоговые ставки. Предприниматели ограничены в своих действиях в условиях экономического спада, ухудшения конъюнктуры. В целом согласие между

предпринимателями и работниками достигается на основе консенсуса путем взаимных уступок (система «социального договора»).

Социально-рыночная модель («социальное рыночное хозяйство»). Данная модель характерна для Германии и ряда стран Центральной Европы. В этой модели, по сути, сочетаются модель социального рыночного хозяйства и жесткое регулирование государством хозяйственного порядка, в рамках которого действуют частные хозяйственные субъекты в условиях свободной конкуренции. Социально-рыночная модель опирается на негласный консенсус общественных и политических сил.

Социально-рыночная модель, как и социал-демократическая модель не ведет к усилению роли государства непосредственно в производстве товаров и услуг. Активная роль государства состоит в регулировании экономики путем расходования бюджетных и внебюджетных средств на социальные нужды. Государство создает равные условия (для занятия бизнесом и для наемного труда), обеспечивает правовую защиту как бизнеса, так и частных лиц, ставя во главу угла поддержание конкурентной среды¹.

Государство занимается формированием наиболее благоприятных условий предпринимательской деятельности, гарантирует свободу предпринимательства (прежде всего, права собственности), поддерживает конкурентную среду. При этом действует принцип «как можно меньше государства, насколько это возможно, и столько государства, насколько это нужно».

Одновременно элементом модели становится разветвленная система социальной защиты и социальных гарантий как отдельным группам населения (молодежь, безработные, иммигранты, малообеспеченные), так и предпринимателям, которые не могут противостоять крупным корпорациям (малый бизнес, фермеры).

В системе социальных льгот работодатель и наемный работник делят поровну сумму взносов. Социальное партнерство между профсоюзами и работодателями обеспечивает достаточно прочный социальный мир. Реформы в системах социального страхования и структурные реформы на рынке труда нацелены на снижение побочных расходов на рабочую силу и стимулирование экономического роста.

В целом доля государственного сектора в европейской экономике существенно выше, чем в США и Японии (49% в Европе против 39 и 34% в США и Японии). Если в США экономическая модель нацелена на повышение

¹ Хасбулатов Р. И. *Мировая экономика*. – М.: Юрайт, 2013. – С. 333, 334.

эффективности производства на базе новейших технологий, при значительной свободе частного предпринимательства, то в европейских моделях вмешательство государства ведет к росту налогообложения, к сохранению (ради социальной стабильности) неэффективных производств, более высокой безработице. Помимо государственного вмешательства в каждой стране в последние годы добавилось еще наднациональное регулирование экономических процессов в рамках ЕС. Вмешательство бюрократии стало еще более заметным, уровень регламентированности экономики вырос, что можно отнести к недостаткам данной модели.

5.3.1.2. Характеристика экономики Великобритании

Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии занимает площадь 224 млн кв. км с населением 63 млн чел. Великобритания относится к числу древнейших стран Европы. Ныне она – одна из ведущих мировых держав. По ВВП (в пересчете по ППС) она занимает 10-е место в мире (2,5 трлн долл. за 2014 г., 2,6 трлн долл. за 2015 г.). Лондон – один из крупнейших мировых финансовых центров, лидирует по числу действующих иностранных банков.

Великобритания стала одной из первых в мире держав (наряду с Нидерландами), где произошла промышленная революция, т. е. совершился переход от феодализма к капитализму, в марксистской терминологии. Во времена Британской Империи экономика страны была крупнейшей в мире. На протяжении примерно 250 лет она заслуженно именовалась «мастерская мира», выступая главным экспортером товаров и капитала. Справедливым было и утверждение, что «над Британской империей никогда не заходит солнце» (до возвращения Гонконга КНР). Свыше двух третей британского экспорта направлялось в колонии. Колоссальный имперский опыт Британии имел как отрицательное, так и положительное значение для становления и развития отдельных стран, регионов и континентов. Британский фунт стерлингов на протяжении веков являлся главной и наиболее надежной валютой мирового рынка.

Ныне Великобритания – постоянный член Совета Безопасности ООН, она входит в Большую семерку, Большую двадцатку, Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Напоминанием о былом колониальном величии служит Содружество наций (до 1946 г. Британское Содружество наций, куда входят бывшие английские колонии). Великобритания является членом Евросоюза, но не входит в единое экономическое и денежное пространство – Еврозону. Она сохранила свою национальную валюту – фунт стерлингов.

Современная Великобритания является ярко выраженной постиндустриальной страной. Доля сельского хозяйства в производстве ВВП составляет 0,7% (доля занятых – 1,4%), доля промышленности – 20,5% (доля занятых – 18,2%). Третий сектор создает 78,9% ВВП (доля занятых в нем – 80,4%). По доле третьего сектора Великобритания превосходит большинство европейских стран и приближается к США. Наибольший динамизм развития демонстрируют отрасли финансовых, страховых, телекоммуникационных услуг и услуг бизнеса. При этом уровень безработицы в Великобритании остается относительно невысоким. По итогам 2014 г. трудовые ресурсы насчитывали 32,6 млн чел., а уровень безработицы составлял 6,2% (59-е место в мире).

Главной отличительной особенностью макроэкономического развития страны является то, что она развивается не на основе принципов социального рыночного хозяйства, как Германия или Франция, а использует неолиберальную, англосаксонскую модель развития.

Восстановление экономики Великобритании после Второй Мировой войны заняло почти сорок лет. Кроме внутренних ресурсов процесс восстановления подхлестнуло вступление Великобритании в ЕЭС в 1973 г., что способствовало подъему конкурентоспособности страны. При этом ключевым вопросом для выбора экономической модели стал вопрос о роли государства в экономике. Правительства лейбористов, опиравшиеся на кейнсианскую теорию расширения экономических и социальных функций государства, как правило, проводили масштабные национализации производства. Сменявшие их консерваторы, напротив, брали курс на денационализацию экономики и уменьшение роли государства в экономических процессах в соответствии с неолиберальными теориями.

К концу 1970-х гг. экономическая ситуация значительно ухудшилась, как под влиянием общемирового экономического кризиса 1973–1974 гг., так и в силу не всегда адекватных действий правительства. К власти на 18 лет пришла консервативная партия.

В конце 1970-х гг. накануне прихода к власти правительства М. Тэтчер в национализированных отраслях формировалось свыше 10% ВВП и осуществлялось 25% всех инвестиций в промышленность.

Основы современной неолиберальной модели развития английской экономики были заложены в 1979 г., когда в стране началось осуществление политики «тэтчеризма» (по имени премьер-министра Маргарет Тэтчер, лидера британских консерваторов). М. Тэтчер отвергла кейнсианскую теорию и сделала ставку на одну из неолиберальных концепций – монетаризм. Тэтчеризм предполагал реформы в экономике, направленные, в первую очередь, на снижение активной роли государства в экономике.

Экономическая политика правительства Великобритании в период нахождения у власти консерваторов включала в себя несколько направлений, нацеленных на поддержку рыночного механизма и предпринимательства, повышение эффективности и гибкости экономической системы:

- 1) приватизация государственных предприятий. С 1979 по 1997 г. было приватизировано более 100 государственных компаний. Программа приватизации принесла в государственный бюджет около 80 млрд фунтов стерлингов. Были проданы такие гиганты английской экономики, как British Aerospace, British Airways, British Freight Corporation, British Telecom, Rolls-Royce. Государственный сектор в экономике сократился на две трети;
- 2) уменьшение административных и регулирующих функций государства – дерегулирование. Издержки и административные расходы государства на регулирование экономики были существенно при этом сокращены с выгодой для бюджета;
- 3) налоговые реформы. Налоговое бремя на физических и юридических лиц было значительно снижено. Была установлена новая базовая ставка индивидуального подоходного налога – 25%, а налог на прибыль корпораций стал взиматься по ставкам 25 и 33%;
- 4) уменьшение государственных расходов. Для снижения расходов были проведены реформы в социальной сфере, фактически приведшие к отказу от принципов прежней системы, напоминавшей социальное рыночное хозяйство континентальных европейских стран. Однако при этом стимул к трудовой деятельности у населения был значительно повышен, а с иждивенческими настроениями в обществе было практически покончено;
- 5) борьба с инфляцией. К моменту прихода М. Тэтчер к власти инфляция составляла более 13%. Осуществлялась жесткая кредитно-денежная политика по классическим канонам монетаризма. Контролировалось количество денег в обращении, важнейшим инструментом монетарной политики стали краткосрочные процентные ставки. За счет достаточно высокого уровня процентных ставок в период всей деятельности консерваторов Великобритании удалось привлечь значительное количество иностранного капитала и сохранить большую часть национального капитала.

Политика «тэтчеризма» имела несомненный успех, но кратковременный. Уже в 1987 г. на фондовом рынке страны произошел кризис, что усилило инфляцию, ограничило доступ населения и предпринимателей к кредитным ресурсам. Недовольство широких слоев общества

вызывало и активное наступление правительства на систему социальных гарантий.

Сменивший в 1990 г. М. Тэтчер ее коллега и последователь Д. Мейджер продолжил реализацию неолиберальной экономической модели. М. Тэтчер и Д. Мейджер стремились противопоставить британскую модель экономики традиционному социальному рыночному хозяйству большинства европейских стран – членов ЕС. В связи с этим между Великобританией и континентальными странами возникали частые разногласия по вопросам единой европейской экономической политики.

В 1997 г. консерваторы потерпели поражение на выборах. Однако новое правительство во главе с Т. Блэром не возобновило волну национализации, как в прежние годы. Стало очевидным, что британская модель смешанной экономики оказалась более эффективной, чем у большинства европейских стран. Эту модель отличают минимум государственного вмешательства в экономику и максимум частной инициативы. Одной из важнейших черт британской экономической модели стало преобладание свободного частного предпринимательства. Доля частного сектора в ВВП превышает 80%. Частный сектор обеспечивает свыше 75% всей занятости в стране. Политика правительства Великобритании обеспечивает самые благоприятные условия для развития предпринимательства. В рейтинге экономической свободы 2015 г. Великобритания заняла 13-е место (из 178), в рейтинге *Doing Business* 2015 г. – 6-е место (из 189).

Перестройка отраслевой структуры экономики вывела на первый план отрасли высоких технологий, в которых создается значительное количество высокооплачиваемых мест.

В конце 1990-х гг. в экономике Великобритании начался подъем. Темпы роста экономики в конце XX в. составляли 2,5–3,5% в год, уровень безработицы был в два раза ниже, чем в Германии и Франции. Только с 1995 по 2000 г. число рабочих мест увеличилось на 1,6 млн чел. Успехи британской экономической модели и стали основанием для отказа страны участвовать в европейском валютном союзе – Еврозоне.

Правительство под руководством премьер-министра Д. Кэмерона с 2010 г. реализует программу по сокращению расходов, которая направлена на снижение бюджетного дефицита страны с 10% ВВП. По итогам 2013 г. бюджетный дефицит составил 3,6%, в 2014 г. он увеличился до 5,7%. Темпы роста в последние годы не внушают особого оптимизма. В 2011 г. рост ВВП составил 0,9%, в 2012 г. – 0,1%, в 2013 г. – 1,8%, в 2014 г. – 2,6%.

В промышленности Великобритании снизилась роль добывающих отраслей. Основой топливно-энергетического комплекса по-прежнему

является добыча нефти и газа на континентальном шельфе Северного моря. Нефтедобыча ведется с применением самых передовых технологий бурения на буровых платформах. British Petroleum и англо-голландская компания Royal Dutch/Shell входят в число лидеров в своем сегменте рынка. Уменьшение запасов нефти и газа в Северном море привело к сокращению добычи, а с 2005 г. страна стала импортером нефти и газа.

Характерным для послевоенного развития экономики Великобритании было повышение удельного веса машиностроения в отраслевой структуре промышленности, быстрое развитие его новых и новейших отраслей. Растет производство электротехнического оборудования, компьютеров, активно развиваются электроника, приборостроение, авиационная и авиакосмическая промышленность, автомобилестроение.

Развитие современной промышленности Великобритании определяют высокие технологии. Великобритания – одна из стран, лидирующих в мировом НТП, а в Европе у Великобритании наибольший научно-технический потенциал. Великобритания – второе после США государство мира по числу полученных ее учеными Нобелевских премий (свыше 70). Расходы на научно-исследовательские открытия составляют свыше 2% ВВП в год, в том числе свыше 35% всех научно-исследовательских открытий финансируется государством. Общепризнанно мировое господство Великобритании в электронике, химии (фармацевтика, новые материалы, биотехнологии), аэрокосмической промышленности¹.

В последнее время сельское хозяйство Великобритании сократило свои позиции в производстве ВВП, но тем не менее оно удовлетворяет от 60 до 80% потребностей страны в продовольствии, отличается высокой производительностью и интенсивностью. Рост сельскохозяйственного производства составляет в среднем 3% в год. Это наиболее существенный прирост среди стран с развитой экономикой.

Значительная часть земли находится в собственности лендлордов, которые сами не занимаются сельскохозяйственным производством, а сдают землю в аренду. Аграрный сектор характеризуется значительной концентрацией капитала, горизонтальной и вертикальной интеграцией сельхозпроизводства, высоким уровнем механизации и автоматизации. Это обеспечивает высокую урожайность (пшеницы 60–75 ц/га), а снижение издержек гарантирует конкурентоспособность продукции британского сельского хозяйства на мировом рынке.

¹ Мировая экономика. Экономика стран и регионов /Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осмоловой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 73–77.

Экономика Великобритании – одна из наиболее глобализированных в мире благодаря тому, что Лондонский Сити является крупнейшим финансовым центром мира, а Лондонская биржа – третья после Нью-Йоркской и Токийской. Рынок ценных бумаг состоит из международной фондовой биржи, которая работает с зарегистрированными ценными бумагами и акциями (включая государственные ценные бумаги и опционы); рынка незарегистрированных ценных бумаг для более мелких компаний и третьего рынка – для небольших компаний, ценные бумаги которых не зарегистрированы. В сфере финансовых услуг задействовано 12% трудовых ресурсов.

Лондон также крупный валютный центр, через него осуществляется треть валютных операций, а также наибольший в мире объем страховых услуг. Великобритания контролирует значительную долю мирового биржевого рынка металла, нефти и некоторых других стратегических товаров. Огромную роль в экономике страны и в мировом хозяйстве играют банки Великобритании. В международном кредитовании доля лондонских банков составляет 20%. Банки Великобритании широко известны предоставлением высококвалифицированных консультаций и оказанием услуг в сфере финансовых операций. Группа Lloyds Bank контролирует банковские, инвестиционные операции, торговлю сырьем, производство черных металлов, тяжелое машиностроение, сельское хозяйство и лесную промышленность. В сферу деятельности HSBC Holdings Barclays Bank входят банковские и страховые операции, судоходство, внешняя торговля и перевозки, легкая промышленность и горная промышленность в некоторых африканских странах. Группа Midland Bank охватывает банковские и кредитные операции, телевидение, электронику, авиастроение, химическую и пищевую промышленность. Контрольно-регулирующие функции в кредитно-финансовой сфере осуществляет Банк Англии (Bank of England).

Глубокая вовлеченность в мировые экономические процессы привела к тому, что государственный долг Великобритании по итогам 2014 г. составил 79,1% ВВП (24-е место в мире).

Великобритания имеет широкие *внешнеэкономические связи*. Место Великобритании в международном разделении труда изменилось даже по сравнению с серединой столетия. Перемены в структуре хозяйства сопровождались значительными сдвигами в структуре внешнеэкономических связей. Преобладающей формой участия страны в мировой торговле становится реализация на внешнем рынке и импорт продукции обрабатывающей промышленности.

Импорт Великобритании неизменно превышает экспорт, торговый баланс страны имеет отрицательное значение.

Характерной особенностью британской внешней торговли товарами является постоянный рост доли готовой продукции как в экспорте, так и в импорте. На экспорт идет 90% продукции электронной отрасли, свыше 70% продукции химической промышленности, более половины изделий приборостроения. Среди отраслей общего машиностроения с очень высокой экспортной ориентацией – тракторостроение, производство текстильного и горно-шахтного оборудования. Высока также доля экспорта для аэрокосмической, химической и электротехнической отраслей.

Сдвиги в товарной структуре внешней торговли сопровождались изменениями в ее географическом направлении. Уже в конце XX в. 85% экспорта и 82% импорта приходилось на развитые страны. В последние десятилетия происходит «европеизация» внешнеторговых связей Великобритании. Этот процесс особенно усилился после вступления в ЕС.

В 2013 г. объем экспорта составил 813,2 млрд долл. (5-е место в мире). Великобритания вывозит промышленные товары, топливо, химические вещества; продукты питания, напитки, табачные изделия. Основными торговыми партнерами являются Германия (11,3%), США (10,5%), Нидерланды (8,8%), Франция (7,4%), Ирландия (6,2%), Бельгия (5,1%).

Импорт в 2013 г. составил 782,5 млрд долл. (5-е место в мире). Великобритания ввозит промышленные товары, машины, топливо; продукты питания. Основными партнерами по импорту являются Германия (12,6%), Китай (8%), Нидерланды (7,5%), США (6,7%), Франция (5,4%), Бельгия (4,4%), Норвегия (4%).

5.3.1.3. Факторы экономического развития и особенности национальной экономической модели Германии

Федеративная Республика Германия занимает площадь 357 тыс. кв. км с населением 80,2 млн чел. Расположенная в центре Европы, она уже несколько веков занимает ключевые позиции в экономике, политике и культуре региона. Она является членом Большой семерки, ОЭСР и крупнейших международных организаций. В Европе Германия выступает «локомотивом» ЕС, от характера и темпов развития которой зависят успехи всего объединения. Дополнительные нагрузки Германии добавило объединение с ГДР в конце 1980-х гг., а также необходимость решения проблем стран Восточной Европы (принятых в ЕС в 2004–2006 гг.) и стран, попавших в долговую зависимость (Греция, Португалия, Испания).

По размеру ВВП в пересчете по ППС (3,7 трлн долл. в 2014 г.) Германия занимает 6-е место в мире. ФРГ ярко выраженное постиндустриальное государство. В 2014 г. сельское хозяйство занимало 0,8% ВВП (при 1,6% занятых трудовых ресурсов). Промышленность составила 30,1% ВВП (при 24,6% занятых), а на долю третьего сектора приходилось 69,1% (при 73,8% занятых).

Развитие Германии как единого государства берет начало с 1870 г. За это время экономика страны прошла несколько этапов развития, но их общей отличительной особенностью была активная роль государства. Современный этап развития германской экономики начался в 1945 г. В основу экономической политики были положены неолиберальные идеи Фрейбургской школы (В. Ойкен, В. Репке), концепции социальной рыночной экономики А. Мюллер-Армака и Л. Эрхарда.

Экономика, как и положено, функционирует по законам рынка. Роль государства ограничивается регулированием на макроэкономическом уровне, оно не вмешивается в повседневную деятельность субъектов хозяйствования. Социально-экономическая модель Германии обеспечивает стране благоприятный инвестиционный климат: в рейтинге Doing Business 2015 г. она заняла 15-е место (из 189), а в рейтинге экономической свободы 2015 г. – 16-е место (из 178).

Одной из особенностей экономической модели Германии считается так называемая тарифная автономия. Она означает, что профсоюзы и работодатели без воздействия со стороны государства могут свободно договариваться о размере заработной платы. В результате такого партнерства в Германии практически не бывает забастовок. Однако к настоящему времени социальные гарантии в ФРГ приняли такие масштабы, что в ряде случаев порождают иждивенчество и злоупотребления со стороны менее трудолюбивой части граждан.

Новая экономическая политика обеспечила необходимые условия для быстрого возрождения немецкой экономики, в мире заговорили о немецком экономическом чуде. В 1950–1960-х гг. темпы роста экономики страны превышали 10% в год. ФРГ быстро превратилась в передовую страну Западной Европы, оказавшись на втором месте в мире (после США) по уровню промышленного производства и объему экспорта. Одним из важнейших факторов развития экономики ФРГ явилось ее активное участие в европейских интеграционных процессах. Она стала одним из главных учредителей Европейского объединения угля и стали и в целом стояла у истоков европейской экономической интеграции.

Основными факторами, под воздействием которых формировалось и развивалось народное хозяйство ФРГ в 1950–1960-е гг., явились быстрое

развитие научно-технического прогресса, усиление ориентации на внешний рынок и активная роль государства по регулированию экономических процессов.

В 1960–1970-х гг. прежние факторы роста исчерпали свои возможности, темпы роста германской экономики замедлились. Чтобы обеспечивать высокие социальные расходы, государству пришлось повысить налоги для корпораций. В 1980-е гг. начался новый экономический рост, продолжавшийся около 10 лет. После объединения ФРГ и ГДР в одно государство произошли существенные изменения в структуре экономики. Предприятия бывшей ГДР оказались неконкурентоспособными в рыночных условиях. Объединенному государству пришлось выделить большие средства на ликвидацию предприятий, модернизацию производств, которые еще можно было исправить, на компенсации увольняемым работникам. В конечном счете инвестиции в Восточную Германию привели к тому, что и здесь начался экономический рост и в течение 1990-х гг. экономика Германии постепенно стабилизировалась. Тем не менее в конце 1990-х гг. темпы роста Германии были почти втрое ниже, чем темпы роста экономики США.

Реформы, начатые правительством канцлера Г. Шредера (1998–2005 гг.), стали залогом устойчивого экономического роста и снижения безработицы. Эти реформы позволили практически сохранить уровень занятости во время мирового кризиса 2008–2009 гг. – самого глубокого, начиная со времен Второй мировой войны. В последние годы экономика Германии показывает положительные значения роста, однако его темпы существенно отстают от потребностей страны и сужают возможности реализации интеграционной и международной роли Германии. В 2011 г. рост ВВП составил 3,4%, в 2012 г. – всего 0,9%, в 2013 г. – 0,5%. Только в 2014 г. рост ВВП составил 1,6%. Тем не менее в рейтинге конкурентоспособности Всемирного экономического форума за 2014 г. Германия заняла 5-е место (из 144), а в 2015 г. поднялась на 4-е место (из 140).

Однако социально-рыночную модель Германии справедливо скорее рассматривать как нацеленную на стирание особенно острых контрастов в доходах и уровне жизни различных групп населения, чем стимулирующую интенсивный рост. По итогам 2014 г. ВВП по ППС в расчете на душу населения составил 45,9 тыс. долл. Это очень высокий уровень, но это всего лишь 27-е место в мире.

Для экономики Германии характерна высокая степень индустриализации. По сравнению со многими развитыми странами мира здесь большую долю в производстве ВВП составляет *промышленность* – одно из основных направлений специализации ФРГ в мировой экономике.

Некоторые традиционные отрасли, например сталелитейная и текстильная, за последние годы сильно утратили свои позиции. В то же время промышленность по-прежнему является важнейшей опорой германской экономики, в ней занято почти 25% трудовых ресурсов страны.

Промышленность Германии обеспечивает стране лидерство на многих мировых рынках готовой продукции. Наиболее конкурентоспособными отраслями являются автомобилестроение; электротехническая промышленность; общее машиностроение (производство станков, различных приборов); транспортное машиностроение (вагоностроение, самолетостроение); химическая, фармацевтическая и парфюмерно-косметическая промышленность; точная механика и оптика; черная металлургия; авиационно-космическая промышленность; производство информационной и коммуникационной техники; судостроение.

Промышленность Германии отличается высоким уровнем концентрации производства. Крупные предприятия, которые составляют только 2% общего числа, охватывают 30% всех занятых в промышленности и производят половину продукции.

Из электротехнической промышленности выделилась электронная индустрия – самая наукоемкая отрасль современного машиностроения. Основное влияние на размещение производства оказывает наличие трудовых ресурсов разного уровня квалификации и близость научных центров.

По величине затрат на НИОКР в ВВП (2,8–3%) и по их абсолютной величине ФРГ входит в первую пятерку стран мира. Государство взяло на себя заботы об осуществлении большей части фундаментальных исследований, участии в межгосударственных научных программах в рамках Европейского союза, о стимулировании НИОКР в малом бизнесе. Порядка 40–45 млрд евро составляют расходы частного бизнеса на НИОКР. По количеству патентов Германия занимает третье место в мире (после США и Японии). Она имеет давнюю традицию осуществления научных исследований, особенно в таких отраслях, как химия, оптическая физика, металлургия, медицина¹.

Важную роль в экономике страны продолжает играть *сельское хозяйство*, несмотря на то, что в этой отрасли занято менее 2% общего числа работоспособного населения. Развитие сельского хозяйства ФРГ в послевоенный период характеризуется переходом к индустриальным методам сельскохозяйственного производства, применением интенсивных форм

¹ Мировая экономика. Экономика стран и регионов/Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осмоловой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 87–92.

и методов ведения сельского хозяйства, повышением концентрации производства и капитала. Высокая производительность труда, получение гарантированных урожаев достигается за счет механизации, применения современных агропромышленных технологий: на единицу площади насчитывается тракторов в 4 раза больше, чем в США, удобрений на каждый гектар вносится больше, чем в Англии, Франции и США. Отрасль обеспечивает высокий уровень среднедушевого потребления продовольствия при относительно низкой доле затрат на него в структуре расходов населения. В Европе Германия – крупнейший производитель молочных и мясных продуктов, по производству зерна она уступает только Франции. Около 90% потребностей в продуктах питания удовлетворяется собственным сельскохозяйственным производством.

Концентрация производства в сельском хозяйстве сопровождается так называемой вертикальной интеграцией аграрного производства с несельскохозяйственными сферами и формированием таким путем агропромышленного комплекса. Большое внимание уделяется защите аграрного сектора от внешней конкуренции. Государство осуществляет активную политику, предоставляя налоговые льготы фермерам, устанавливая повышенные тарифы на импорт сельскохозяйственной продукции из-за пределов ЕС, а также регулируя цены с учетом интересов фермеров. Эти немалые субсидии приводят к более высокой себестоимости продукции по сравнению со странами ЕС и затрудняют формирование оптимальных внешнеэкономических связей страны.

Германия в мировом хозяйстве специализируется также на банковских и финансовых услугах. Франкфурт-на-Майне – самый молодой мировой финансовый центр развитых стран. Его появление объясняется спецификой развития западногерманской экономики, которая постоянно испытывает огромную потребность в инвестиционном капитале. В Германии работают более 4,5 тыс. универсальных коммерческих банков и более 200 специализированных банков (строительных, ипотечных и др.). Кредитные учреждения страны имеют около 45 тыс. филиалов. Германия активно экспортирует капитал, является пятым по объему кредитором в мире.

Значительно повысился вес сферы услуг, которая сегодня превышает промышленный сектор ФРГ по доле в ВВП страны.

Важным элементом экономической системы Германии являются ее внешнеэкономические связи. Особенностью немецкой экономики является ее экспортная ориентированность. Государство заинтересовано в открытом рынке, и за последнее десятилетие были достигнуты значительные расширения присутствия на мировом рынке. По итогам

2013 г. экспорт составил 1,4 трлн долл. (4-е место в мире). Свыше 55% экспорта приходится на следующие товарные группы: автомобилестроение, общее машиностроение, химические товары и электротехнические товары. Германия экспортирует автомобили, машины, химикаты, компьютерные и электронные изделия, электрооборудование, фармацевтические препараты, металлы, транспортное оборудование, продукты питания, текстиль, резину и пластмассовые изделия. Например, в экспорте готовых химических товаров германским компаниям принадлежит первое место в мире (17%). Высокое качество немецкой продукции в определенной мере компенсирует на мировых рынках их довольно высокую себестоимость – результат социально-рыночной модели экономики. Основные торговые партнеры: Франция (9,21%), Соединенные Штаты (7,85%), Великобритания (6,53%), Нидерланды (6,33%), Китай (5,91%), Италия (5,05%), Австрия (5,03%), Швейцария (4,3%), Бельгия (4,04%).

По итогам 2013 г. импорт составил 1,2 трлн долл. (4-е место в мире). В импорте значительная доля принадлежит сырью и топливу. Германия импортирует также оборудование для обработки данных, транспортные средства, химикаты, нефть, газ, металлы, электрооборудование, фармацевтические препараты, продукты питания, сельскохозяйственную продукцию. Основные торговые партнеры: Нидерланды (12,88%), Франция (7,61%), Китай (6,25%), Бельгия (6,13%), Италия (5,31%), Великобритания (4,61%), Австрия (4,33%), Соединенные Штаты (4,19%), Швейцария (4,3%), Австрия (4,1%), Польша (4%).

В конце 2013 г. Министерство финансов США¹ подвергло резкой критике зависимость Германии от экспорта. Экспортная зависимость Германии, по мнению американского Минфина, провоцирует развитие дефляционных процессов в зоне евро и во всем мире. Высокая экспортная квота Германии выступает угрозой стабильности европейской и мировой экономики. Она помешала произвести корректировку в остальных европейских странах, которые оказались под сильным давлением и вынуждены были сократить свой экспорт, чтобы адаптироваться к посткризисным условиям. В Германии, полагают американские финансисты, необходимо сосредоточиться на росте внутреннего продукта, что будет способствовать укреплению европейской экономики. К критике высокого положительного сальдо торгового баланса Германии присоединилась Франция.

¹ Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies U. S. Department of the Treasury Office of International Affairs October 30, 2013. – URL: http://www.treasury.gov/resource-center/international/exchange-rate-policies/Documents/2013-10-30_FULL%20FX%20REPORT_FINAL.pdf

Представители Германии отвергли обвинения, указывая, что их страна потому столь сильна во внешней торговле, что здесь производятся товары, пользующиеся спросом на мировых рынках, а другим странам следует повышать свою конкурентоспособность и не дискредитировать тех, кто умело ведет дела на мировом рынке¹.

Социально-рыночная модель развития Германии несет в себе и целый ряд *нерешенных проблем*.

Активное участие государства зачастую приводит к непосредственному вмешательству в экономические процессы, вызывает излишнюю регламентированность, ведет к снижению эффективности хозяйства. В Европе экономика ФРГ справедливо считается одной из самых регулируемых. Например, если в Новой Зеландии нужен 1 день для открытия бизнеса, в Гонконге – 3 дня, то в Германии на получение разрешения уйдет 111 дней. Тем не менее, как уже отмечалось, в рейтинге Doing Business-2014 Германия заняла 14-е место из 189, а в 2015 г. – 15-е место.

Модель социального рыночного хозяйства с сильной перераспределительной политикой государства оказалась слишком дорогостоящей. Высокий уровень социальных гарантий привел к тому, что 40% чистой прибыли немецких компаний идет на оплату труда и на отчисления в социальные фонды. Из 100 евро чистой заработной платы в среднем на отчисления работодателей в социальные фонды приходится более 80 евро. Для поддержания социальных пособий на должном уровне используется мощный фискальный пресс на население и компании. Финансовая система Германии на протяжении нескольких десятилетий достойно выдерживает трудности, но в результате постоянно возрастающих изъятий в виде налогов и социальных взносов увеличивались издержки производства и соответственно снижались сравнительные условия для инвестирования. Отток капитала из Германии стал хроническим.

Еще одну проблему представляет инвестиционная политика. Высокий уровень налогов, отсутствие программ по стимулированию иностранных инвестиций, высокая стоимость немецкой рабочей силы не побуждают иностранные ТНК создавать производственные мощности в Германии. Международные компании преимущественно занимаются здесь только сбытом. Более того, германские ТНК, в свою очередь, выносят свою производственную базу в страны с более низким уровнем

¹ Германия отвергла обвинения США в экономическом процветании // Lenta.ru. 1.11.2013. – URL: <http://lenta.ru/news/2013/11/01/answer/>

оплаты труда. Отсутствие внятной научной политики привело к тому, что для компаний заниматься исследованиями и конструкторскими работами невыгодно. Поэтому до трети своих НИОКР германские компании осуществляют за рубежом. Это сужает возможности для роста рынка рабочей силы, вынуждает государство ради занятости субсидировать убыточные отрасли (вроде угольной, судостроительной), продукция которых неконкурентоспособна.

Германия сталкивается с существенными демографическими трудностями. Низкий коэффициент рождаемости и старение населения увеличивают давление на систему социального обеспечения и требуют структурных реформ. Увеличение в возрастной структуре населения доли людей старшего возраста обуславливает значительные расходы на социальное обеспечение пенсионеров. Высокий уровень пособий для безработных нередко порождает иждивенческие настроения в обществе, а также стимулирует рост безработицы.

Серьезной социальной проблемой Германии стала безработица. Рост численности безработных стал заметным уже с середины 1980-х гг., когда безработица составляла 2 млн чел. Данная проблема сохраняется и в настоящее время, поскольку на экономическую ситуацию все еще оказывает влияние присоединение «восточных земель». По итогам 2014 г. безработица составила 5,0%, ниже уровня бедности проживает 15,5% населения. Серьезную проблему представляет растущая миграция, в том числе и нелегальная, как из Турции, так и из стран Восточной Европы. Часть мигрантов интегрируется в германское общество, а часть маргинализуется, представляя собой криминальную среду и обостряя социальные проблемы. Особую остроту проблема миграции приобрела в 2015 г., когда страна была вынуждена принять около 1 млн беженцев из стран Азии и Африки.

Сегодня очевидно, что Германии нужны перемены в модели социального рыночного хозяйства, которая успешно развивалась до недавнего времени, но в условиях глобализации оказывается неэффективной. По мнению немецких экономистов, переход Германии от социально-ориентированной экономики к подлинно рыночной смог бы решить главные проблемы ее национального хозяйства.

Снижение роли государства и ориентация на рыночные механизмы, продолжение политики приватизации и дерегулирования, закрытие убыточных производств, сокращение государственного бюджета, отмена субсидий и снижение налогов помогли бы оздоровить немецкую экономику, привлечь в нее зарубежные инвестиции. Если Германия вовремя не реформируется, то рискует уступить свои пока еще крепкие позиции

ближайшим конкурентам не только из числа европейских стран, Японии и США, но по уровню наукоемкости продукции вскоре может проиграть бурно развивающимся странам Юго-Восточной Азии.

5.3.1.4. Экономика Франции: государственный сектор и социально-экономическая политика

Франция – самое большое государство в Западной Европе общей площадью 545 тыс. кв. км. Кроме того, в состав Франции входят зарубежные департаменты в Карибском бассейне и Индийском океане. Население Франции составляет 66,2 млн чел. (2013). Франция является членом многих международных экономических организаций: ООН (1945), МВФ и Всемирного банка (1947), НАТО (1949–1966), ОЭСР (1961), ЕС (1957), Большой семерки (1975), ЕБРР (1990), ВТО (1995).

Объем ВВП (в пересчете по ППС) в 2014 г. составил 2,5 трлн долл. (8-е место в мире). В рейтинге глобальной конкурентоспособности 2014 г. Франция заняла 23-е место (из 144).

Современная структура экономики Франции отражает ее постиндустриальный характер. Сельское хозяйство составляет 1,9% в производстве ВВП (при 2,9% занятых трудовых ресурсах), промышленность 18,7% (при 20,6% занятых), сфера услуг 79,4% (при 76,4% занятых). Для Франции характерен высокий уровень ВВП на душу населения и большая доля сферы услуг в общем объеме ВВП. Так, по итогам 2014 г. ВВП на душу населения (по ППС) составил 40,4 тыс. долл. (39-е место в мире).

Модель социально-экономического развития Франции является типичной для Европы, но в то же время обладает определенными особенностями.

Во Франции действует социально-ориентированная модель экономики, в центре которой находится «государство благоденствия». Из-за высокой роли государства в экономике такую систему довольно часто называют «дирижизм» или «этатическая модель» (т. е. государственная). Целями «дирижизма» выступают, с одной стороны, обеспечение благоприятных условий для самовозрастания капитала и, с другой стороны, поддержание социально-экономической стабильности в обществе.

Характерной чертой «дирижизма» на протяжении многих десятилетий было то, что государство владело предприятиями практически во всех отраслях экономики, а доля частного сектора была незначительна. Государство осуществляло административное регулирование экономики и выступало в роли инвестора, осуществляя бюджетное финансирование национализированных предприятий. Важным моментом

являлась поддержка «национальных чемпионов» (французских ТНК) путем предоставления субсидий и льгот. Также государство осуществляло административный контроль над ценами. Последующее реформирование экономики, начиная с 1990-х гг., смягчило черты существующей экономической модели, уменьшило роль государственного воздействия.

Непосредственно государственный сектор в экономике Франции насчитывает около 500 компаний и занимает относительно небольшой удельный вес в ВВП и включает в себя отрасли-монополисты (газовую промышленность, электроэнергетику и транспорт) и отрасли, работающие в режиме рыночной конкуренции (национальный и коммерческие банки, страховые компании и т. д.). Например, крупнейшие французские ТНК – это прежде всего предприятия с государственной долей участия, такие как Renault (автомобилестроение), Thomson (электроника), Aeropaciale (самолеты Airbus и ракеты Ariane). Количество занятых в госсекторе составляет 24% всего числа занятых.

В первом случае государство устанавливает все экономические параметры деятельности отраслей-монополистов, в том числе объем инвестиций, оплату труда и цены на готовую продукцию. Во втором случае государство оказывает минимальное воздействие на экономические параметры деятельности этих отраслей, побуждая их к конкуренции с частным сектором.

В последние десятилетия государственные предприятия превратились в смешанные акционерные общества, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций, соответственно их деятельность, так же, как и других субъектов рыночной экономики, подвержена действию свободных рыночных сил. Правительство отказалось от поддержки неэффективно работающих государственных предприятий.

Несмотря на действие принципа свободного установления цен, государство во Франции может прямо регулировать цены на некоторые товары и услуги: на сельскохозяйственную продукцию, газ, электроэнергию, транспортные услуги. Оно может также осуществлять контроль за ценами в условиях конкуренции.

Эти особенности экономики Франции предопределили соотношение между регулируемыми и свободными ценами на товары и услуги: примерно 20% цен регулируется государством, а остальные 80% находятся в режиме рыночного ценообразования.

Еще одной чертой модели «дирижизма» является высокая роль государства в перераспределении валового национального дохода. Через бюджет Франция перераспределяет 54% ВНД (в 1914 г. – 20%). Налоговые взимания составляют свыше 44% ВВП страны. По этому показателю страна

занимает одно из ведущих мест в ЕС (наряду со Швецией). Налоговое бремя в 1990-е гг. увеличилось и превышает средний показатель по ЕС.

Новый этап повышения налогов начался при президенте Ф. Олланде. Верхняя планка налога с физических лиц была установлена на уровне 75%. Результатом оказывается высокая доля налогового бремени, еще более увеличившегося в 2012–2014 гг. при правлении социалистов. К нему добавляется щедрая, но крайне дорогостоящая система социальной защиты, хронический дефицит которой покрывается из бюджета. Затраты на социальную сферу составляют в среднем 60% всех бюджетных расходов. Они значительно выше, чем в других странах, это в определенной мере отрицательно влияет на конкурентоспособность французской экономики. Расходы на трудовую составляющую в себестоимости единицы продукции выросли во Франции с 2000 по 2012 г. на 23%, тогда как в среднем по ЕС на 19%, а в Германии на 4%¹.

Высокий уровень обязательных отчислений от прибылей предприятий в фонды соцстраха (пенсионный, здравоохранения, для многосемейных), жесткое административное регулирование трудового законодательства, затрудняющее увольнения и наем рабочей силы, ухудшают деловой климат, ведут к утечке капиталов, кадров и переводу предприятий за рубеж.

В рейтинге Doing Business 2014 г. страна заняла 31-е место из 189, в 2015 г. поднялась на 27-е место (также из 189).

Франция является одной из старейших стран Европы. В Средневековье она являлась наиболее мощной в экономическом отношении страной Европы, однако затем уступила лидерство Великобритании, в которой раньше произошел промышленный переворот, начали развиваться рыночные отношения. В середине XIX в. французская промышленность вырабатывала 10% мировой продукции. Однако вследствие недостаточной индустриализации Франция оказалась предпоследней среди развитых стран по динамике роста в период 1870–1913 гг. Огромную роль в становлении Франции сыграли ее колонии, в которых к 1914 г. проживало 60 млн чел. Они являлись источниками сырья, рынками сбыта для французской промышленности, точками приложения инвестиционных усилий капитала.

Особенностью Франции начала XX в. было преобладание ссудного капитала над промышленным. Французские банки контролировали экономику страны и мировой рынок ссудного капитала. Ведущую роль

¹ Мировая экономика. Экономика стран и регионов/Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осъмовой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 100–103.

играла Парижская биржа. Резко вырос экспорт капитала за границу. Если внутренние инвестиции в 1870–1913 гг. ежегодно возрастали на 1%, то экспорт капитала – на 3%. Вывоз ссудного капитала в таких объемах тормозил развитие страны.

В двух мировых войнах XX в. Франция принимала самое активное участие и понесла колоссальные потери. После Второй мировой войны на 70% сократилось промышленное производство, в два раза уменьшилось производство продукции сельского хозяйства. Одним из способов выхода из ситуации было увеличение роли государственного регулирования («дирижизм»), которое господствовало во Франции на протяжении 1947–1986 гг.

После 1945 г. Франция пережила несколько волн национализации и усиления государственного контроля над экономикой. Восстановление экономики в 1945–1947 гг. началось на основе национализации таких отраслей, как электроэнергетика, добыча угля, газовая и авиационная промышленность, судоходство и воздушный транспорт, а также ряда банков, сберегательных касс и страховых компаний. Было национализировано примерно 20% производственных мощностей страны. Управление национализированными предприятиями осуществляли административные советы, в состав которых входили представители рабочих.

Сложная экономическая ситуация в стране в послевоенный период, резкое снижение покупательной способности французского франка обусловили необходимость принятия решительных мер по контролю за ценами. В течение десяти послевоенных лет во Франции были приняты порядка 10 законов о блокировке цен, которые привели к резкому ужесточению ценового контроля.

Значительную помощь в послевоенном восстановлении Франции сыграл план Маршалла. Франция получала от США помощь не только в натуральной, но и в денежной форме. За период с 1948 по 1958 г. суммарная помощь США составила 12 млрд долл.

В послевоенный период во Франции были внесены позитивные изменения в трудовое законодательство: восстановлена 40-часовая рабочая неделя, введена более высокая оплата за сверхурочные работы, установлены оплачиваемые отпуска рабочим и служащим.

К 1958 г. в руках государства находилось 97% угольной промышленности, 95% выработки газа, 80% авиационного производства и электроэнергетики, более 40% автомобильной промышленности. Государство осуществляло 30% инвестиций. Помимо этого государство осуществляло активное финансирование НИОКР в области атомной энергетики,

владело железными дорогами, крупными военными предприятиями, держало в своих руках акции ряда авиационных и морских транспортных компаний. В сельском хозяйстве завершился технический переворот, широко стала применяться сельскохозяйственная техника, возросла концентрация производства. Крупные хозяйства, составлявшие 5%, обрабатывали более 25% земли. Франция достигла самообеспечения сельскохозяйственной продукцией.

В 1960 – начале 1970-х гг. у власти были сторонники усиления рыночного начала в экономике. При них была проведена почти полная либерализация цен на промышленные товары. В этот период государственное регулирование цен осуществлялось через «контракты стабильности», «программные контракты» и «контракты против повышения цен». В соответствии с «контрактами стабильности» государство заключало с предприятиями соглашения, по которым эти предприятия имели право повышать цены на одни товары, одновременно снижая цены на другие. Основная цель заключалась при этом в поддержании стабильности общего уровня цен. В соответствии с «программными контрактами» государство способствовало такой эволюции цен, которая отвечала бы условиям международной конкуренции.

В начале 1960-х гг. произошел крах французской колониальной системы. Понадобилось время на установление новых экономических отношений с бывшими колониями. Франция предоставляла им торговые преференции и, в свою очередь, получала определенные льготы на рынках этих стран.

Развитие научно-технической революции в 1960-х гг. потребовало структурной перестройки промышленности. Быстрое развитие получают авиационная, химическая, автомобилестроительная промышленность, создаются новейшие отрасли военно-промышленного комплекса – аэрокосмическая, ракетная, атомная. Значительно возросли темпы экономического роста. За период с 1958 по 1968 г. темпы роста продукции промышленности составили 5,5%, а объем промышленного производства увеличился на 60%.

Большое влияние на экономическое положение страны оказали начавшиеся в Западной Европе интеграционные процессы. Франция была одним из создателей Европейского экономического сообщества (ныне ЕС), а впоследствии – валютного союза. Страна существенно выиграла от интеграции. Участие в ЕС ускорило процесс концентрации производства, его техническую модернизацию, благоприятные условия создались для сельского хозяйства, которое получило обширный западноевропейский рынок сбыта.

К 1970-м гг. факторы послевоенного подъема страны и, прежде всего, решающая роль государства в экономике, обеспечившая коренное обновление экономического комплекса и превращение Франции в ведущую индустриально-аграрную державу Европы и мира, исчерпали свои возможности. Франция отличалась от основных конкурентов в невыгодную сторону более низким уровнем концентрации производства, завышенным удельным весом аграрного сектора, относительной структурной слабостью промышленности и промышленного экспорта. В условиях перехода в постиндустриальную стадию развития и глобализации мировой экономики французская социально-экономическая модель стала тормозом дальнейшего развития страны. Требовались решительные меры по ее модернизации, однако в силу политических причин эти меры сильно запоздали.

Недостаточно реформированная экономика Франции в 1980-х гг. характеризовалась замедленными темпами роста, массовой безработицей, резкими сменами основных направлений государственного регулирования. Уменьшились экспортные возможности. Норма безработицы превысила 10%.

Путь к решению важнейших задач пролегал через быструю перестройку структуры промышленных производства и экспорта, что в свою очередь требовало скорейшего повышения рентабельности компаний. Между тем, в государственной экономической политике возобладали антипредпринимательский подход и антирыночные меры. Основным результатом подобных действий явилось резкое сокращение инвестиционной активности во Франции и массовый вывоз капитала за рубеж. В 1982 г. во Франции началась новая волна национализации. Доля государственных предприятий в промышленности выросла с 18 до 32%. На долю государственных банков приходилось 75% банковских операций. Волна усиления государственного начала в экономике продолжалась до 1986 г., когда наконец новое правительство снизило налоги и освободило цены от регулирования.

В 1990-е гг. экономика Франции пережила еще несколько волн реформ. Их основным содержанием стало снижение роли и доли государства в экономике, перенос центра тяжести на частный сектор, реструктуризация французской промышленности и повышение ее конкурентоспособности. Исследователи отмечают, что ныне уровень диверсификации французских ТНК один из самых высоких в мире, что, с одной стороны, способствует межотраслевому переливу капитала, а с другой – ограничивает уровень конкурентоспособности, поскольку не сдерживает развитие дифференциации и концентрации

преимуществ по сравнению с лидирующими с зарубежными компаниями¹.

В 1990-х гг. доля страны в производстве мирового ВВП составляла 5,5%, она вырабатывала 17% промышленной и 20% сельскохозяйственной продукции Западной Европы.

Определяющей тенденцией стало существенное снижение доли промышленности в производстве ВВП и рост доли третьего сектора. В этот период предпринимаются меры по ускоренному развитию третьего сектора, увеличение расходов на НИОКР как со стороны государства, так и частного бизнеса. Расходы на НИОКР во Франции долгое время были в целом ниже, чем в США и Японии, что обусловило ее технологическое отставание. В 2012 г. расходы на НИОКР составили 2,25% (14-е место в мире). Около 75% всего объема НИОКР в промышленности приходится на электронику, авиационную и космическую промышленность, автомобилестроение, химию, фармацевтику и энергетику. Тем не менее, до сих пор Франция по уровню научных разработок и внедрению их результатов в экономику заметно отстает от США, Японии и Германии. В глобальном индексе инновационности 2014 г. Франция заняла лишь 22-е место из 143.

Мировой экономический кризис 2009–2009 гг. сильно ударил по Франции. В последние годы она переживает стагнацию. Рост ВВП в 2011 г. составил 2%, в 2012 г. – 0%, 2013 г. – 0,3%, 2014 г. – 0,4%.

В структуре экономики современной Франции *промышленность* продолжает играть важную роль. Добывающая промышленность переживает структурный кризис. Практически полностью прекращена добыча угля, железной руды, бокситов. Характерной особенностью Франции является высокая доля атомных электростанций в выработке электроэнергии – 75%. По доле АЭС в общем производстве электроэнергии Франция находится на первом месте в мире. В обрабатывающей промышленности ведущая роль принадлежит машиностроительному комплексу, прежде всего автомобильной промышленности. Развита электротехническая отрасль (1-е место в мире по производству электрокабеля, производство оборудования для атомных станций). Большое значение имеет авиационно-космическое производство. Машиностроение Франции составляет 2,6% мирового производства. Развита химическая промышленность (4-е место в мировом экспорте), пищевая (по объему экспорта на 2-м месте в мире после США), косметика, фармацевтика.

¹ Флегонов К. А. Транснациональные корпорации в условиях глобальной конкуренции (на примере Франции): автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ГУУ, 2012. – С. 13.

Отрасль информационно-коммуникационных технологий Франции занимает третье место в Европе.

Основу *сельского хозяйства* составляет частное землевладение. Сельское хозяйство находится в центре внимания государственной политики и Единой аграрной политики ЕС. По объему произведенной продукции Франция занимает 1-е место в Западной Европе и 3-е место в мире после США и Канады. Вклад Франции в сельскохозяйственную продукцию ЕС составляет 25%. Франция является крупнейшим европейским производителем пшеницы, мяса, сливочного масла и сыров (более 400 сортов). По производству молока Франция занимает 1-е место в Европе, по производству мяса – 2-е. По сбору устриц страна занимает 1-е место в мире. Традиционно высокую долю в экспорте занимают вина и коньяки. Семейные хозяйства имеют полунатуральный характер, а товарные – дают основную массу реализуемой продукции. В связи с тем, что продукция, произведенная во Франции, традиционно ценится и считается высококачественной, фермеры являются главными противниками внедрения генетически модифицированной продукции в Европе. Крупные хозяйства, которые составляют всего 17% общего количества, производят 52% продукции. Сельское хозяйство отличается высокой технической оснащенностью и продуктивностью.

Франция имеет разветвленную систему внешнеэкономических связей. Однако доля Франции в мировой торговле за последнее десятилетие сократилась с 4,7 до 3,2%, тогда как Германия сохранила свой прежний, вдвое более высокий уровень – 7,7%. Экспорт Франции в 2013 г. составил 578,6 млрд долл. Страна экспортирует машины и транспортное оборудование, самолеты, пластмассы, химические вещества, фармацевтические продукты, железо и сталь, напитки. Основными торговыми партнерами являются Германия (16,7%), Бельгия (7,5%), Италия (7,5%), Испания (6,9%), Великобритания (6,9%), США (5,6%), Нидерланды (4,3%). По экспорту услуг Франция на 5-м месте после США, Великобритании, Китая и Германии.

Импорт в 2013 г. составил 659,8 млрд долл. Страна импортирует машины и оборудование, транспортные средства, сырую нефть, самолет, пластики, химические вещества. Основными партнерами по импорту являются Германия (19,5%), Бельгия (11,3%), Италия (7,6%), Нидерланды (7,4%), Испания (6,6%), Великобритания (5,1%), Китай (4,9%).

Особенностью является хронический пассив торгового баланса Франции. Начиная с 2004 г. импорт превышает экспорт на 70–80 млрд долл.

Одной из самых острых социальных проблем страны остается хроническая безработица, охватывающая 3,2 млн человек (10,2% трудовых ресурсов). Среди молодежи безработица достигает 24,5%. Примерно

1 млн безработных ищут работу более года, после чего их пособия резко сокращаются. Попытки президента Ф. Олланда найти выход путем налаживания диалога между социальными партнерами – предпринимателями и профсоюзами до сих пор не увенчались успехом. Профсоюзы, особенно работников транспорта, отвечают забастовками, парализующими и без того стагнирующую экономическую активность. Высокий уровень забастовок всегда был отличительной особенностью французской экономической модели, на настоящем этапе он превращается в угрозу экономической безопасности страны.

Проблему безработицы усугубляет активная иммиграция, преимущественно из стран Северной Африки и Ближнего Востока. Как показывает практика, мигранты в основной массе слабо интегрируются в экономическую и культурную жизнь Франции, образуют замкнутые общины-поселения, увеличивают нагрузку на систему социального обеспечения страны. Растет уровень преступности. Значительное число мигрантов и не пытается воспринять менталитет французов, стать частью ее экономики, политики, культуры. При этом существуют примеры успешной экономической и культурной адаптации мигрантов. Ниже уровня бедности во Франции проживает 7,9% населения.

Госдолг вырос за последние 10 лет вдвое, достигая в иные годы 95% ВВП. По итогам 2014 г. госдолг составил 95,3% ВВП (16-е место в мире). Обслуживание его стало второй статьёй расходной части бюджета. Обязательство Франции сократить дефицит до 3% в соответствии с требованиями Евросоюза вряд ли будет выполнено в 2016 г., несмотря на предоставленный Брюсселем льготный срок на два года.

В итоге большинство экспертов МВФ, ВБ, ОЭСР считают, что в ближайшие годы Франция может перейти из «первой лиги» ЕС (Германия, Нидерланды, Скандинавские государства) во «вторую» (Италия, Испания, Португалия, Греция).

5.3.1.5. Шведский вариант капитализма

По территории, составляющей 450 тыс. кв. км (174 тыс. кв. миль), население 9,7 млн чел., Швеция является одной из крупнейших стран Западной Европы. ВВП по ППС за 2014 г. составил 448,2 млрд долл. (42-е место в мире). Швеция достигла высокого уровня жизни населения. Она обладает смешанной системой экономики на основе высоких технологий и обширных пособий по социальному обеспечению.

Сегодня Швеция находится в постиндустриальной стадии развития. На долю сельского хозяйства приходится 2% ВВП (в нем занят 1,1%

трудовых ресурсов), на долю промышленности – 31,3% (при 28,2% занятых). На долю третьего сектора приходится 66,8% ВВП, в нем занято 70,7% всех трудовых ресурсов.

Особый интерес вызывает так называемая шведская модель социально-экономического развития. Понятие «шведская модель» возникло в конце 1960-х гг. и было связано со становлением Швеции как одной из самых развитых в социально-экономическом отношении стран мира.

О базовых принципах данной модели рассказывалось выше. Остановимся более подробно на такой характерной черте «шведской модели», как особые отношения между трудом и капиталом. Целью провозглашалась полная занятость. На протяжении многих десятилетий она обеспечивалась централизованной системой переговоров о заключении коллективных договоров в области заработной платы с участием профсоюзов и предпринимателей. Начало такой политики было положено еще в 1938 г., когда в городке Сальтшебадене было подписано первое соглашение между профсоюзами и предпринимателями. Оно закрепило главный принцип – равная оплата за равный труд. Принцип предусматривает сквозные по всей экономике тарифные условия для работников, выполняющих одинаковую работу одной квалификации с одинаковой интенсивностью. В шведской трактовке это означает, что работники разных предприятий, имеющие одинаковую квалификацию и выполняющие аналогичную работу, получают одинаковую зарплату вне зависимости от результатов хозяйственной деятельности предприятия. Это побуждает предпринимателей осуществлять модернизацию производства или закрывать предприятия. Таким образом, политика солидарной заработной платы способствует ускорению процесса ликвидации низкорентабельных предприятий.

В последние годы «шведская модель», которая обеспечивала устойчивое развитие экономики и позволила добиться одного из самых высоких в мире уровней благосостояния людей, поменяла свои приоритеты.

Во-первых, государство отказалось от принципов и методов проведения политики, направленной на социализацию экономики. От опоры на государственную собственность и высокую перераспределительную функцию государственного бюджета в последние годы совершен переход к регулируемой рыночной экономике, к активизации предпринимательского сектора. Частный сектор ныне взял на себя многие функции по обеспечению социальных гарантий населения.

Во-вторых, государство, выполняя активную роль в решении задач обеспечения достигнутого уровня благосостояния граждан и сохранения принципа их социальной защищенности, смогло сконцентрировать

экономические ресурсы для перевода страны на инновационный путь развития и ее интеграцию в европейское и мировое экономическое пространство¹.

В результате основным содержанием современной шведской модели является создание инновационной экономики как главного способа обеспечения конкурентоспособности страны в будущем и, следовательно, гарантии сохранения социальных завоеваний и высокого уровня жизни. По масштабам инновационной деятельности Швеция в настоящее время занимает одно из первых мест в мире. Основную инвестиционную нагрузку во вложениях в инновационный сектор несет частный сектор, который опирается на поддержку государства. В условиях жесткой международной конкуренции государство в первую очередь сосредоточилось на удержании технологического лидерства в ряде ведущих отраслей народного хозяйства. Это проявляется в определяющей роли государства в формировании стратегических направлений и финансировании НИОКР в рамках этих направлений; в целенаправленных и планомерных действиях по сохранению и укреплению научно-исследовательской базы национального хозяйства Швеции (исследовательские структуры на предприятиях, самостоятельные научно-исследовательские институты, университетские лаборатории и т. п.). Сосредоточение промышленного производства на небольшом числе очень крупных компаний является одним из важных факторов, способствующих относительно высокому уровню расходов на НИОКР. Страна выделяет 3,4% ВВП и занимает 4-е место в мире (2013). Это очень высокий показатель. Шведские многонациональные компании входят в число предприятий с наиболее наукоемким производством в мире. В рейтинге инновационности 2014 г. Швеция заняла 3-е место в мире (из 143 стран).

Экономика Швеции является одной из древнейших в Европе. Когда-то Швеция претендовала на роль европейского лидера (XVIII в.), однако поражение в Северной войне с Россией заставило ее сконцентрироваться преимущественно на решении внутренних проблем. В середине XIX в. 70% населения было занято в сельском хозяйстве, а Швеция относилась к числу беднейших стран континента. За прошедший период из отсталой страны Швеция превратилась в одно из наиболее развитых в экономическом отношении государств. Основой «шведского экономического чуда» стали огромные природные богатства Швеции (железная руда, лес, гидроэнергетические ресурсы), ряд революционных технических

¹ Об особенностях «шведской модели» экономики см.: Габрусева К. О. Экономика современной Швеции: автореф. дисс. канд. экон. наук. – М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 2009. – С. 21, 22.

и технологических изобретений и политика строгого военного нейтралитета. На протяжении длительного периода (с 1932 г., с небольшими перерывами) у власти находится социал-демократическая партия. Ее лидеры еще в 1928 г. выдвинули лозунг «Швеция – дом народа», подразумевавший осознание общности национальных интересов. Взгляды социал-демократов разделяет большинство населения страны.

Швеция не участвовала в мировых войнах. После 1945 г. ее экономика развивалась быстрыми темпами. Это были ее «золотые» годы. Главным фактором этого развития был экспорт. Рост производительности труда составлял в среднем в год 5,1% в первой половине 1960-х гг. и 4,3% в 1965–1974 гг. Это объяснялось значительными капиталовложениями и успехами в политике занятости. С середины 1970-х гг. в связи с обострением конкурентной борьбы на внешних рынках и мировым экономическим кризисом положение страны заметно осложнилось, «шведская модель» дала сбой. Около 25% промышленного производства приходилось на отрасли, пораженные кризисом. Предприятия этих отраслей получали значительную государственную помощь. Швеция смогла выйти из кризиса, в 1983 г. начался длительный экономический подъем. «Шведская модель» смогла приспособиться к изменившимся условиям и показала свою жизнеспособность. В целом в 1980-х гг. Швеция имела прирост ВПП выше среднего по Западной Европе.

Начало 1990-х гг. ознаменовалось высокой инфляцией, что недопустимо в условиях «шведской модели». Безработица достигла 25%, для политики «всеобщей занятости» это было немыслимо. В борьбе с инфляцией были подняты процентные ставки, с 1992 г. шведская крона перешла на плавающий курс, благодаря чему экспортные отрасли вновь начали эффективно работать. Экспортный сектор быстро расширялся, структура экспорта сместилась от традиционных отраслей, таких как сталь, бумага и целлюлоза, на услуги, сектор информационных технологий и телекоммуникационный сектор. Страна вступила в постиндустриальную стадию развития. Именно эти две отрасли – связь и информационные технологии – и стали двигателем экономического роста Швеции с конца 90-х гг. XX в. До 2008 г. в Швеции наблюдался длительный экономический подъем, увеличение внутреннего спроса и рост экспорта. Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. затормозил развитие страны. Темпы роста экономики в последние годы невелики: в 2011 г. ВВП вырос на 2,9%, в 2012 г. – на 1%, в 2013 г. – 0,9%, в 2014 г. – 2,1%.

Тем не менее Швеция сохраняет мощный экономический потенциал. В рейтинге конкурентоспособности Всемирного экономического

форума за 2015 г. Швеция заняла 9-е место (из 140 стран), в рейтинге Doing Business-2015 Швеция стала 8-й (из 189 стран), улучшив свои показатели по сравнению с прошлым периодом.

Швеция является относительно малой страной. Традиционные отрасли базируются на двух наиболее важных сырьевых ресурсах – железной руде и лесе. По сей день Швеция является одним из мировых лидеров по добыче железной руды, которая отличается высокой чистотой (отсутствием примесей). Почти 50% площади страны занимают леса, как хвойные, так и широколиственные. Древесина – важнейшее сырье Швеции, служащее для производства целлюлозы, бумаги, химических продуктов, а также используемое в качестве топлива и стройматериалов.

На предприятия машиностроения, включая автомобилестроение, приходится 40% общего объема производства, на деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность – немногим более 20%, доля химической индустрии – около 12%.

Швеция имеет собственные авиастроение и ядерную энергетику, а также две национальные автомобилестроительные компании, развитую отрасль по производству вооружений, телекоммуникационную отрасль с высоким уровнем технологии и две крупные фармацевтические группы.

В сельском хозяйстве используется только 8% территории и производится лишь 2% ВВП. При этом сельское хозяйство отличается высокой производительностью и удовлетворяет свыше 80% потребностей страны в продовольствии за счет собственного производства. Выращиваются ячмень, пшеница, сахарная свекла. Ведущая отрасль сельского хозяйства – животноводство мясо-молочного направления, на которое приходится около 80% доходов.

Швеция добилась высокого уровня жизни населения. ВВП на душу населения (в пересчете по ППС) в 2014 г. составил 46,0 тыс. долл. (26-е место в мире). По индексу развития человека в 2014 г. Швеция заняла 10-е место в мире. Швеция – мировой лидер по выплатам частных пенсий, и проблемы пенсионного обеспечения, столь острые в других странах Европы, здесь неактуальны. В рейтинге наиболее процветающих стран мира за 2013 г., составленном The Legatum Institute, Швеция вошла в первую пятерку (Норвегия, Швейцария, Канада, Швеция и Новая Зеландия.)

Швеция – член Европейского союза. Однако она отказалась войти в зону единой европейской валюты, опасаясь усиления инфляции. Центральный банк Швеции был основан в 1668 г. и, таким образом, является самым старым центральным банком в мире. Его основная задача – стабильность

цен, инфляция не выше 2%. По итогам 2013 г. инфляция составила ноль процентов, в 2014 г. «поднялась» до 0,2%.

Открытие внутреннего рынка для свободного проникновения зарубежного капитала дало дополнительный импульс для технологического развития Швеции. После ее вступления в ЕС инвестиции в форме создания новых структур сменились практикой поглощений и слияний. Шведские предприятия, обладая хорошей технологической базой и квалифицированными техническими кадрами, явились привлекательными объектами для капиталовложений. В результате такие предприятия имеют более высокую долю экспортной продукции, а также лучшую экономическую эффективность, так как выпускают продукцию с более высокой добавленной стоимостью.

Швеция ведет активную внешнеэкономическую деятельность. Экспорт в 2013 г. составил 181,5 млрд долл. (28-е место в мире). В экспорте преобладают машины и механизмы (35%), транспортные средства, изделия из бумаги, целлюлозы и древесины, железа и стали, химикатов. В стоимостном выражении свыше 80% всего экспорта составляют промышленные товары. Основными партнерами являются Норвегия (10,4%), Германия (10,3%), Великобритания (8,1%), Финляндия (6,8%), Дания (6,7%), Нидерланды (5,5%), США (5,5%), Бельгия (5%), Франция (4,8%). Более половины шведского экспорта направляется в Европейский союз. Отдельной строкой в экспорте Швеции стоит экспорт вооружений, хотя его стоимостной объем не так уж и велик, 80% шведского экспорта вооружений направляется в США, ЮАР и страны Евросоюза.

Импорт в 2013 г. составил 158 млрд долл. (30-е место в мире). Страна ввозит машиностроительную продукцию, нефть и нефтепродукты, химикаты, автомашины, железо и сталь; продукты питания, одежду. Основные партнеры по импорту: Германия (17,4%), Дания (8,5%), Норвегия (8,4%), Великобритания (6,5%), Нидерланды (6,4%), Россия (5,6%), Финляндия (5,1%), Китай (4,9%), Франция (4,2%).

В условиях глобализации мировой экономики страна подвергла серьезной трансформации свою внешнеэкономическую деятельность. В структуре внешнеэкономических связей высокий удельный вес стал занимать сектор услуг. Шведская промышленность перешла к экспорту высокотехнологичной, наукоемкой продукции. Такая адаптация стала возможна в результате целенаправленной политики государства по поддержанию высокой конкурентоспособности шведской продукции. Для этого разработана и действует целая система мер – от внедрения систем оценки качества продукции и экономических стимулов ее производства до организации продвижения продукции на внешние рынки

с «лоббистским» участием правительственных структур. Заслуживают внимания меры по поддержке малого и среднего бизнеса в деле внедрения инноваций и повышения конкурентоспособности шведской продукции.

Одной из проблем современной Швеции можно назвать безработицу. До начала 1990-х гг. уровень безработицы в стране был минимальным, в период кризиса 1991–1993 гг. достигал, как сказано выше, 25%. За последующие годы он снизился и стабилизировался. В 2013 г. безработица составила 8,1%, в 2014 г. – 7,9%. Для Швеции это много. Проблема усугубляется растущей иммиграцией населения, зачастую не обладающего необходимыми трудовыми навыками и не слишком вписывающегося в шведскую экономическую действительность. Швеция расходует значительные средства на переподготовку безработных и их возвращение к трудовой деятельности, вплоть до предоставления субсидий для переезда к вакантному рабочему месту.

Другой проблемой остается инфляция или, скорее, ее ожидание. В шведских реалиях следует применять только такие методы поддержания полной занятости, которые не приводят к инфляции и отрицательному воздействию на экономику.

5.3.2. Экономика стран Центральной и Восточной Европы

5.3.2.1. Общие черты и различия в проведении системных реформ в странах Центральной и Восточной Европы и Балтии

По классификации ООН, к региону Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) относятся бывшие восточноевропейские социалистические страны, а также страны Балтии (Литва, Латвия и Эстония), некогда входившие в бывший СССР. Страны ЦВЕ были ядром социалистической системы, входили в состав интеграционной группировки – Совета экономической взаимопомощи (СЭВ).

Основанием для выделения данной группы стран является сходство отраслевой и институциональной структур экономики. Абсолютное доминирование государственной собственности во всех странах определяло структуру ВВП, темпы экономического роста. Государственное централизованное планирование, а не рыночный спрос формировал структуру отраслей, внутриотраслевые и межотраслевые пропорции.

Данная система экономического развития по мере исчерпания природных ресурсов в СССР обнаружила свою неэффективность по сравнению с рыночной. Экономика в рамках данной модели ориентирована

не на удовлетворение реальных потребностей, а на выполнение плановых показателей. Темпы роста в странах «социалистического лагеря» снижались, экономическая эффективность производства была значительно ниже, чем в развитых странах, качество продукции также было низким. Все попытки использовать рыночные механизмы в рамках доминирования централизованного государственного планирования ожидаемого результата не дали, хотя позволили несколько повысить эффективность в некоторых странах, (как это было, например, в Венгрии). После краха коммунистической политической надстройки в СССР и странах ЦВЕ трансформация экономического базиса стала неизбежной.

Все государства ЦВЕ вошли в группу стран с переходной, или транзитивной, экономикой, основная задача которой – перестройка хозяйства на рыночной основе.

На начальном этапе экономической либерализации результатами стали замедление экономического роста, повышение инфляции и безработицы, рост преступности, сокращение реальных доходов населения.

Для Центральной и Восточной Европы, включая страны Балтии, был характерен преимущественно радикальный подход к реформам, стремление войти в ЕС, сравнительно высокий уровень развития большинства из них. Однако здесь обозначились лидеры и аутсайдеры. Места аутсайдеров заняли Албания, Болгария, Румыния и некоторые республики бывшей Югославии. Их и сегодня отличает сильное отставание от лидеров этой подгруппы, меньшая радикальность реформ вне зависимости от вхождения в ЕС.

Рубежом в развитии стран ЦВЕ стало вступление части из них в Европейский союз. Наиболее крупная группа вошла в него в 2004 г.: Эстония, Латвия, Литва, Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения. В 2006 г. в состав ЕС были приняты Болгария и Румыния, а в 2013 г. – Хорватия. За пределами ЕС пока остается значительная группа стран с переходной экономикой: Албания, Босния и Герцеговина, Македония, Сербия, Черногория. Прием в ЕС означал признание за странами статуса промышленно развитой страны. Можно ли считать, тем не менее, что к рубежу вступления в ЕС страны ЦВЕ успешно справились со всеми проблемами переходной экономики?

Наибольших успехов в перестройке экономики добились лидеры – Польша, Чехия и Венгрия. Они успешно интегрировались в мировую экономику. В этих странах после трех лет кризисного состояния (1991–1993 гг.) экономика начала стабилизироваться с 1994 г., а с 1995 г. начался экономический рост в среднем от 2 до 6% в год. С 1995 г. начался экономический рост в Румынии, Болгарии и Словакии, хотя

и неравномерный, перемежавшийся спадами. Наиболее устойчивыми отраслями промышленности оказались те, которые были ориентированы на потребительский спрос: текстильная, пищевая, деревообрабатывающая, полиграфическая. К 2000 г. все страны ЦВЕ вышли на положительные значения прироста ВВП. Несомненно, большую роль сыграла и поддержка этих стран со стороны ЕС, на долю которого с этого времени приходится 70% товарооборота указанных стран.

На смену крупным кооперативам советского типа пришли частные фермерские хозяйства, которые ныне владеют большей частью сельскохозяйственных земель, что прежде имело место только в Польше. Благодаря реформам 1990-х гг. в странах ЦВЕ быстрыми темпами развиваются рыночные отношения, трансформируются отношения собственности на землю и структура хозяйств, производящих аграрную продукцию.

Страны ЦВЕ поставили целью достижение европейских стандартов и вступление в ЕС. При сравнении основных макроэкономических показателей (ВВП, инфляция и безработица) в начале 2000-х гг. отмечалась очевидная тенденция приближения некоторых стран к параметрам стран ЕС и зоны евро. Для достижения необходимого уровня европейских стран государствам с переходной экономикой необходимо было обеспечить и поддерживать как минимум 5% прирост реального ВВП. К моменту вступления в ЕС такими государствами являлись лишь страны Балтии.

Уровень инфляции по странам ЦВЕ снизился с трехзначных значений до 6%, однако к началу 2003 г. Эстония, Словения, Румыния и Венгрия все же превышали средний показатель по ЕС и зоне евро. В свою очередь, лишь Чехия, Латвия, а также Венгрия и Словения смогли удержать безработицу в рамках показателей ЕС, что имело как позитивную сторону в самостоятельном экономическом развитии этих стран, так и несло негативную угрозу при свободе передвижения рабочей силы в ЕС и беспрепятственной ориентации молодых специалистов на Запад.

Что касается остальных стран, то можно утверждать, что они к моменту вступления в ЕС находились на этапе переходной экономики, который, несмотря на официальное провозглашение его завершения, требовал дополнительных ресурсов и времени для развития экономики и повышения уровня жизни населения.

Европейский стандарт экономического развития в полном объеме не был достигнут ни одной страной с переходной экономикой. Например, средний показатель стран Вышеградской группы на момент

принятия в ЕС по ВВП на душу населения составлял около 55% уровня ЕС (2004).

В период социализма экономика стран ЦВЕ имела индустриально-аграрный характер. Приоритет отдавался отраслям тяжелой промышленности и машиностроению. Доля промышленности в ВВП накануне реформ составляла в Румынии 61%, в Болгарии – 58%, в Чехословакии – 57%, в Польше – 52%, Венгрии – 36%.

Ныне эти страны вступили в постиндустриальную стадию развития. В 2014 г. доля третьего сектора составила в Румынии 52,2% (промышленность – 35,7%), в Болгарии – 67,6% (промышленность – 27,2%), в Чехии – 59,5% (промышленность – 37,8%), в Словакии – 66,6 (промышленность – 30,0%), в Польше – 56,5 (промышленность – 40,1%), в Венгрии – 64,9% (промышленность – 30,7%).

В течение ряда лет экономика стран ЦВЕ преуспевала, опираясь, главным образом, на легкодоступные кредиты от Западной Европы. Но когда экономический кризис 2008–2009 гг. охватил Западную Европу, эти потоки неожиданно прекратились, вызвав глубокую рецессию в регионе.

В результате этого в 2008–2009 гг. страны региона пережили беспрецедентный экономический спад. К началу нового подъема в 2010 г. снижение ВВП некоторых стран достигало 25%. Сегодняшние темпы развития ведущих стран также вряд ли можно признать выдающимися, хотя они заметно ускорились по итогам 2014 г. (табл.4.1).

Таблица 4.1

Объем и темпы роста ВВП некоторых стран ЦВЕ

Показатель	Польша	Венгрия	Чехия	Словакия
Население, млн чел.	38,3	9,9	10,6	5,4
ВВП по ППС, млрд долл.	954,5	246,4	314,6	152,6
Темп роста, %				
2011 г.	4,5	1,6	1,8	3,2
2012 г.	1,9	-1,7	-1	2
2013 г.	1,3	0,2	-0,7	1,4
2014 г.	3,3	3,6	2,0	2,4
ВВП на душу населения, ППС, тыс. долл.	25,1	24,9	29,9	28,2
Безработица, %	8,2	7,8	7,9	13,2
Доля населения, живущего ниже прожиточного минимума, %	10,6	14	8,6	20,5

5.3.2.2. Особенности рыночных преобразований стран Вышеградской четверки

С распадом СЭВ социалистическая система исчезла. В этих условиях логичным решением стала внутренняя консолидация и экономическая интеграция посткоммунистических стран. Венгрия, Польша и Чехословакия для консолидации и повышения эффективности защиты своих интересов в 1991 г. образовали группу, названную по месту проведения встречи (г. Вышеград, Венгрия) Вышеградской. В 1993 г. Чехословакия распалась на Чехию и Словакию. Образовавшуюся группу стали называть «Вышеградская четверка». Она не имеет формальных структур управления и основана на консультациях представителей Польши, Чехии, Словакии и Венгрии.

В странах Вышеградской четверки имелись необходимые предпосылки для возникновения особых взаимосвязей, поскольку уже со времен СЭВ Венгрия, Польша и Чехословакия активно сотрудничали между собой. Странам удалось реализовать потенциал общих действий на первом этапе «евроинтеграции» в их экономической, политической и институциональной трансформации с последующим вступлением в ЕС.

В начале пути страны воспринимали друг друга скорее в качестве конкурентов и стремились как можно быстрее завершить переговоры о вступлении в ЕС. В том объединении, которое было ими создано, выделяются собственно Вышеградская группа, преследовавшая преимущественно политические цели, и Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕФТА). Экономические цели ЦЕФТА облегчили «Четверке» вступление в ЕС. В частности, в рамках ЦЕФТА были отменены большинство пошлин и ограничений в торговле промышленными товарами, хотя в вопросе торговли продовольственными товарами до полной либерализации дело не дошло.

Успех ЦЕФТА привлек туда другие страны. К соглашению присоединились Румыния, Болгария, Молдавия, страны бывшей Югославии, Албания. После вступления в ЕС странам-основателям пришлось выйти из этой ассоциации, поскольку одновременное членство в ЕС и ЦЕФТА невозможно. Однако ЦЕФТА существует и поныне, объединяя Молдавию, Албанию, Сербию, Боснию и Герцеговину, Черногорию, Македонию и Косово. Время от времени возникают разговоры о возможном вступлении в нее также Украины и Грузии.

Наличие общей стратегической цели (вступление в ЕС) и осознание того, что вместе они способны эффективнее отстаивать свои интересы, в конечном счете привели к более тесной координации действий. С присоединением к ЕС в 2004 г. процесс «европеизации» стран Вышеградской

группы вступил в новую фазу, когда им необходимо было адаптироваться к работе и научиться лоббированию своих интересов в институтах ЕС. Сегодня Вышеградская четверка активно осваивает возможности совместного продвижения своих групповых интересов в европейских институтах и в отношениях с ведущими странами ЕС.

В 2005–2006 гг. была проведена коррекция целей и задач Вышеградской группы в связи с тем, что они вступили в ЕС. Казалось бы, в ее будущем существовании был утерян смысл. Однако победила точка зрения, что группа будет существовать и в дальнейшем, нужно только найти для нее новые задачи и ценности, которые будут общими для четырех стран. Новые цели оказались довольно амбициозными. Страны Вышеградской группы договорились выступать единым фронтом в Евросоюзе и совместно защищать интересы новых, более бедных стран ЕС, особенно в процессе формирования европейского бюджета.

Эти решения стимулировали процесс субрегиональной евроинтеграции. Наряду с общим процессом европейской интеграции, который выражается в расширении ЕС и включении все большего числа стран в валютный союз – Еврозону, на территории Европы усиливается тенденция к субрегионализации, обусловленная наличием объективных общих интересов компактных групп стран внутри крупных региональных образований. В ЕС это прежде всего относится к развитию сотрудничества стран Вышеградской группы, последовательно повышающих координацию своих общеэкономической и отраслевых политик в рамках единой интеграционной стратегии Евросоюза.

В 2009 г. Словакия вошла в зону евро, что отдалило ее от остальных партнеров по группе и ввело в круг «избранных» государств Евросоюза. Мировой экономический кризис сделал неактуальным разделение ЕС на старые, «богатые» страны Запада и «посткоммунистических бедняков». Именно это деление и побуждало страны «Четверки» к активной деятельности по защите своих общих интересов. Вместо этого ЕС разделился на группу северных стран, меньше задетых кризисом, умеющих держать платежный баланс в рамках пороговых значений, определенных интеграционным объединением, и группу южных стран, у которых дефицит бюджета и размеры внешнего долга превысил всякие разумные пределы. Из стран ЦВЕ в южную группу попала Венгрия.

Кризисные тенденции в мировой экономике и обострение международной конкуренции обусловили активизацию процессов субрегионализации как средства адаптации к новым условиям и защиты специфических интересов внутренне связанных групп стран. Субрегионализация характеризуется устойчивостью состава участников, их географической

близостью (обычно это соседние страны), сопоставимыми масштабами (прежде всего это небольшие страны), уровнем экономического развития, традиционно более тесными экономическими и социально-культурными связями (как правило, и общностью исторических судеб в значительные периоды своего существования), наличием развитого приграничного и трансграничного сотрудничества.

Субрегиональное сотрудничество стран Вышеградской группы все больше опирается на координацию деятельности в экономической и политической областях, отражающую специфические групповые условия и направленную на реализацию групповых интересов при разработке и проведении общих политик ЕС. Это сотрудничество становится реальным фактором рационализации энергобаланса, создания интегрированного энергорынка ЕС и гарантированности транзита энергоносителей, включая диверсификацию его источников и маршрутов.

Особенно заметную роль такая координация играет в развитии общей энергетической политики Евросоюза. По мере углубления интеграции и обострения борьбы за исчерпаемые энергоресурсы в ЕС возникла потребность выработки общей энергополитики применительно ко всем видам энергоносителей, ее основной целью на современном этапе является обеспечение энергетической безопасности ЕС, которую следует рассматривать комплексно: как безопасность предложения (интересы потребителей) и как безопасность спроса (интересы производителей).

Вышеградская четверка, как и в ЕС в целом, не обладает достаточными запасами углеводородных энергоресурсов для покрытия энергопотребления. Поэтому эти страны заинтересованы в формировании единого рынка энергоносителей, особенно в том случае, если энергетическая политика ЕС достигнет заявленных целей (снижение цен для всех видов энергоносителей и формирование единого рынка). Однако они опасаются, что «третий пакет» решений ЕС в сфере энергетики не оставит в руках правительств действенных рычагов влияния на рынок для обеспечения национальной энергобезопасности. Страны стремятся учесть особенности своего энергобаланса, большую зависимость от импорта углеводородных энергоносителей и повышенную роль международного транзита, а также сохранить контроль над стратегическими национальными энергетическими компаниями и поощрять их сотрудничество.

В современных условиях Вышеградской группе жизненно необходимо сохранение субсидий на модернизацию энергетической отрасли и на поддержку населения в условиях либерализации рынка. Кроме того, их национальные «энергетические чемпионы», конкурентоспособные в ЦВЕ, также стремятся к субрегиональной экспансии, способствуя

созданию субрегионального рынка. При осуществлении «внутренней» диверсификации страны группы делают ставку на атомную энергетику и внимательно присматриваются к перспективам сланцевой добычи энергоресурсов (Польша)¹.

При этом Вышеградская четверка заинтересована в сохранении своего положения в «большом транзите» из России в Западную Европу, что гарантирует для нее бесперебойные поставки энергоносителей. Поэтому странам группы необходимо активно развивать связи с внешними поставщиками.

Вышеградские страны с 2008 г. в определенной мере копируют систему принятия решений на уровне ЕС. Перед заседаниями Европейского совета (намечающими стратегию развития ЕС) по той же повестке дня проводятся саммиты глав Вышеградских государств для согласования позиций. Организуются консультации на уровне министерств и ведомств. В марте 2013 г. прошел первый саммит Вышеградской четверки и двух стран-лидеров ЕС. Главным вопросом саммита стало обсуждение перспектив экономической политики ЕС. Франция и Германия, привыкшие к роли лидеров и «патронов» евроинтеграции, открыто выражают недовольство растущей самостоятельностью Вышеградской группы и пытаются «разъединить» ее участников. Страны-лидеры Евросоюза считают, что регион Вышеградской группы обособляется от других стран ЕС, что может привести к обострению конкурентной борьбы между отдельными региональными объединениями.

Задачи, для реализации которых была основана Вышеградская четверка, уже либо успешно выполнены (вступление Польши, Словакии, Чехии и Венгрии в ЕС), либо завершились поражением (как, например, внутренняя интеграция), либо стали неактуальными из-за расхождения позиций отдельных государств (восточная политика, отношение к валюте евро).

5.4. Экономика Японии

5.4.1. Развитие экономики Японии в послевоенный период. Японское «экономическое чудо»

Япония является одной из самых высокоразвитых стран мира. По объему ВВП за 2014 г. она заняла 3-е место в мире (4,6 трлн долл., после США и КНР), а по объему ВВП в пересчете по паритету покупательной способности валют – 4-е место (4,7 трлн долл.), пропустив вперед еще

¹ Лукишук Л. Роль Вышеградской группы в формировании общей энергетической политики Евросоюза: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2011. – С. 8–18.

и Индию. Доля Японии в мировом ВВП составляет около 6%. Япония – одно из ведущих государств Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Структура экономики Японии типична для постиндустриальной стадии развития: сельское хозяйство составляет 1,2%, промышленность – 24,5%, сфера услуг и науки – 74,3%. Страна входит в число мировых лидеров по производству черных металлов, электроэнергии, автомобилей, судов, наукоемкого машиностроения, в особенности компьютерной техники. Доля этого государства в мировом производстве телевизоров составляет 60%, стали – 14, искусственных волокон – 12%. Она занимает лидирующие места в мире по тоннажу торгового морского флота и вылову рыбы, является ведущим экспортером капитала и одним из основных кредиторов в мире. Токио – один из крупнейших мировых финансовых центров мира, а токийская биржа задает тон в торговле валютами и ценными бумагами.

Уровень развития Японии, особенности ее социально-экономической модели во многом объясняются спецификой исторического пути, который прошла страна. Расположение на архипелаге островов, труднодоступность обусловили самоизоляцию страны на протяжении более 300 лет. Поворотным моментом стала революция Мэйдзи (1867–1968), которая расчистила дорогу развитию рыночным отношениям и открыла новый этап во внешнеэкономических связях Японии. Страна пережила период бурного промышленного переворота. Поиски источников сырья и рынков сбыта обусловили превращение Японии в колониального захватчика, чьи владения простирались практически на всю Юго-Восточную Азию. Крупная промышленность, концерны, мощный военно-промышленный комплекс сложились в Японии в 1930–1940 гг. Семейные холдинги (дзайбацу) получали крупные военные заказы, и именно они были заинтересованы в участии Японии в войне.

Во Второй мировой войне Япония потерпела сокрушительное поражение. Страна была почти полностью разрушена, стала объектом атомных бомбардировок США. Япония лишилась всей сырьевой базы за пределами страны и рынков сбыта. В 1945 г. промышленное производство едва достигало 10% довоенного уровня.

Оккупационные власти США разработали для Японии несколько программ реформ, которые реализовывались на протяжении конца 1940 – начала 1950-х гг. Решающую роль в подготовке и проведении реформ сыграли генерал Д. Макартур, руководивший американской администрацией в Японии; советник, управляющий Детройтского банка Д. Додж; советник, профессор Колумбийского университета К. Шоуп.

Основными направлениями реформ стали следующие.

1. Демилитаризация экономики: Японии до сих пор запрещено иметь полноценную армию и ВМФ, только силы самообороны. В Конституции Японии было записано, что военные расходы не должны превышать 1% ВВП, запрещается также иметь ядерное оружие. С другой стороны, США взяли на себя обязательство обеспечивать военную безопасность Японии в будущем. Военное производство было принудительно остановлено, а основой экономики стало производство товаров гражданского назначения. Такая ситуация и по сей день позволяет Японии экономить на непроизводительных военных расходах и вырваться вперед на рынках невоенного назначения.

2. Проведение демонополизации экономики в 1947–1948 гг. Крупные дзайбацу (холдинги) были принудительно разукрупнены. До 70% акций перешло к мелким пайщикам. Практически был создан класс массовых собственников. Антимонопольным законодательством 1947 г. запрещались картельные соглашения, различные виды рыночной дискриминации и создание монопольных структур.

3. Аграрная реформа 1947–1950 гг. заключалась в ликвидации крупных земельных владений. Помещичья собственность выкупалась государством и перераспределялась крестьянам (ранее являвшимся арендаторами) по рыночным ценам. В итоге после реформы в руках крестьян оказалось 80% земли, бывшие помещики утратили рычаги экономического влияния на аграрный сектор. Продовольственный кризис был преодолен в кратчайшие сроки, начался процесс накопления капитала для последующей индустриализации.

4. Экономические реформы управления заключались в восстановлении контроля правительства над ключевыми отраслями экономики. Была осуществлена стабилизация цен и заработной платы, организовано централизованное снабжение предприятий. Роль государства выросла. Аналогичные реформы проводились в послевоенное время в Италии, Германии, Франции, но только в Японии особая руководящая роль государства сохранилась и в последующие периоды.

5. Финансовые реформы в Японии включали в себя бюджетную реформу (сокращение денежной эмиссии, отмена субсидий убыточным предприятиям, соблюдение строгого баланса статей госбюджета, сокращение расходов на госаппарат); кредитную реформу (предотвращение выдачи необоснованных кредитов, фиксация процентных ставок на низком уровне); ценовую (отмена фиксированных цен); валютную реформу (принудительное установление курса йены к доллару); налоговую реформу (снижение налога на прибыль, создание стимулов к накоплению капитала). Финансовые реформы остановили инфляцию,

способствовали созданию рыночного механизма ценообразования, заложили основу стабильного валютного курса.

В экономической литературе для характеристики экономического развития Японии используют понятие «японское экономическое чудо», что подчеркивает феноменальный успех страны, которая из второразрядной и обособленной страны превратилась в мировую державу с динамичной и конкурентоспособной рыночной экономикой открытого типа.

На *первом этапе*¹ (1945–1960-е гг.) Япония осуществила полную реконструкцию экономики, восстановив базовые отрасли экономики (металлургию, машиностроение, химическую промышленность). Трудоемкие отрасли (текстильная промышленность) решили проблему занятости и доходов населения. Получаемая прибыль направлялась на реконструкцию базовых отраслей. Для экономической модели этого периода был характерен экстенсивный рост, основанный на использовании привозного сырья, производства готовой продукции и ее экспорте. При этом, учитывая отсутствие собственной научно-технической базы, Япония активно закупала новейшие технологии и совершенствовала их. Темпы роста составляли 9% в год, к рубежу 1970-х гг. они дошли до 17%. Появилось выражение «японское экономическое чудо». Как отмечают исследователи, опираясь на исторические традиции и особенности национального менталитета, Япония оказалась в состоянии воспринять институциональные новшества, возникшие в 1940–1950-х гг., и создать модернизированную институциональную систему, ставшую фундаментом «экономического чуда»².

Второй этап (1970–1980-е гг.). Для него характерно ярко выраженное интенсивное развитие. Толчком послужил энергетический кризис начала 1970-х гг., когда страны ОПЕК в несколько раз подняли цены на нефть. Япония сумела существенно снизить зависимость от импорта топлива и сырья. Так, японская сталеплавильная промышленность более чем на 60% была переведена на электрометаллургический способ восстановления железа непосредственно из руды. Необходимость в импорте кокса снизилась. В 1970-х гг. Япония перешла от фиксированного к плавающему курсу национальной валюты.

¹ Безлепкин Д. А. Цикличность развития регулируемой рыночной экономики во второй половине XX века. Опыт Японии: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14 – М.: Институт востоковедения РАН, 2006. – С. 9–16; Мировая экономика: Учеб. /Под ред. А. С. Булатова. М., 2008. – С. 280, 281; Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. – М.: Юрайт, 2013. – С. 629–634; Мировая экономика /Под ред. Б. М. Смитенко, Н. В. Лукьяновича. – М.: Юрайт, 2014. – С. 347–363.

² Дружинин Н. Л. Экономические реформы в Японии: институциональный подход (вторая половина 40-х – начало 50-х гг. XX в.): автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.01. – СПб.: СПбГУ, 2010. – С. 7.

Третий период развития японской экономики начался в 1990-е гг. Главное внимание Японии уделила наукоемким отраслям экономики, где сегодня выступает признанным мировым лидером как в области производства предметов потребления, так и в области промышленного оборудования (станки с программным управлением, автоматические поточные линии, целые «безлюдные» производства, где присутствуют только наладчики, а все производственные операции выполняются машинами). В стране был создан транспорт нового поколения (поезда на воздушной подушке, поезда на магнитной подушке).

Япония все в большей степени стала ориентироваться не на экспорт товаров, а на экспорт капиталов, что позволило сократить производство в самой стране, перенося его наиболее трудоемкие фазы в страны с дешевой рабочей силой, вслед за капиталом. В 1999 г. была проведена очередная финансовая реформа – «Большой взрыв». В ходе нее были устранены преграды для доступа на финансовые рынки для банков, брокерских и страховых компаний. Они получили возможность заниматься всеми видами финансовых операций. Был упразднен запрет доступа нефинансовых компаний на финансовые рынки, разрешена торговля ценными бумагами вне фондовых бирж. Вмешательство государства в оперативную деятельность субъектов экономики существенно снизилось, возросло значение рыночных рычагов регулирования. Дерегулирование стало основой подъема японской экономики в 2003–2007 гг. В результате Япония стала второй экономической державой мира (ныне – третьей, ее позиции потеснил Китай), а в Азии она, безусловно, лидирует на рынках большинства стран региона.

Токио – мировой финансовый центр, не уступающий Нью-Йорку и Лондону по объему валютных операций, объемам купли-продажи и наименованиям ценных бумаг.

Опыт Японии представляет интерес для стран, которые пытаются преодолеть отставание в уровне экономического развития от промышленно развитых стран (страны «догоняющего развития»).

5.4.2. Факторы формирования и характерные черты японской социально-экономической модели. Иерархический корпоративизм

Роль государства в японской экономике. Во-первых, участие государства в производстве товаров и услуг, в сбыте, в инвестициях незначительно. Когда-то это было не так. И до Второй мировой войны, и в течение 20 лет после ее окончания государство жестко администрировало экономику. Однако уже с 1960–1970 гг. центр тяжести

от непосредственного управления был перенесен на финансовые, налоговые, ценовые методы. Кризисы 1990-х гг. обусловили переход к государственной дерегуляции, к усилению рыночных механизмов управления экономическими процессами. Государство сегодня разрабатывает лишь стратегию развития, создает благоприятные условия для отдельных отраслей и меняет приоритеты в зависимости от экономической ситуации и достигнутых результатов. Так, в 1950-е гг. в центре внимания были базовые отрасли экономики, в 1960–1970 гг. – электроника, ныне – новейшие технологии.

И сегодня роль и место государства в экономике Японии более значительны, чем в США и странах Европы¹. Главная задача японского государства – планирование, которое носит индикативный (рекомендательный) характер. Составление планов началось с 1955 г. В Японии сформировалась специфическая планово-рыночная экономическая модель. Общегосударственные экономические планы – это своего рода государственные инвестиционные программы, рекомендуемые и поддерживаемые экономическими и социальными ресурсами всего государства. Особенностью и преимуществом Японии является то, что в составлении государственных планов учитываются планы и интересы компаний и финансово-промышленных групп (через механизм консультаций). Поэтому впоследствии, когда план утвержден, компании, независимо от размеров и целей деятельности, в обязательном порядке учитывают показатели плана и корректируют свою работу в соответствии с ним.

Во-вторых, *государство принимает активное участие в стимулировании деловой активности, в изменениях структуры экономики.* Государство активно влияет на экономическую жизнь через валютный контроль, процентные ставки, государственные закупки, прямое денежно-кредитное регулирование.

Вертикальная интеграция фирм. Основой японской экономики являются мелкие и средние компании. Они объединяются с крупными корпорациями в финансово-промышленные группы – кэйрецу, базирующимися на подрядных и субподрядных отношениях. Крупные корпорации передают заказы для выполнения малым и средним предприятиям с более низкой заработной платой, чтобы снизить себестоимость продукции. На мелких предприятиях более низкий уровень заработной платы: в среднем заработная плата может составлять около 60% оплаты занятых на крупных предприятиях.

¹ Иванова А. О. Развитие частно-государственного партнерства в Японии: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2010. – С. 15–25.

Иногда малые фирмы выполняют работу, связанную с инновационными рисками, т. е. выступают своеобразными стартапами, присущими венчурному бизнесу. Материнская фирма превращается в мозговой центр, концентрируя усилия на инновационной и инвестиционной деятельности. Такими субподрядными отношениями охвачены 60% мелких и средних компаний. Кэйрецу представляют собой особую форму производственной кооперации, основанной прежде всего на взаимном доверии, взаимозависимости и взаимной заинтересованности в результатах работы, что в полной мере учитывает и особенности японского национального менталитета. Помимо производственных связей структура группы цементируют другие виды зависимостей: участие головной компании в капитале зависимых фирм, направление в директораты фирм представителей головной компании, оказание различного рода услуг.

Особенность отношений между крупными компаниями – взаимное владение акциями. Законодательство ограничивает процесс централизации капитала: пакеты акций «чужой» компании не должны превышать 5–10%. Японскую модель производства отличает чрезвычайная гибкость. Она рассчитана на быструю адаптацию к потребностям клиента как конечного потребителя, так и смежника в производственной кооперации. В то же время кэйрецу и их взаимоотношения с государственными органами ведут к кумовству, к коррупции, оттесняют рыночные методы управления экономикой на второй план. В связи с тем, что кэйрецу представляют собой не жестко зависимую организацию, как, например, вертикально интегрированные корпорации в США, а совокупность жестких и слабых взаимосвязей, центростремительных и центробежных тенденций, это позволяет им более легко приспосабливаться к требованиям внешней среды.

Рынок труда. На рынке труда многие годы практиковалось единовременное заключение трудовых соглашений на уровне фирмы. Трудовые отношения характеризовались как «фирменный патернализм» (система пожизненного найма, фирма – «наш общий дом»). Ни в компаниях, ни в законодательстве нет четких правил, устанавливающих гарантии найма на всю жизнь, между тем и работники, и администрация негласно рассматривали продолжительную работу как одно из условий договора о найме. Другим элементом «фирменного патернализма» была система заработной платы, в которой надбавки и премии превышали базовый размер. В случае кризисных ситуаций работодатель мог легко маневрировать, уменьшая сверхурочные работы, ограничивая надтарифную часть заработной платы и экономя тем самым фонд оплаты труда, но не касаясь при этом базовой заработной платы.

В отличие от большинства стран Европы и США, где размер заработной платы зависит от профессиональных качеств работника, японская система оплаты труда на первое место ставила стаж работы и возраст работника при учете его профессионализма. Тем самым в трудовом коллективе формировались патерналистские отношения: старшие работники могли не бояться конкуренции со стороны более молодых коллег, они командовали, а иногда и помыкали младшими. В свою очередь, для более молодых работников четко просматривались перспективы карьерного роста в случае подобающего поведения и соблюдения принятых норм, в том числе и уважения к старшим.

В значительной степени такая система рабочих отношений в настоящее время разрушена, под влиянием конкуренции со стороны моделей рабочих отношений США и европейских стран. Она сохраняется в основном в фирмах с консервативным отношением к корпоративным проблемам или чисто формально, как дань традиции. Кроме того, в условиях экономических кризисов, быстрых изменений экономической конъюнктуры редко какая фирма сможет сегодня гарантировать пожизненную занятость. Принятие решений в современном бизнесе требует мгновенной реакции, быстрого ответа. В этих условиях от работников на всех уровнях требуются несколько иные качества, нежели проведение бесконечных совещаний с целью выслушать всех, особенно старших.

Оборотной стороной этой модели является длительный рабочий день. В среднем японский мужчина проводит на работе 57,7 ч в неделю, больше американцев и западноевропейцев на 10 ч. В стране широкое распространение получил термин «кароши», что означает «убит работой». Это не образное выражение, поскольку в последние несколько лет в Японии стали нередки случаи смертей от переутомления на работе. В 2014 г. Япония была потрясена самоубийством мужчины из-за ненормированного рабочего графика. Ежемесячно с 2007 г. он перерабатывал в месяц около 200 ч. Суд посчитал, что причиной суицида стало душевное расстройство от переутомления, и приказал работодателю выплатить семье работника компенсацию 58 млн иен (500 тыс. долл.)¹.

Особое внимание фирмы и государство уделяют повышению квалификации рабочей силы, вовлечению работников в управление производством. Основу организации и управления на производстве составили малые самоуправляющиеся группы. Они охватывают все предприятие по вертикали и горизонтали. Каждая группа поставлена в такие

¹ Семья японского трудоголика-самоубийцы получит полмиллиона долларов компенсации // Lenta.ru. 5.11.2014. – URL: <http://lenta.ru/news/2014/11/05/rabotatvredno/>

условия, которые стимулируют совершенствование ее деятельности, постоянный поиск способов экономного использования ресурсов и оборудования. Группа участвует в принятии решений, касающихся фирмы в целом или ее подразделений, если эти решения затрагивают эту группу. Широко известна в мире практика японских «кружков качества». В такие кружки входили представители работодателя, с одной стороны, и профсоюза работников, с другой стороны. Их задачей является изыскание резервов постоянного совершенствования качества продукции в интересах повышения конкурентоспособности и престижа фирмы. Итогом работы «кружков качества» было то, что производительность труда увеличилась на 20%, себестоимость снизилась на 30%.

Высокий уровень образования. Государство тратит на образование около 9% общих расходов. В стране достигнута всеобщая грамотность, среднюю школу заканчивает 95% молодежи. Высшие учебные заведения входят в число мировых лидеров по качеству образования и ориентированы в первую очередь на подготовку инженеров. Японская школа с ее жесткой директивной системой обучения, продолжительным учебным днем, зубрежкой привела к тому, что большинство выпускников средней школы имеют уровень знаний, который в странах Запада соответствует степени бакалавра. В условиях научно-технического прогресса высокий уровень квалификации японских рабочих, мастеров, инженеров является одним из важнейших факторов роста производительности труда и экономики в целом. Качество подготовки специалистов в Японии не ниже, чем в США, а по количеству выпускаемых инженеров Япония давно обошла США.

Япония расходует на систему собственных НИОКР 3,2–3,5% ВВП. По доле расходов на науку (без военных НИОКР) она занимает 5-е место в мире, а по числу ученых превосходит ФРГ, Великобританию и Францию вместе взятых. Большая часть (до 80%) НИОКР финансируется корпорациями, а не государством. Разумеется, упор при этом делается на прикладные исследования и разработки. Однако важно отметить, что значительная часть теоретических исследований в университетах также финансируется частным сектором. Если в 1960-х гг. доля национальных разработок в числе патентов, внедренных в производство, составляла около 20%, то уже к 1990-м гг. эта доля выросла до 80%. Фактор образования и науки в Японии обеспечивает 75–80% прироста ВВП¹.

¹ Мировая экономика. Экономика стран и регионов / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осмоловой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 208–214; Мировая экономика / Под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьяновича. – М.: Юрайт, 2014. – С. 368–370; Вермель М. В. Место международных корпораций в формировании инновационной экономики в России: дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: НИУ ВШЭ, 2014. – С. 49–52.

Япония достигла значительных успехов в создании средств автоматизации и робототехники. Промышленное оборудование позволяет быстро осуществлять переналадивание производства, например, в связи с изменением конструкции или модельного ряда производимых изделий. На долю Японии приходится более 40% мирового парка роботов.

Зависимость экономики страны от импорта сырья и топлива.

Среди промышленно развитых стран Япония отличается наиболее низким уровнем самообеспеченности сырьем и топливом практически по всем показателям. Относительно большими являются только запасы каменного угля, в остальном страна полностью зависит от поставок сырья с мирового рынка. На долю Японии приходится свыше 30% мирового импорта железной руды, свыше 19% руд цветных металлов, каменного угля, хлопка и шерсти.

Для экономики Японии характерна развернутая система внешнеэкономических связей. Экспорт по итогам 2013 г. составил 697 млрд долл. Главными торговыми партнерами Японии выступают Китай (18,1%), США (17,8%), Южная Корея (7,7%), Таиланд (5,5%), Гонконг (5,1%). Япония экспортирует продукцию машиностроения (13%), высокие технологии (6%), сталь, автомобили, продукцию химической промышленности.

Импорт по итогам 2013 г. составил 766,6 млрд долл. Главными партнерами по импорту стали Китай (21,3%), США (8,8%), Австралия (6,4%), Саудовская Аравия (6,2), ОАЭ (5%), Южная Корея (4,6%), Катар (4%). Япония импортирует нефть, газ, одежду, продукцию машиностроения. Япония сохраняет активное нетарифное регулирование импорта. В первую очередь традиционно защищается слабое отечественное сельское хозяйство, большинство наименований котируемых товаров приходится именно на сельскохозяйственную продукцию.

5.4.3. Современный этап развития экономики Японии и ее место в мировом хозяйстве

В последние два десятилетия среднегодовые темпы роста ВВП Японии заметно снижались и в 1990-е гг. оказались намного ниже, чем в других развитых странах. Так, среднегодовой темп роста в 1971–1980 гг. составил 4,5%, в 1981–1990 гг. – 4,2%. В 1990-е годы он еще больше снизился и по итогам десятилетия оказался ниже 1% в год. В 2002 г. прирост ВВП составил минус 1%; в 2003 г. – 1,1, в 2004 г. – 2,7, в 2005 г. – 3, 2006 г. – 3,1, в 2007 г. – 2,1%. Тем не менее на долю Японии приходится более 70% ВВП азиатского региона.

Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. серьезно затронул показатели Японии. Только за вторую половину 2008 г. обанкротилось 1318 компаний, резко вырос совокупный долг. Автомобильный рынок сократился на 15,6%. По итогам первого полугодия 2009 г. ВВП Японии снизился на 6,5%, экспорт упал на 45%, биржевые индексы – на 35%. Хуже было только в войну, отмечали японские эксперты. Однако во второй половине 2009 г. и в 2010 г. наметились признаки оживления экономики. Новый подъем был обусловлен такими факторами, как низкая учетная ставка (0,1% с декабря 2008 г., 0–0,1% с октября 2010 г.), пакеты государственной помощи общим объемом 350 млрд долл., мощный инновационный экономический потенциал. По итогам 2010 г., хотя ВВП страны вырос на 3,3%, Япония лишилась традиционного 2-го места в мировой экономике, которое она занимала с конца 1960-х гг. В 2010 г. японский ВВП был равен 5,474 трлн долл., в то время как ВВП Китая составил 5,87 трлн долл.

Преодоление последствий кризиса завершилось в 2011 г., когда рост ВВП имел отрицательное значение (– 0,6%). В 2012–2013 гг. японский ВВП вырастал на 1,5–2% в год, а в 2014 г. упал до 0,1%. Эксперты говорят, что экономике страны грозит пятая за последнее десятилетие рецессия.

Япония и сегодня имеет очень низкую инфляцию (0,2% за 2013 г., 2,7% за 2014 г.), низкий уровень безработицы (4,1% за 2013 г., 3,6% за 2014 г.), активно использует такие формы занятости, как работа на дому, делает ставку на предприятия малого бизнеса при наличии гигантских концернов. Японский рабочий имеет лучшую профессиональную подготовку, чем американский, а оплата его труда зависит не только от количества, но и от качества продукции, что способствует росту производительности труда. Расходы Японии на оборону не превышают 1% ВВП. Страну отличает высокий уровень жизни. ВВП на душу населения в 2014 г. составил 37,4 тыс. долл. (43-е место в мире). Если в США и странах ЕС официально считаются бедными порядка 15% населения, то в Японии – около 1%. Бездомных в Токио около 3–4 тыс. по сравнению с 50 тыс. в Нью-Йорке.

Для экономики современной Японии характерны несколько проблем.

1. Японский экспорт по-прежнему страдает от *высокого курса йены*, которая с середины 2007 г. окрепла почти на 50% по отношению к доллару. Высокий курс йены либо делает японскую продукцию дорогой для иностранных потребителей, либо сокращает доходы японских экспортеров, если они решают снизить цены на свои товары. На внутреннем рынке Японии в последние 20 лет наблюдается так называемая «ловушка ликвидности»: ситуация, при которой цены идут вниз, учетная

ставка стремится к нулю, а ставки по вкладам остаются на высоком уровне. До 1990-х гг. Япония являлась образцом экономического успеха, однако последние 20 лет экономика страны фактически находится в состоянии вялотекущей депрессии. Периоды роста ВВП чередуются с периодами снижения, а дефляция давно уже превратилась в головную боль японского правительства. Одним из лозунгов последнего времени в Японии стал лозунг: «Вернем в страну двухпроцентную инфляцию!».

Норма сбережений в Японии всегда была традиционно высокой (32%, вдвое выше, чем в США, где 22,4% по итогам 2014 г.), но теперь японские потребители откладывают покупки в надежде, что цены еще больше снизятся. В результате потребительские расходы не растут, а производители действительно вынуждены снижать цены, чтобы привлечь привередливых покупателей. Потребление товаров населением сокращается также из-за роста безработицы, страха потерять работу. Темпы роста экономики от этого существенно страдают, инвестиции в производство сокращаются.

Кризисные явления в экономике многократно усугубили данную проблему. В августе 2011 г. правительство Японии объявило о создании фонда в 100 млрд долл., главная цель которого – борьба с укреплением иены, поскольку это препятствует росту экспорта. В 2013 г. правительство Японии одобрило пакет мер в размере 18,6 трлн йен (около 181,1 млрд долл.), с целью оздоровить финансовый сектор и снизить темпы роста государственного долга. В 2014 г. правительство приняло решение повысить национальный налог с продаж с 5 до 8% (впервые с 1997 г.). Кроме того, в экономику был направлен новый пакет экономического стимулирования, по меньшей мере на 51 млрд долл. (5 трлн йен), который должен был помочь снизить темпы роста государственного долга страны и «разогнать» инфляцию до 3,3% в 2015 г. Одной из составляющих указанных пакетов мер выступала скупка ЦБ Японии гособлигаций и некоторых ценных бумаг с целью стимуляции экономики и инфляции.

В это направление укладываются планы Японии полностью либерализовать рынок электроснабжения. Планируется этот сектор полностью перевести на конкурентную основу, а генерирование электричества отделить от его распределения. Отменяется система «регулирования производства риса», которая действовала более 40 лет. Барьеры для проникновения частных компаний в сельскохозяйственный сектор будут сняты, и фермерам разрешат выращивать то, что они захотят, без официального контроля за спросом и предложением.

2. Проблемой Японии на протяжении многих лет выступает *дефицит бюджета*. В 2009–2013 гг. дефицит бюджета Японии составлял 9–10% ВВП, сократившись в 2014 г. до 7%.

3. Одной из самых серьезных проблем является *государственный долг*. Его размер в целом (общий объем займов, покрывающих все дефициты), превышает 200% ВВП, т. е. вдвое превышает объем экономики страны (по итогам 2014 г. – 231% ВВП). В докладе JPMorgan Chase говорится, что к 2019 г. долг Японии может дойти до 300% ВВП.

Серьезный удар по экономике Японии нанесли разрушительное землетрясение (11 марта 2011 г.) и последовавшее за ним цунами, высота волны которого превысила 10 м. Стихия разрушила источники энергоснабжения на АЭС «Фукусима», без чего стал невозможным процесс подачи воды для охлаждения реакторов на АЭС. Были включены запасные генераторы, однако они вышли из строя после удара цунами: запасные источники энергоснабжения были рассчитаны на волну высотой в 7 м. Значительное число японских предприятий, в том числе автомобильные заводы, были вынуждены временно остановить свою работу.

Авария на атомной станции заострила внимание мировой общественности на проблемах безопасности использования ядерной энергетики. В настоящее время мировыми лидерами в производстве ядерной электроэнергии являются США, Франция, Япония, Россия и Германия. Всего в мире действует 441 энергетический ядерный реактор, некоторые страны получают большую часть электроэнергии от АЭС, как, например, Франция (76%)¹. После трагедии в Японии ряд государств, полагающихся на атомную энергетику, уже сообщили, что проведут тщательную проверку своих АЭС, а Германия приняла решение полностью отказаться от АЭС к 2020 г.

На восстановление экономики японское правительство потратило более 160 млрд долл., в очередной раз увеличив государственный долг. Япония проводит активную энергетическую политику, нацеленную на снижение нефтяной зависимости страны, энергосбережение в результате максимального использования достижений НТП. Государство проводит реформу внутреннего энергетического рынка и диверсификацию внешних поставок энергоносителей².

Рейтинговое агентство Moody's в августе 2011 г. понизило суверенный кредитный рейтинг Японии на одну ступень – с Aa2 до Aa3 со «стабильным»

¹ У США имеется 104 реактора, они получают от АЭС 20% электроэнергии, у Японии – 55 реакторов (30%). КНР имеет 13 реакторов, одновременно строит 25, в планах – доведение числа реакторов до 55. В РФ по планам к 2025 г. доля энергии, получаемой от АЭС, должна вырасти с 16 до 33%. Неоспоримым преимуществом электроэнергии, получаемой от АЭС, является цена. 1 кВт от АЭС обходится в 2 цента, тогда как от угольных станций – 6 центов, а от ТЭС, работающих на нефти или газе, – 10–11 центов.

² Полищук А. В. Экономические проблемы энергетической безопасности Японии: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2011. – С. 15–20.

прогнозом. Согласно сообщению агентства, это решение связано с большим дефицитом бюджета Японии и значительным ростом госдолга страны с момента глобальной рецессии в 2008 г.

4. Одной из главных проблем Японии является *отставание в уровне производительности труда от США*. По различным оценкам, Япония на $\frac{1}{3}$ отстает от США по этому показателю. Высокий уровень производительности труда достигнут в черной и цветной металлургии, химической промышленности, где он значительно превышает американские показатели. Во всех других отраслях отмечается отставание. Даже в таких отраслях, как автомобилестроение и электротехника (где японские компании обладают сильной конкурентоспособностью), уровень производительности составляет 78 и 85% от американского.

5. Наконец, одной из острейших проблем Японии является *проблема старения населения*. В стране одна из самых больших в мире продолжительность жизни, число пожилых людей растет, что увеличивает нагрузку на системы пенсионного обеспечения и здравоохранения. В стране разваливается традиционная система «пожизненного найма», оплата по старшинству, дискриминация в оплате мужчин и женщин. С одной стороны, эти процессы усиливают интеграцию Японии в мировое сообщество, свидетельствуют о росте демократии в европейско-американском понимании, с другой стороны, порождают нестабильность в обществе, ударяя прежде всего по людям старшего поколения.

В 2011 г. количество японцев старше 65 лет впервые составило 29,44 млн человек, или 23,1% населения Японии. Согласно информации Министерства общественных дел Японии число мужчин пенсионного возраста составило 12,58 млн человек (20,3% мужского населения страны). Впервые за время ведения статистики возраст каждого пятого мужчины в стране превысил 65 лет. Женщин старше 65 лет больше, чем представителей сильного пола, – их насчитывается 16,85 млн человек (25,8% женского населения). Иными словами, каждая четвертая японка перешагнула рубеж пенсионного возраста.

Возраст выхода на пенсию в Японии составляет 65 лет при средней продолжительности жизни 83 года. Еще в 2008 г. ОЭСР подсчитала, что 25,4% граждан Японии от 75 лет живет в относительной бедности, т. е. с уровнем дохода, составляющим менее половины среднего показателя по стране, и этот показатель лишь незначительно лучше, чем соответствующий показатель США (27,4%), и гораздо хуже, чем средний показатель ОЭСР (16,1%). В 2015 г. правительство приняло решение не вручать лицам, достигшим 100-летнего рубежа (29 тыс.

чел.) серебряные чашки – сакадзуки, поскольку это обходится слишком дорого (260 млн иен в 2014 г.), а число юбиларов стремительно растет. Традиция существовала с 1936 г.

Процесс «старения населения», когда пожилые люди занимают все больший процент населения страны, продолжается и ведет к заметным трансформациям в структуре трудовых ресурсов и занятости. Важно подчеркнуть, что при этом растет социальная активность пенсионеров. В 2011 г. в Японии 3,19 млн стариков продолжали работать, что на 150 тыс. человек больше, чем год назад. Средний возраст высшего управленческого персонала японских фирм превышает 60 лет, что порождает консерватизм в принятии решений, отсутствие быстрой реакции на изменения рыночной ситуации. Рост доли пожилого населения вызывает увеличение расходов пенсионной системы и здравоохранения. Актуальной проблемой для Японии является увеличение пенсионного возраста до 67 лет, необходимо также рассматривать возможное поднятие планки до 70 лет.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Проведите сравнительный анализ основных направлений деятельности президентов США в 80-х гг. XX в. – начале XXI в. Назовите коррективы, которые были внесены в социально-экономическую модель США на протяжении этого периода.

Основные направления деятельности	Администрация Р. Рейгана	Администрация Б. Клинтона	Администрация Д. Буша-мл.	Администрация Б. Обамы
Роль государства в экономике				
Приоритеты промышленной политики				
Приоритеты социальной политики				
Налоговая политика				
Участие в интеграционных объединениях				

2. Докажите или опровергните утверждение: «Экономика США является самой эффективной экономикой мира».

3. Заполните таблицу «Основные черты европейских социально-экономических моделей и их проявления в отдельных странах»:

Черта модели	Великобритания	Франция	Германия	Швеция
Государственная собственность на средства, доля госсектора				
Планирование экономики				
Налоговая политика				
Отношение к инфляции				
Проблема государственного долга				
Иностранные инвестиции				
Социальная политика				
Трудовые отношения				
Внешняя торговля				

4. Представьте, что вам как эксперту доверено выступить с докладом на саммите Европейского союза. Подготовьте тезисы своего выступления. Какие главные проблемы, на ваш взгляд, стоят перед участниками Европейского союза на современном этапе? Каковы пути их решения? Каким образом следует укреплять Еврозону? Возможно ли решение долговой и миграционной проблем, которые решают сегодня многие страны ЕС?

5. Дайте характеристику экономической модели Японии, проведя сравнение с другими странами и заполнив таблицу:

Черта модели	Япония	США	Россия
Характер участия государства в экономике			
Вертикальная структура построения бизнеса (кэйрецу)			
«Фирменный патернализм» на предприятиях			
Высокий уровень науки и образования			

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Сформулируйте общие черты экономик США, Германии, Франции, Великобритании, Японии, Италии и Канады.
2. В чем суть либеральной модели как основы экономической модели развития США?

3. Почему экономика Канады продемонстрировала высокую степень устойчивости в условиях мирового экономического кризиса 2008–2009 гг.?
4. Каким образом проявляется господство государственного сектора в экономике Франции?
5. Что включает в себя социально-рыночная экономика как основа экономической системы ФРГ?
6. Почему Великобритания не входит в зону евро? Каковы возможные варианты дальнейшего членства Великобритании в ЕС?
7. Каковы особенности шведской социально-экономической системы?
8. Почему в рамках ЕС страны ЦВЕ являются реципиентами экономической помощи?
9. В чем состоят особенности организационной структуры японского бизнеса?
10. Какие направления трансформации японской модели на современном этапе и перспективы дальнейшего экономического роста в Японии вы можете назвать?

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ

Почему Германия все больше походит на Японию

Майк Бёрд (The Slate), 17.11.2014.

Медленный экономический рост, старение населения и излишне консервативная денежная политика ставят под вопрос будущее ведущей экономики Европы.

В последние дни произошли три события, которые многое говорят о состоянии германской экономики:

- ВВП Германии вырос на 0,1% в III квартале, а инфляция в октябре составила 0,8%;
- немецкие политики договорились о том, что бюджет страны будет сбалансированным, впервые с 60-х годов;
- глава Бундесбанка Йенс Вейдман отверг идею выкупа суверенных облигаций Европейским центробанком (обычно так в Европе называют количественное смягчение);
- тут видны все проблемы, с которыми сталкивается Германия. Экономический рост и инфляция очень низкие, политики (и избиратели) не склонны прибегать к бюджетному стимулированию, а денежная политика Германии одна из самых консервативных в Европе.

Легко видеть, куда это ведет. Стареющее население, низкая инфляция, медленный рост и политики, которых все это, похоже, не беспокоит. Это – ровно то, что происходит в Японии последние десять или двадцать лет.

Очевидно, что на протяжении последних двух десятилетий Япония страдала от дефляции. Германия может делать вид, что это не так, но номинальный рост (инфляция плюс реальный рост) в стране крайне низок. Так было и в Японии.

У Криса Циклуны (Chris Scicluna) и Роберта Кюнцеля (Robert Kuenzel) из компании Daiwa Capital Markets есть кое-какие соображения, что можно было бы предпринять, чтобы избежать спада в германской экономике.

Вот их рецепт

Бюджетное стимулирование. Бюджет Германии сейчас практически сбалансирован. Но даже строгие правила ЕС разрешают стране иметь дефицит в пределах 3% ВВП. Стоимость заимствований для Германии фактически нулевая. Трудно понять, к каким негативным последствиям могут привести небольшие послабления в этой области.

Увеличение государственных расходов. Слава богу, Германии есть на что потратить деньги. МВФ ранее отмечал ухудшение состояния германской инфраструктуры, так что госрасходы могут принести определенную пользу.

Сокращение налогов. Строительство дорог и мостов и реконструкция портов требуют времени, и результаты будут видны лишь в отдаленном будущем. Если вы сегодня хотите дать толчок развитию немецкой экономики, верное средство для этого – сокращение налогов.

Структурные реформы. Экономические преобразования в Германии начала 2000-х годов – хороший пример для других стран, но сегодня они явно замедлились. После того, как в 2011 году канцлер Ангела Меркель объявила об отказе от ядерной энергии, политика в области энергетики превратилась в хаос. Решение понизить пенсионный возраст в некоторых отраслях в то время, как население страны стареет, Циклуна и Кюнцель считают явно ошибочным.

Вам это ничего не напоминает? Это очень похоже на программу японского премьера Синдзо Абэ, предусматривающую рост государственных расходов. Конечно, у Германии в отличие от Японии нет «валютного рычага», так как денежная политика стран ЕС контролируется Европейским центральным банком. Но германские политики по крайней мере могут перестать сопротивляться количественному смягчению.

Скептики говорят, что проблемы Японии и Германии не могут быть решены с помощью простого смягчения денежной или бюджетной политики. Мол, нынешнее положение дел – это нормально для высокоразвитой

экономики со стареющим населением. Но если японский опыт нас чему-нибудь и научил, так это тому, что можно хотя бы попытаться изменить ситуацию.

Правда, прошло двадцать лет, прежде чем премьер-министром Японии стал Синдзо Абэ, а главой центрального банка – Харухико Курода. И если судить по тому, как ведут себя немцы, им может потребоваться не меньше времени на поиски своих реформаторов.

Источник: <http://www.infox.ru/authority/foreign/2014/11/17/Pochyemu_Gyermaniya_.phtml>

Используя текст Ситуационного практикума, ответьте вопросы.

1. Какие главные проблемы экономики Германии на современном этапе отмечает автор?

2. Какой комплекс мер по оздоровлению германской экономики предлагает автор?

3. Что свидетельствует о реальных шагах германского правительства по оздоровлению экономики? Дайте ответ, используя текст учебника и интернет-ресурсы.

4. Какие основания есть у автора для проведения параллелей с состоянием дел и направлениями преобразований в Германии и Японии? Согласны ли вы с позицией автора?

5. Можно ли считать, что проблемы, с которыми сталкивается Германия, являются общими для развитых стран? Приведите примеры, подтверждающие вашу точку зрения.

Глава 6

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

- Общая характеристика развивающихся стран
- Классификации развивающихся стран
- Экономика развивающихся стран Юго-Восточной и Южной Азии
- Экономика Китая
- Экономика Индии
- Экономика стран Северной Африки и Ближнего Востока
- Экономика стран Латинской Америки

6.1. Общая характеристика развивающихся стран

Группа развивающихся стран (значительно более крупная, чем развитые страны) охватывает более 130 стран и территорий (в составе ООН 193 страны). Эти страны иногда настолько существенно различаются по доходу на душу населения, по структуре экономики, по социальной структуре общества, что возникают сомнения относительно целесообразности включения их в одну классификационную группу¹.

Однако, признавая чрезвычайное разнообразие «третьего мира», необходимо оценивать то общее, что объединяет его участников не только формально, но и в действительности, обнаруживая общую позицию по мировым проблемам. Общность подходов к мировым проблемам обнаруживается в общей политике, для более эффективной реализации которой развивающиеся страны создают различные межгосударственные организации (например, Африканский союз).

В эту группу включаются страны, объединенные следующими признаками:

- наличием многоукладной экономики с различными формами собственности, начиная от традиционной экономики до относительно большого государственного сектора;

¹ Так, уровень жизни в богатейшей развивающейся стране – Катаре – в 296 раз превышает уровень жизни в беднейшей стране – Демократической Республике Конго. См.: Мировая экономика. Экономика стран и регионов/Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 45.

- относительно низким в целом уровнем развития производительных сил: в середине 1990-х гг. разрыв между развитыми и развивающимися странами составлял 1:20;
- зависимым положением в мировом хозяйстве, обусловленным тем, что экономическое развитие колоний столетиями определялось не их нуждами, а потребностями метрополий, и сегодня их развитие находится в сильной зависимости от притока иностранного капитала;
- преимущественно аграрно-сырьевая направленность в экономическом развитии и монокультурность экспорта;
- низким уровнем производимого ВВП, в том числе и на душу населения (менее 12 тыс. долл. в год), бедностью, нищетой значительной части населения.

На долю развивающихся стран приходится не менее 30% мирового ВВП (52% в пересчете по ППС), 44% мирового экспорта, 76% населения нашей планеты, более 55% ПИИ, но в каждой из групп стран происходят существенные изменения (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Доля развивающихся стран в мировой экономике, %

Регионы	Мировой экспорт, млрд долл.			ВВП, млрд долл.			Прямые иностранные инвестиции, млрд долл.		
	2000 г.	2005 г.	2014 г.	2000 г.	2005 г.	2014 г.	2000 г.	2005 г.	2013 г.
Африка	1,4	1,8	2,0	1,0	1,4	2,1	0,4	1,3	1,6
Южная Азия	0,9	1,2	2,0	1,8	2,2	3,3	0,3	0,7	1,4
Восточная Азия	8,3	10,4	16,9	5,1	6,5	16,1	3,4	10,0	18,8
Западная Азия и Северная Африка	1,7	2,0	1,8	1,3	1,4	1,9	0,2	1,3	0,9
Латинская Америка и Карибский бассейн	4,2	4,0	4,4	5,0	4,7	6,1	4,4	4,3	7,6
Наименее развитые страны	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,5	0,1	0,2	0,7
Все страны	16,6	19,6	27,4	14,5	16,5	30,0	8,8	17,8	31,0

С 1970 по 2014 г. вклад развивающихся стран в мировой ВВП вырос, как было показано, с 16,8 до 36,8% (см. табл. 4.5). По данным Всемирного банка, с 2000 по 2014 г. ВВП развивающихся стран вырос с 5,2 трлн долл. до 25,0 трлн долл.¹

¹ World Development Indicators: Structure of output // The World Bank. – URL: <http://wdi.worldbank.org/table/4.2>

По сравнению с 1970 г. вклад отраслей промышленности в ВВП развивающихся стран возрос к 2014 г. с 26 до 34%, сельского хозяйства – снизился с 38 до 11%, а сферы услуг – вырос с 36 до 55%. При этом темпы роста ВВП примерно в 40 развивающихся странах существенно превышают темпы роста в промышленно развитых странах.

Развивающиеся страны значительно отстают по уровню экономического развития от первой группы. Отсталость развивающихся стран порождает социальные и экономические проблемы, решение которых предполагает особые специфические подходы, отличные от тех, которые используются в промышленно развитых странах.

В связи с большим разнообразием развивающегося мира в мировой экономике их принято группировать в целях статистического анализа по различным аналитическим критериям:

- *по регионам*: Африка южнее Сахары (45 стран); Азия (более 30 стран); Ближний Восток и Северная Африка (15 стран Ближнего Востока и 6 стран Африки); Западное полушарие (34 страны Центральной и Латинской Америки);
- *по основному экспортному товару*: выделяется подгруппа стран-энергоэкспортеров (18 стран¹, в том числе 13 стран – члены ОПЕК²), у которых доля топлива в структуре экспорта превышает 50%. Резкий рост цен на нефть в 1970-е и с конца 1990-х гг. до 2014 г. обусловил значительное увеличение их внешних доходов. Одни страны используют их для собственной индустриализации и развития национальных экономик (Алжир, Ливия и др.), другие превратились в крупнейших мировых экспортеров ссудного капитала (ОАЭ, Саудовская Аравия, Кувейт и другие страны Ближнего Востока);
- *по темпам экономического развития* выделяется подгруппа новых индустриальных стран (НИС), приблизившихся по многим показателям к странам высокого и среднего уровня развития с достаточно высокой долей промышленного производства в ВВП и высоким удельным весом обрабатывающей промышленности и машиностроения в экспорте;
- *по уровню экономического развития* развивающиеся страны дифференцируются на страны с высоким уровнем развития, со средним уровнем и наименее развитые страны мира.

Богатейшие природные и людские ресурсы развивающихся стран составляют их главное достояние. Однако $\frac{2}{3}$ развивающихся стран

¹ Алжир, Ангола, Бахрейн, Бруней, Венесуэла, Габон, Индонезия, Ирак, Иран, Катар, Конго, Кувейт, Ливия, Нигерия, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия, Тринидад и Тобаго.

² Об ОПЕК см. подраздел «Международные экономические организации».

не обладают значимыми запасами минерального сырья и топлива, а следовательно, сами зависят от импорта сырья и топлива для нормального функционирования своих экономик, как, например, государства Юго-Восточной Азии, где доля импорта достигает 30%.

Можно выделить *общие характеристики развивающихся стран*.

Колониальное и полуколониальное прошлое. На современном облике многих развивающихся стран лежит глубокий отпечаток их исторического развития, связанного с колониальным и полуколониальным прошлым. Большинство этих государств образовалось в результате национально-освободительной борьбы народов за независимость, распада колониальной системы империализма в 1950–1960-е гг. В Латинской Америке формальная независимость стран была достигнута в первой половине XIX в.

Многоукладный характер экономики. В колониальный период внедрение западного капитала привело к определенному подрыву традиционного воспроизводственного процесса. В колониальных и полуколониальных странах стал набирать силу товарно-капиталистический уклад. Но насаждавшееся и спонтанное капиталистическое развитие оказалось не в состоянии преобразовать существовавшие традиционные структуры. Поскольку непосредственной целью капитала является получение прибыли, он нередко «обтекал» их или создавал синтезированные объединения. Таким образом, старые структуры либо консервировались, если они отвечали интересам колонизаторов, либо подключались к механизму извлечения прибылей с помощью экономических и внеэкономических методов. В последнем случае создавались образования, в которых капиталистические элементы постепенно вытесняли традиционные. Приспосабливая колониальные владения к потребностям метрополий, империализм способствовал формированию в поработанных странах дезинтегрированного экономического строя, в котором и традиционные формы были подчинены потребностям воспроизводственных процессов метрополий.

Многоукладность представляет собой наличие ряда секторов хозяйства, характеризующихся различными формами производства – от патриархально-общинной, мелкотоварной до кооперативной и монополистической. Следовательно, эти секторы имеют различные по содержанию производственные отношения и существуют как взаимосвязанная система относительно автономных структур со сложным механизмом их внутренних и внешних связей. Хозяйственные связи между укладами ограничены. Имея особый тип производства, производственных отношений, свой уровень развития, уклад обладает

собственной системой ценностей, характеризуется особым образом жизни населения.

Масштабы распространения бедности. Большинство развивающихся стран характеризуется очень низким уровнем жизни населения. При этом следует учесть, что основная масса населения этих стран имеет низкий уровень жизни не только по сравнению с развитыми странами, но и по сравнению с немногочисленными богатыми группами населения в своих странах. Иначе говоря, в бедных странах есть богатые, но нет среднего класса. В результате наблюдается система распределения доходов, когда доходы 20% «высших» слоев общества в 5–10 раз в среднем превышают доходы 40% низших слоев.

Низкий уровень производительности труда. Согласно концепции производственной функции существует системная зависимость между объемом производства и комбинацией создающих его факторов (труда, капитала) при существующем уровне технологии. Но эта концепция технической зависимости должна дополняться более широким подходом. Например, нужно учитывать такие факторы, как менеджмент, мотивация труда работников, эффективность институциональных структур. В странах третьего мира производительность труда крайне низкая по сравнению с промышленно развитыми странами. Причина этого может быть, в частности, в отсутствии или жестком дефиците дополнительных факторов производства (физического капитала, опыта менеджмента). Для повышения производительности необходимо мобилизовать внутренние сбережения и привлечь иностранный капитал для инвестиций в вещественные факторы производства и в человеческий капитал. А это требует улучшения системы общего и специального образования, преобразований форм собственности, реформы землевладения, налоговой реформы, создания и совершенствования банковской системы, формирования некоррупцированного и эффективного административного аппарата. Необходимо учитывать также отношение работников и менеджмента к повышению своей квалификации, способность населения адаптироваться к изменениям в производстве и обществе, отношение к дисциплине, инициативность, отношение к власти. Влияние низких доходов на производительность труда в странах третьего мира проявляется в плохом состоянии здоровья основной массы населения. Известно, что плохое питание в детстве крайне негативно влияет на физическое и интеллектуальное развитие ребенка. Нерациональная и неполноценная диета, отсутствие элементарных условий личной гигиены могут в будущем подорвать здоровье работников, отрицательно повлиять на трудовую мотивацию. Низкий уровень производительности в этой ситуации вызван во многом апатией,

физической и эмоциональной неспособностью противостоять конкуренции на рынке труда.

Высокие темпы роста населения. Наиболее явный показатель, характеризующий различия между промышленно развитыми странами, – это коэффициент рождаемости. Ни одна развитая страна не достигает уровня рождаемости 20 родившихся на 1000 человек населения. В развивающихся странах уровень рождаемости варьирует от 20 человек (Аргентина, Китай, Таиланд) до более 50 человек на 1 тыс. жителей (Нигер, Замбия, Руанда, Танзания, Уганда, Нигерия). При этом коэффициент смертности в развивающихся странах не выше, чем в промышленно развитых, улучшение здравоохранения в странах третьего мира, помощь ООН делает различие незначительным. Поэтому темпы роста населения в развивающихся странах сегодня составляют в среднем 2% (2,3% без Китая), в наименее развитых доходят до 2,9%, а в промышленно развитых странах – 0,4% – 0,7% в год. Доля населения развитых стран снизилась с почти трети от мирового – 32,2% – в 1950 г. до 17,5% в 2013 г. К 2050 г., по прогнозам, эта доля опустится до 13,6%. Из 145 млн детей, ежегодно рождающихся в мире, на развивающиеся страны приходится 137 млн. Население Азии ежегодно увеличивается на 45 млн человек, Африки – на 30 млн человек, Латинской Америки – на 7 млн человек. Поэтому в странах третьего мира примерно 40% населения – это дети в возрасте до 15 лет (менее 21% в развитых странах). В большинстве стран третьего мира нагрузка на экономически активную часть населения (от 15 до 64 лет) по содержанию нетрудоспособной части общества почти в два раза выше, чем в промышленно развитых странах.

Высокий и растущий уровень безработицы. Сам по себе рост населения не является негативным фактором экономического развития. Но в условиях экономического застоя не создаются дополнительные рабочие места, поэтому высокий естественный прирост населения порождает огромную безработицу. В целом по развивающемуся миру полностью или частично безработными являются примерно 45% трудоспособного населения, в то время как население, находящееся за чертой бедности, хотя и относительно уменьшается, но абсолютно продолжает расти. В частности, с 1975 по 1998 г. его доля понизилась с 56 до 38%, но его численность возросла с 1,1 до 1,2 млрд человек. По данным МОТ, в 2013 г. безработными являлись 201,5 млн чел., почти 70% которых проживали в развивающихся странах¹. В 2014 г. число безработных составило 201,3 млн чел., в конце 2015 г. число

¹ Мир труда в 2013 году. Восстановление экономического и социального устройства // Международная организация труда. World of Work Report 2013. – URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_214476.pdf

безработных оценивалось МОТ в 197,1 млн чел. Однако снижение безработицы было достигнуто за счет развитых стран. Падение мировых цен на нефть, замедление темпов роста экономики Китая заставляют экспертов МОТ прогнозировать увеличение безработицы в ближайшие 1–2 года на 2–3 млн чел., в основном в развивающихся странах.

Большая зависимость от сельскохозяйственного производства и экспорта топлива и сырья. Примерно 65% населения развивающихся стран живет в сельской местности, а в промышленно развитых эта доля составляет 27%. В сельскохозяйственном производстве занято более 60% рабочей силы в странах третьего мира и всего 7% в промышленно развитых странах, при этом вклад аграрного сектора в создание ВВП около 20 и 3% соответственно. Сосредоточение рабочей силы в аграрном секторе и первичном секторе промышленности в развивающихся странах обусловлено тем, что низкие доходы вынуждают людей заботиться в первую очередь о пропитании, одежде, жилье. Производительность сельскохозяйственного производства низка из-за избытка рабочей силы по отношению к площади природной для обработки земли, а также из-за примитивной технологии, плохой организации, нехватки материальных ресурсов и низкого качества рабочей силы.

Положение осложняется системой землепользования, при которой крестьяне чаще всего являются не собственниками, а арендаторами маленьких участков. Такой характер аграрных отношений не создает экономических стимулов к росту производительности. Но даже в странах, где земля избыточна, примитивные орудия труда не дают возможности обрабатывать участок площадью более 5–8 га.

Кроме доминирования аграрного сектора в экономике, в странах третьего мира наблюдается экспорт первичной продукции (сельского хозяйства и лесоводства, топлива и других видов минерального сырья). В странах Африки к югу от Сахары первичная продукция обеспечивает более 92% валютной выручки.

Данная зависимость проявляется и в том, что развивающиеся страны до 65% своего экспорта направляют в развитые, тогда как последние направляют в развивающиеся страны всего 20% своего экспорта. Принятые в рамках ГАТТ/ВТО решения о прекращении субсидирования продукции сельского хозяйства в развивающихся странах наносит сильный удар по экономике наименее развитых стран с высокой себестоимостью сельскохозяйственной продукции. Кроме того, на мировом рынке на многие товары установились низкие цены (бананы, кофе, какао), сильные колебания испытывают цены на минеральное сырье. В результате растет дефицит торгового баланса беднейших стран.

Подчиненное положение, уязвимость в системе международных экономических отношений. Необходимо подчеркнуть резкое неравенство экономической и политической мощи стран развивающихся и развитых стран. Оно проявляется в доминировании богатых стран в международной торговле, в возможности последних диктовать условия передачи технологий, инвестиций и иностранной помощи.

Существенный, хотя и менее явный фактор сохранения слабозрелости – перенос в развивающиеся страны системы западных ценностей, поведения и институтов. Например, насаждение в прошлом в колониях неподходящих для них систем и программ образования, организация профсоюзов и административных систем по западным образцам. Сегодня еще большее влияние оказывают высокие экономические и социальные стандарты развитых стран (демонстрационный эффект). Образ жизни западной элиты, стремление к богатству могут способствовать коррупции, расхищению национального богатства в развивающихся странах привилегированным меньшинством. Наконец, «утечка мозгов» из стран третьего мира в развитые страны также негативно влияет на экономическое развитие эмиграции квалифицированного персонала.

Совокупное воздействие всех негативных факторов определяет уязвимость развивающихся стран от внешних факторов, которые могут оказать главное влияние на их экономическое и социальное положение.

Большое значение имеет также *проблема внешней задолженности развивающихся стран*. К середине 1990-х гг. объем совокупного внешнего долга составлял 1,4 трлн долл., а в начале XXI в. он увеличился до 2,3 трлн долл. В 2012 г. он составил 4,8 трлн долл., в 2013 г. – 5,1 трлн долл., в 2014 г. – 5,4 трлн. долл.¹ С конца 1990-х гг. развитые страны не раз ставили вопрос (и реализовывали на практике) о списании части долгов наименее развитым странам, таким как Мозамбик, Уганда, Мали, Мавритания, Кот-д'Ивуар.

Мировой долг на начало XXI в. составил 87 трлн долл. В период кризиса (2008–2009 гг.) он увеличился до 142 трлн долл. По итогам 2014 г. мировой долг составил 75,2 трлн долл.

При этом важно подчеркнуть, что общий долг всех развивающихся стран (внутренний и внешний, долги государства и частных корпораций) составляет всего лишь около 7% мирового долга. В то же время

¹ Для сравнения: суммарный внешний долг стран Большой семерки в 2014 г. составил 44,2 трлн долл. См.: International Debt Statistics 2016 // The World Bank. – URL: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/12/17/090224b083ca63a3/1_0/Rendered/PDF/InternationalDebtStatistics02016.pdf

долг развитых стран, где живет только 15% населения мира, составляет более 90% общего объема мировой задолженности. Внешний государственный долг всех развивающихся стран, где проживает порядка 85% населения мира, составляет ныне около 1,9 трлн долл., или около 2,5% общего мирового долга.

Как указывает доклад ООН, в 2013 г. совокупный внешний долг развивающихся стран составил 22,6% от их ВВП, что на 10% меньше по сравнению с 2003 г. При этом, однако, уровень краткосрочных долговых обязательств и соотношение суммы обслуживания долга к объему экспорта продолжают расти и указывают на то, что некоторые страны вновь подвергаются риску кризиса задолженности. В 2014 г. 35 из 39 бедных стран с крупной задолженностью получили право на списание части долга. Тем не менее, некоторые из этих стран вновь приближаются к умеренному или высокому уровню задолженности, что потребует более высоких объемов списания задолженности для беднейших стран мира. Кроме того, для ряда стран меры по списанию задолженности были исключены, а уровни задолженности многих малых государств продолжают оставаться весьма высокими и дают особый повод для беспокойства¹.

Зависимость от импорта капитала из развитых стран. За 1990-е гг. импорт капитала вырос более чем в три раза, составив в 2000 г. 180 млрд долл. В 2005 г. в развивающиеся страны было инвестировано 340 млрд долл, а в 2007 г. – 782 млрд долл. Объем инвестиций в 2014 г. вырос на 4% и составил 704 млрд долл., или 55,9% общего объема прямых иностранных инвестиций мира. По итогам 2015 г. он составил 741 млрд долл. Проблема состоит в том, что основная масса инвестиций приходится на 13 наиболее благополучных стран: четыре страны АСЕАН, три страны НИС, а также Китай, Мексика, Индия, Турция, Аргентина, Бразилия.

На мировом рынке товаров развивающиеся страны выступают главным образом в качестве поставщиков минерального сырья, сельскохозяйственной продукции, продукции пищевой промышленности. Такой экспорт обеспечивает развивающимся странам 50–100% экспортных доходов. В структуре импорта преобладают машины и оборудование (34%) и прочая продукция обрабатывающей промышленности. Для стран Тропической Африки и Южной Азии характерна высокая доля импорта товаров. В Латинской Америке заметна большая потребность (кроме

¹ Мы можем покончить с нищетой. Цели в области развития на период после 2015 года // Организация объединенных наций. – URL: http://www.un.org/ru/millenniumgoals/mdg_garreport_release2014.pdf

стран-нефтедобытчиков) в импорте топлива. Большинство из развивающихся стран – импортеры прямых иностранных инвестиций и ссудного капитала, некоторые из них сами являются экспортерами капитала.

Как отмечает ООН в докладе «Мировое экономическое положение и перспективы на 2015 год», прогноз в отношении притока капитала в развивающиеся страны по-прежнему остается умеренно позитивным. В целом, согласно прогнозу, чистый приток капитала в 2015 г. останется на прежнем уровне и в 2016 г. немного увеличится¹.

6.2. Классификации развивающихся стран

Разнообразие развивающихся стран вызывает необходимость определенной классификации, которая могла бы отражать их дифференциацию. Для оценки степени их дифференциации могут быть применены следующие показатели:

- 1) *размеры стран (территория, численность населения и доход на душу населения)*. Из числа развивающихся стран – членов ООН 90 стран имеют численность населения менее 15 млн человек. Большие страны соседствуют с малыми. Обширная территория обычно дает преимущества: обладание природными ресурсами и емкими потенциальными рынками, меньшая зависимость от импорта сырья;
- 2) *особенности исторического развития и колониального периода*. Большинство развивающихся стран было в прошлом колониями западноевропейских стран, США, Японии. Экономические структуры, социальные институты колоний создавались по образцу и подобию метрополий;
- 3) *обеспеченность материальными и трудовыми ресурсами*. Одни развивающиеся страны очень богаты минеральными ресурсами (страны Персидского залива, Бразилия, Замбия), другие – очень бедные (Бангладеш, Гаити, Чад и др.);
- 4) *роль частного и государственного сектора*. В целом частный сектор в экономике более развит в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, чем в Южной Азии и Африке;
- 5) *характер производственных структур*. Существует определенная дифференциация отраслевой структуры экономики развивающихся стран, хотя большинство из них являются аграрно-сырьевыми.

¹ Мировое экономическое положение и перспективы на 2015 год // Организация объединенных наций. – URL: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_archive/2015wesp-es-ru.pdf

Натуральное и товарное сельскохозяйственное производство обеспечивает занятость большей части населения. Но в 1970–1990-е гг. Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг и Малайзия резко ускорили развитие обрабатывающей промышленности и фактически превратились в промышленные страны;

- б) *институциональная и политическая структуры общества*. Политическая структура, интересы социальных групп и союзы правящих элит (крупных землевладельцев, компрадорской части крупного бизнеса, банкиров, военных) обычно предопределяют стратегию развития и могут быть тормозом прогрессивных изменений экономики и общества, консервируя экономическую отсталость, если происходящие изменения серьезно ущемляют их интересы.

Следует отметить, что как бы ни складывалось соотношение сил между военными, промышленными и крупными землевладельцами в Латинской Америке, между политиками, высшими чиновниками и лидерами племенных кланов в Африке, между нефтяными шейхами и финансовыми магнатами на Ближнем Востоке, большинство развивающихся стран открыто или завуалированно управляется малочисленными, но богатыми и мощными национальными элитами. Демократические атрибуты (выборы в местные органы власти и в парламент, свобода слова) часто являются лишь ширмой, которая прикрывает реальную власть в стране.

Главными направлениями развития этих стран после обретения независимости становились производство товаров (первоначально самых простых предметов потребления) и создание экспортно-ориентированных отраслей экономики. В 1960-е гг. многие страны стали перестраивать структуру своего экспорта за счет увеличения доли промышленной продукции. Настоящий перелом произошел в связи с энергетическим кризисом середины 1970-х гг., когда за счет резкого повышения цен на нефть существенно выросли доходы стран – экспортеров нефти. В 1980-е гг. произошло падение цен на сырье, вследствие чего стремление к созданию экспортно-ориентированной экономики только усилилось.

Сегодня такие страны, как Индия, Египет, Мексика, Бразилия, Южная Корея, Сингапур, работают главным образом на экспорт и на мировом рынке уверенно теснят товары из США и Японии. В число стран – экспортеров промышленной продукции входят также Вьетнам, Марокко, Мьянма (Бирма), Непал, Тунис, Шри-Ланка.

Развивающиеся страны можно классифицировать по следующим признакам:

- степень развития рыночных отношений;
- глубина и формы включения в мировые экономические связи;
- уровень ВВП на душу населения.

Кроме того, важно учитывать уровень развития и структуру производительных сил государств и те черты социально-экономической действительности, которые наиболее точно отражают и сегодняшнее положение, и ближайшие перспективы стран. Используя эти критерии, условно можно выделить три уровня развивающихся стран.

Верхний уровень составляют страны, в которых государственный, иностранный и местный частный капитал образовал интегрированные системы. Эти страны прочно включены в мировое хозяйство. Наиболее характерными являются:

- страны с рыночными формами хозяйствования, которые не сумели в силу ряда социально-исторических причин утвердить высшие формы экономической организации в народнохозяйственном масштабе и занять привилегированные позиции в мировом хозяйстве. К этим странам можно отнести Аргентину, Уругвай, Чили;
- новые индустриальные страны – страны с крупным экономическим и демографическим потенциалом и с многоотраслевым по структуре промышленным сектором, которые достигли высокого уровня технологической, экономической и организационной зрелости.

На **среднем уровне** находятся страны с так называемой дуальной экономикой:

- крупные и средние страны, современное развитие которых началось «в обход» традиционных структур (Турция, Таиланд, Египет и др.); страны, современное развитие которых началось сравнительно недавно и основывалось преимущественно на их включении в мировое хозяйство по линии поставок сырья, пользовавшегося большим спросом на мировом рынке. В этих странах формируется капитал-экспортирующее направление. Вывоз капитала в значительных размерах направляется как в развивающиеся, так и в высокоразвитые страны. В эту группу входят нефтеэкспортирующие страны, обладающие уникальными ресурсами, образно говоря, «набившие карманы» нефтедолларами (Катар, Кувейт, Бахрейн, Саудовская Аравия, Ливия, ОАЭ, Ирак и др.). Их характерные признаки: высокий доход на душу населения, солидный природно-ресурсный потенциал развития, важная роль на рынке энергетического сырья и финансовых средств, выгодное экономико-географическое положение. Соотношение между доходами от нефти и численностью населения создает специфические условия, позволяющие накапливать

гигантские богатства. В этих странах велик уровень ВВП на душу населения: например, в Брунее – 77,7 тыс. долл. (выше уровня многих развитых стран), в Кувейте 71,0 тыс. долл., в ОАЭ – 65,9 тыс. долл. Ежегодно добывается около 4,2 млрд т нефти, примерно 40% добычи приходится на страны ОПЕК. Особенностью данной группы стран является также то, что многие из них – крупные экспортеры капитала в развитые страны: Саудовская Аравия вывозит 100–120 млрд долл. в год, Кувейт – 80–100 млрд долл., ОАЭ – 40–45 млрд долл.;

- страны с крупным демографическим и экономическим потенциалом, но с низким уровнем дохода на душу населения: Индия, Пакистан, Индонезия. Эти государства заняли видное место в системе международных экономических связей, вызвали мощный приток внешних ресурсов в виде вложений иностранного капитала. Но относительно низкие уровни производства и потребления на душу населения заметно тормозят их социально-экономическое развитие.

По абсолютным масштабам экономики среди стран верхнего и среднего уровня выделяется так называемая **большая семерка Юга** (Китай, Индия, Бразилия, Индонезия, Мексика, Республика Корея, Таиланд).

Бразилия, Индия и Китай также входят в группу БРИК, куда включена и Россия.

В 2001 г. рейтинговое агентство Standard & Poor's стало использовать аббревиатуру БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) как обозначение нового центра мировой экономики, как группу стран с быстрорастущими экономиками, огромными ресурсами и потенциалом. По мнению автора термина «БРИК», аналитика банка Goldman & Sachs Джима О'Нила, БРИК – это экономический термин, который должен влиять на мировую инвестиционную политику, а не политический союз. Мотивы О'Нила (и они полностью подтвердились) были связаны с финансовой доходностью инвестиций: за 2002–2007 гг. среднегодовая доходность инвестиций в четырех странах БРИК составляла 52% в сравнении с 16% на рынках стран Большой семерки. Однако на рынках не бывает ничего вечного. За последующие пять лет этот показатель снизился на 3% для БРИК и на 1% для государств Большой семерки¹. В любом случае за 2011–2012 гг. каждые вложенные 100 долл. в Бразилии превращались в 674 долл., в Китае – в 451 долл., в Индии – в 459 долл., в России – в 414 долл. Такая же инвестиция в индекс Standard & Poor's (S&P500) превратилась бы только в 112 долл.²

¹ Агтмель А. И снова страны БРИКС // Foreign Policy, США. 15.10.2012. – URL: <http://inosmi.ru/world/20121015/200862439.html>

² Уэстл С. Прощайте, мистер БРИК // The Financial Times, Великобритания. 7.02.2013. – URL: <https://news.mail.ru/economics/11892241>

Все четыре страны БРИК в разной степени испытали высокие темпы экономического роста в начале XXI в. Высказывались прогнозы, в соответствии с которыми страны БРИК должны были по совокупному объему ВВП обогнать страны Большой семерки уже к 2030 г.

Сегодня можно говорить о достаточно случайном характере объединения в одну группу столь разнородных стран, не объединенных никакими общими признаками и чертами, что вовсе не препятствует их руководству проводить различные встречи и развивать многостороннее сотрудничество.

Сами страны БРИК начали активно пользоваться этим термином, главы этих стран – воспринимать себя членами БРИК и впоследствии сошлись во мнении о том, что надо упрочнять связи внутри БРИК. Группа БРИК образовала новый союз крупнейших развивающихся стран мира на саммите в Екатеринбурге в 2009 г. Там были определены рамки и цели сотрудничества Бразилии, России, Индии и Китая. Однако страны четко поставили одно ограничение: группа останется неформальным объединением, но будет проводить такие встречи на постоянной основе для координации позиций. Следует добавить, что после совещаний БРИК не публиковалось государственных договоренностей или официальных коммюнике. В 2010 г., на саммите G20, желание присоединиться к БРИК выразила ЮАР. Идею подключения южноафриканского государства к деятельности БРИК одобрила остальная четверка. Ныне правильно называть это объединение BRICS – последняя буква «S» означает Южную Африку (South Africa), формально присоединившуюся к четверке в 2010 г., или БРИКС – в русском написании.

Термин имеет также и символическое значение. В переводе с английского языка аббревиатура BRICS обозначает «кирпичи». В китайском языке БРИКС обозначается как «Цзинь чжуань ву го», что переводится как «золотой кирпич из пяти стран». Таким образом, БРИКС – это символический кирпич, который, по прогнозам аналитиков, станет фундаментом и главным двигателем роста мировой экономики в обозримом будущем.

Свой смысл вкладывают в название и в ЮАР: большая африканская пятерка – традиционное название пяти видов млекопитающих, являющихся наиболее почетными и уважаемыми среди африканских охотников: слон, носорог, буйвол, лев и леопард¹.

¹ Путин сравнил БРИКС с пятью африканскими зверями // Новости Mail.ru. 27.03.2013. – URL: <https://news.mail.ru/politics/12499601/>

Следует упомянуть, что население ЮАР составляет в 2015 г. 53,6 млн человек, ее ВВП равен 724 млрд долл. (по ППС). Важным аспектом принятия ЮАР в БРИКС является то, что она выступает в качестве представителя всех остальных стран африканского континента.

Все пять стран, входящие в БРИКС, являются носителями самобытных цивилизаций, различных культур и традиций. БРИКС сложно назвать естественными партнерами или однородной группировкой. Участники БРИКС существенно различаются по экономическим моделям развития, культурным и религиозным особенностям, политическим системам. Существенно различаются страны и по структуре экономик: Россия, Бразилия и ЮАР – крупнейшие экспортеры сырья и природных ресурсов, Китай и Индия – глобальные потребители товаров и услуг. Правда, одновременно это создает благоприятные возможности для развития международной кооперации производства.

Экономический потенциал стран БРИКС хорошо известен: эти страны совокупно занимают почти 30% земной поверхности, их население составляет 42% от мирового, совокупный ВВП составил в 2014 г. 30% от мирового ВВП. На страны БРИКС приходится 22% общемировой добычи нефти, 60,4% добычи стали, 39% сельскохозяйственного производства (в денежном выражении) и 39% всех лесов планеты. На долю стран БРИКС по данным 2014 г. приходится около 17% мировой торговли. Они обеспечивают около 60% прироста мирового ВВП и превратились в двигатель мировой экономики.

Согласно прогнозам Всемирного банка, к 2025 г. размер экономик стран БРИКС будет эквивалентен половине экономик Большой семерки, а к 2040 г. и вовсе превысит их (ныне ВВП Большой семерки составляет 35,5 трлн долл., ВВП стран БРИКС – 15,8 трлн долл. Большой потенциал имеет и возрастная структура стран населения БРИКС. Так, в США средний возраст населения составляет 37 лет, во Франции – более 40, в Германии – 46. Среди стран БРИКС средний возраст населения составляет в России – 38 лет, в Китае – 35 лет, в Бразилии – 29 лет, в Индии – 27, в ЮАР – 25.

Значительный рывок совершили прямые иностранные инвестиции в страны БРИКС: если в 2000 г. они собирали всего 6% мировых ПИИ, то в 2014 г. на их долю пришлось 20% мировых ПИИ. Общий объем ПИИ в страны БРИКС составил в 2014 г. 252,1 млрд долл. (годом ранее он составлял 304 млрд долл.)¹. На долю Китая пришлось 50,8% ПИИ в груп-

¹ ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях. 2014 г. – Нью-Йорк-Женева, 2014. – С. 6. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf

пу БРИКС, на долю Бразилии – 24,7%, Индии – 13,8%, России – 7,5%, ЮАР – 3,2%¹. Значительно (более чем в 18 раз) за период существования выросли инвестиции из стран БРИКС.

Существует целый ряд проблем, касающихся необходимости модернизации и экономической и социальной жизни стран, которые являются общими для всех стран БРИКС. К числу таких проблем можно отнести высокий уровень инфляции, безработицу и недостаточно развитую инфраструктуру. Особенно остро стоит вопрос инфляции (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Уровень инфляции в странах БРИКС, 2014 г.

Страна	Уровень инфляции, %	Место среди стран БРИКС
Бразилия	6,4	2-е
Россия	11,4	1-е
Индия	5,9	3-е
Китай	5,3	4-е
ЮАР	1,5	5-е

Целей объединения усилий оказалось довольно много. Две страны из группы (Китай и Россия) являются постоянными членами Совета Безопасности ООН. Индия и Бразилия также добиваются постоянного членства в этой организации, в связи с чем настаивают на проведении глобальной реформы ООН. Наблюдатели отмечают, что продвинуть любую идею странам БРИКС будет проще, чем другим региональным группам, включая даже Европейский союз.

Основная форма работы БРИКС – ежегодные встречи глав государств и правительств БРИКС. На сегодняшний день состоялись семь таких встреч, в каждой стране по очереди.

В 2009 г. в Екатеринбурге четыре члена БРИК провели встречу, на которой обсудили важные вопросы: как преодолеть экономический кризис, как реформировать действующий международный экономический порядок и др. После встречи лидеры четырех стран обнародовали заявление и подчеркнули, что они готовы «продвигать реформирование международных финансовых институтов с тем, чтобы они отражали изменения мировой экономической обстановки». Назревшим вопросом,

¹ Рейтинг стран мира по уровню прямых иностранных инвестиций // Центр гуманитарных технологий. 20.05.2015. – URL: <http://gtmarket.ru/research/foreign-direct-investment-index/info>; Кувшинова О. Инвесторы не вернуться в Россию // Ведомости. 25.06.2015. – URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/06/25/597910-investori-ne-vernutsya-v-rossiyu>

по мнению лидеров четырех стран, являлось повышение количества голосов стран с развивающимися рынками в МВФ. Так, некое абстрактное понятие (БРИК), выдвинутое О'Нилом в помощь международным инвесторам, перешло на путь создания международного механизма сотрудничества.

В апреле 2010 г. главы государств БРИК в Бразилии провели второй саммит, на котором они обменялись мнениями по интересующим их вопросам и достигли договоренности по проблемам глобального упорядочения, развития мировой экономики, борьбы со стихийными бедствиями, предотвращения климатических изменений, борьбы с терроризмом. Они выдвинули серию мер реформирования и планы сотрудничества. Второй саммит продемонстрировал, что сотрудничество БРИК становится с каждым днем все более прочным: страны приняли 31 взаимное обязательство.

В апреле 2011 г. страны, уже впятером, провели третий саммит в Китае. Главным экономическим событием саммита стало подписание финансового документа. Его суть состоит в постепенном переводе расчетов между членами БРИКС в национальные валюты. Кредиты друг другу страны БРИКС теперь также смогут выдавать в национальных валютах. Чтобы ограничить влияние доллара, государственные банки стран БРИКС договорились открыть друг другу кредиты в своих национальных валютах. Всего страны приняли 38 обязательств.

На последующих саммитах была обозначена стратегическая цель развития БРИКС как института глобального управления – превращение его в полноформатный механизм текущей и долгосрочной координации по широкому кругу ключевых проблем мировой экономики и политики. Существенное место заняли вопросы, посвященные сотрудничеству стран в сфере энергетической безопасности с акцентом на «зелёную» и возобновляемую энергию. На саммитах в Дурбане (ЮАР, 2013), в Форталезе (Бразилия, 2014) и в Уфе (Россия, 2015) одно из важнейших мест занял вопрос о создании Банка развития БРИКС и Фонда валютных резервов как средства, способного нивелировать риски нестабильности глобальной финансовой системы.

Новый банк развития (НБР) БРИКС, штаб-квартира которого расположена в Шанхае, и Фонд валютных резервов должны стать дополнением к уже существующим мировым финансовым механизмам (как МВФ, Всемирный банк) и к создающимся структурам (Азиатский банк инфраструктурных инвестиций). Уставный капитал НБР составляет всего 50 млрд долл. Данной суммы недостаточно для удовлетворения всех потребностей стран БРИКС и других стран с развивающейся экономикой.

Однако Банк послужит прекрасной возможностью привлечения инвестиций для развития инфраструктурных проектов¹. Особенностью НБР является то, что он, в отличие от МВФ и Всемирного банка, не намерен ставить перед заемщиками обязательных ограничительных условий.

Фонд валютных резервов (аналог МВФ) предназначается для использования в чрезвычайных ситуациях. Объем Фонда будет составлять 100 млрд долл. в которых доля Китая – 41 млрд долл., ЮАР – 5 млрд долл., Бразилии, Индии и России – по 18 млрд долл. Каждая из стран-участниц будет иметь право обратиться за помощью, сумма которой будет определяться специальными коэффициентами. Предполагается, что управлять пулом будет совет управляющих, постоянный комитет и координатор, функции которого будет выполнять страна-председатель БРИКС. Все решения Фонда будут приниматься консенсусом.

Каковы наиболее положительные последствия консолидации стран в группе БРИКС? Это прежде всего рост торговли.

На сегодняшний день торговые обороты между странами БРИКС составляют 6,14 трлн долл. Взаимная торговля внутри группировки развита весьма неравномерно, преобладает двусторонняя торговля, причем основным партнером для всех стран-членов является Китай. Доля Китая в экспорте каждой страны БРИКС колеблется от 53 до 85%, а удельный вес импорта варьируется в размере от 69 до 88%. За 2007–2013 гг. товарооборот Китая с Бразилией, Россией, Индией и ЮАР возрос в 2,3 раза (до 304 млрд долл.). Доли стран БРИКС во внешнеторговом обороте Китая со странами этой группировки распределились следующим образом: Россия – 29,4%, Бразилия – 27,7%, Индия – 21,5%, ЮАР – 21,4%.

При этом доля внутрирегиональной торговли в рамках БРИКС является небольшой. Бразилия в страны БРИКС направляет 10% своего экспорта, Индия – 8%, Китай – около 7% и Россия – немногим более 6%. Рост доли внутрирегиональной торговли происходит практически исключительно за счет увеличения объемов двусторонней торговли стран – членов БРИКС с Китаем. Действительно, Китай – бесспорный лидер по внешнеторговой активности в рамках БРИКС. На его долю в 2012 г. приходилось около двух третей совокупного товарооборота стран группировки. Второе место по этому показателю занимала Россия (14%), далее следовали Индия (13%) и Бразилия (8%). Наименьшую

¹ Пелевина К. А. Тенденции развития торгово-экономического сотрудничества стран БРИКС: Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: Ин-т экономики РАН, 2013. – С.180.

долю в совокупном внешнеторговом обороте, как и в совокупном ВВП БРИКС, демонстрировала ЮАР (3%)¹.

В структуре товарообмена стран БРИКС преобладают среднетехнологичные товары (продукция автомобильной и химической промышленности). Высокотехнологическую продукцию экспортирует только Китай: его доля в экспорте такой продукции стран БРИКС составляет 25%, в то время как на долю остальных членов группировки приходится всего 6%. Положительным можно считать тот факт, что номенклатура экспорта стран БРИКС друг другу более разнообразна, чем в торговле стран БРИКС с развитыми странами.

Взаимная торговля стран БРИКС представляет лишь небольшую долю по сравнению с объемами торговли каждой из стран группировки с ЕС, США и другими региональными партнерами. Основные инновационные и технологические центры, которые так привлекательны для динамично развивающихся стран БРИКС, расположены все же в Европе и США. Страны БРИКС превращаются, по сути, в поставщиков ресурсов для быстрорастущего Китая, получая от него высоко- и среднетехнологичную продукцию.

Взаимная торговля стран-членов БРИКС имеет большой потенциал, и ее развитие создает прочную основу для перехода на расчеты в национальных валютах: задача, которая обсуждалась практически на всех саммитах. Этот процесс набирает обороты: Россия заключила соответствующие соглашения с Китаем и Индией, Бразилия подписала соглашение с Китаем, ЮАР ведет переговоры о заключении двусторонних договоров².

Что касается производственной сферы, страны-члены БРИКС нацелены на решение проблем модернизации экономики и общества на путях развития высокотехнологичных отраслей промышленности, качественного улучшения уровня жизни населения. В рамках встреч на различных уровнях представители стран обсуждают широкий круг задач в разных сферах. Особое внимание страны уделяют развитию энергетики, авиастроения, мирного использования космоса; занимаются повышением качества систем здравоохранения через сотрудничество в сфере медицины и фармацевтики; реализуют целый ряд высокотехнологичных проектов – от производства наноматериалов и биотоплива второго поколения до разработки новых методов ведения сельского хозяйства с учетом глобальных изменений климата³.

¹ Boao Forum for Asia. Development of Emerging Economics. Annual Reports 2013. – University of Informational Business and Economics PRESS, Beijing, 2013. – С. 96–98, 101–112.

² Страны БРИКС готовятся к торговле между собой в национальных валютах // Новостной Mail.ru. 3.07.2015. – URL: <https://news.mail.ru/politics/22554681/>

³ Панова В. В. БРИКС: проблемы взаимодействия и потенциал сотрудничества // В. В. Панова // Обозреватель. – 2013. – № 1 (276). – С. 39–53.

Страны БРИКС активно взаимодействуют во всех вышеперечисленных сферах, однако наиболее эффективное их сотрудничество осуществляется в развитии нефтегазового комплекса и авиакосмической сферы. Заметно растет приток инвестиций из Китая и Индии в развитие нефтегазовых месторождений России и Бразилии.

В развитии совместного сотрудничества стран БРИКС важную роль играет глубокая производственная кооперация и совместные научно-исследовательские разработки, создание эффективной системы сервисного и послепродажного обслуживания, общие выходы на рынки третьих стран, что способствует формированию их инновационных систем.

Совместное сотрудничество стран БРИКС позволяет им снижать производственные издержки, получать и внедрять новые технологии, организовывать рациональную передачу технологий. Важной задачей на ближайшую перспективу являются активизация сотрудничества в сфере инноваций и, возможно, формирование единого инновационного пространства БРИКС. Основными направлениями сотрудничества выступают: упрощение условий ведения инновационного бизнеса; формирование системы «открытых инноваций» в рамках группы стран БРИКС; создание совместных инновационных предприятий; развитие многостороннего сотрудничества; использование во взаимных расчетах валют стран БРИКС; совершенствование административно-правовой основы венчурного иностранного инвестирования; поощрение иностранных инвестиций в высокотехнологичное производство¹.

Все пять государств БРИКС, три из которых владеют ядерным оружием, поддерживают в целом теплые отношения с США и стараются избегать антагонизмов с этой мировой сверхдержавой. Между ними существуют определенные различия, отмечается соперничество (между Китаем и Индией и в меньшей степени между Россией и Китаем), однако это соперничество не переходит принятых в международных отношениях границ. Бразилия и Южная Африка поддерживают дружественные отношения со всеми странами.

Странам БРИКС не свойственна модель рыночного хозяйства, присущая США и странам Европы. К открытым рынкам они в лучшем случае равнодушны. В Индии частный сектор страдает от бюрократических препон, Россия и Китай – сторонники госкапитализма. Бразилия постоянно заявляет, что приток иностранного спекулятивного капитала подрывает конкурентоспособность ее экономики.

¹ Гусарова С. А. Внешнеэкономические факторы формирования национальных инновационных систем стран БРИКС: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2015. – С. 16, 17.

Группировка стран БРИКС не вписывается в имеющиеся модели интеграционных и других международных группировок, однако она реально существует и укрепляется. Это делает задачу анализа деятельности БРИКС и теоретического осмысления итогов ее работы современной и актуальной.

В дальнейшем возможно как расширение группы за счет приема новых членов (Аргентина, Индонезия, Тайвань), так и перенос фокуса мирового развития на группу МИКТ (Мексика, Индонезия, Южная Корея, Турция) или с добавлением Австралии (МИКТА), которые демонстрируют уверенные темпы роста и хорошие перспективы. В то же время это попытка объединить столь же разнородные страны, как и БРИКС.

На **нижнем уровне** развития находятся наименее развитые страны (НРС, 48 стран). В их числе 33 страны Африки (все государства южнее Сахары, кроме Южной Африки), 14 стран Азии (Йемен, Мьянма, Непал), и одна страна Латинской Америки (Гаити).

Данная группа государств впервые была выделена ООН в 1971 г. Главные критерии, используемые в тот период для отнесения к этой группе, следующие:

- очень низкие доходы на душу населения – не более 100 долл. ВВП на душу населения;
- доля обрабатывающей промышленности составляет менее 10% в структуре национальной экономики;
- доля неграмотных среди взрослого населения (старше 20 лет) составляет более 80%.

В 2003 г. ЭКОСОС ООН использовал в аналогичных целях три критерия, предложенные Комитетом по политике в области развития:

- 1) критерий низкого уровня дохода, рассчитываемый как приблизительное среднее значение ВВП на душу населения за последние три года (менее 750 долл. для включения в группу, более 950 долл. для исключения из группы);
- 2) критерий слабости людских ресурсов, рассчитываемый с помощью сложного индекса реального качества жизни (ИРКЖ) на основе показателей питания, здоровья, образования, грамотности взрослого населения;
- 3) критерий экономической уязвимости, рассчитываемый с применением сложного индекса экономической уязвимости (ИЭУ) на основе следующих показателей:
 - нестабильность сельскохозяйственного производства;
 - нестабильность экспорта товаров и услуг;

- экономическая значимость нетрадиционных видов деятельности (доля обрабатывающей промышленности и услуг в ВВП);
- концентрация товарного экспорта;
- негативное влияние узости экономической базы и доли населения, перемещаемого в результате стихийных бедствий.

Кроме того, в эту категорию не включены страны с большой численностью населения (более 75 млн человек). Некоторые из этих стран не имеют выхода к морю и слабо связаны с внешним миром; в этих странах чрезвычайно низкий доход на душу населения. В 1998 г. средний доход на душу населения в них составлял только 20% среднего уровня всех развивающихся стран (1980 г. – 28%). Низким он остается и сегодня. Например, в Малави ВНД на душу населения за 2014 г. составил 250 долл., в Бурунди – 270, в Центрально-Африканской Республике – 330, в Либерии – 400, в Демократической Республике Конго – 410, в Нигере – 430 долл. В НРС повсеместно преобладают доиндустриальные формы труда. Они не обладают способностью к саморазвитию и не имеют внутренних источников преодоления низкого уровня развития. На их территории проживает 10,3% населения мира, но они производят только 0,6% мирового продукта, а средний доход на душу равен только 25% среднего уровня развивающихся стран.

В группу наименее развитых стран входят малые по численности населения страны, за исключением Эфиопии – 96 млн чел., Демократической Республики Конго – 69 млн чел., Танзании – 50,7 млн чел. Средняя ожидаемая продолжительность жизни – 58 лет. Средний показатель грамотности взрослого населения в этой группе стран составляет всего 40%. В производстве наименее развитых стран основное место занимает сельское хозяйство – свыше 38% ВВП. В сельском хозяйстве этих стран занято 73% рабочей силы, а во всех развивающихся странах – 59%.

Темпы экономического роста этой группы стран в целом уступают соответствующим показателям других развивающихся стран. Так, в 2014 г. их темпы роста НРС составили 0,8%, а прогнозная оценка 2015 г. – 1,1%. Снижение темпов экономического развития произошло в связи с ухудшением внешних факторов развития, с ростом их зависимости от экспорта сырьевых товаров. Прямо или косвенно в основе развития большинства НРС лежит модель роста за счет экспорта сырьевых ресурсов. И эта подгруппа в современном мире продолжает оставаться отсталым сырьевым придатком западных стран.

Однако, как отмечается в Докладе ЮНКТАД о наименее развитых странах за 2015 г., «вылость глобального экономического роста, которая

влекла за собой слабый международный спрос на сырье и соответствующее снижение сырьевых цен, негативным образом повлияла на экономический рост и экспортную динамику нескольких НРС». На сектор промышленности в 2006–2008 гг. приходилось около 10% ВВП, а в период 2000–2008 гг. некоторые из НРС пережили деиндустриализацию, т. е. снижение доли добавочной стоимости, созданной в ВВП промышленностью. Эта подгруппа сохраняется в качестве отсталого сырьевого придатка западных стран.

Серьезной проблемой, тормозящей экономический рост в этих странах, является высокий уровень рождаемости, который составил, например, в 2011 г. 2,2%, что в два раза выше, чем в других развивающихся государствах.

Еще одной причиной низких темпов экономического роста в наименее развитых странах мира является высокий уровень внешнего долга и отсутствие источников инвестиций. Так, в 2012 г. внешняя задолженность этих стран составила 183 млрд долл. С другой стороны, беднейшим странам Африки, например, требуется большой приток внешних ресурсов. Основные потоки ПИИ поступают лишь в некоторые из них, прежде всего из числа тех, которые располагают значительными минеральными ресурсами и достаточно развитыми внутренними рынками государственных и корпоративных ценных бумаг¹.

Помимо указанных общих причин отрицательное влияние на экономическое развитие ряда беднейших стран оказывает значительная социальная и политическая нестабильность, гражданские войны. Хозяйственное развитие данной подгруппы тормозят традиционные секторы, особенно в сельском хозяйстве. В результате они все больше отстают от основных направлений научно-технического и социального прогресса. Примерно половина населения развивающихся стран все еще живет в условиях замкнутых экономик, не затронутых современными глобализационными процессами и достижениями современной цивилизации. Если основные движущие силы развития многих стран периферии мирового хозяйства находятся внутри них, то для наименее развитых стран внешний фактор играет почти абсолютную роль. Все попытки этих стран вырваться из порочного круга нищеты собственными силами до сих пор не привели к заметному изменению их положения. Иногда эту группу развивающихся стран называют «четвертым миром».

¹ Гевелинг А. Л. Иностраный капитал в экономике стран тропической Африки (на примере Экономического сообщества западноафриканских государств, ЭКОВАС): автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2009. – С. 16–29.

6.3. Экономика развивающихся стран Юго-Восточной и Южной Азии

6.3.1. Восточноазиатская модель капитализма: основные черты и ее вестернизация

Юго-Восточная Азия – это регион, охватывающий континентальные и островные территории между Китаем, Индией и Австралией. Включает полуостров Индокитай и Малайский архипелаг, а также часть Азиатско-Тихоокеанского региона. В составе Юго-Восточной Азии выделяются 11 стран (Вьетнам, Камбоджа, Лаос, Мьянма, Таиланд, Малайзия, Бруней, Восточный Тимор, Индонезия, Сингапур, Филиппины), а также ряд территорий с неопределенным юридическим статусом (Тайвань). Численность населения составляет 0,6 млрд чел. Здесь проживают более 100 народов, составляющих около 8% всего населения Земли.

В течение длительного времени ведущие государства Запада рассматривали Юго-Восточную Азию как удобный объект эксплуатации, приносящий им колоссальные прибыли. Колониальные державы (Англия, Франция, США, Нидерланды) превратили Малайю, Индокитай, Индонезию и Филиппины в аграрно-сырьевые придатки своей экономики. Господство колонизаторов надолго затормозило развитие хозяйства стран этого региона и нанесло ему серьезный ущерб.

В целом Юго-Восточная Азия как экономический регион характеризовалась динамичным развитием. Темпы экономического роста стран региона в послевоенный период были одними из самых высоких в мире. Юго-Восточная Азия дает почти 80% мирового производства натурального каучука, 60–70% олова и копры, свыше 50% кокосовых орехов, треть пальмового масла и риса. Регион располагает большими запасами нефти, меди, вольфрама, хрома, бокситов, ценного дерева.

Регион является одним из лидеров в мире по поступлению иностранных инвестиций. Наиболее привлекательными для иностранного капитала являются отрасли обрабатывающей промышленности и инфраструктуры. Особую активность проявляют японские и американские компании, которые размещают предприятия в местах концентрации дешевой рабочей силы. Сюда ввозятся комплектующие и осуществляется окончательная доработка готовой продукции. Значительными являются инвестиции в пищевую, металлообрабатывающую промышленности, производство электроники и игрушек, химических волокон, фанеры.

На протяжении последних десятилетий страны Юго-Восточной Азии достигли заметных успехов в промышленном развитии. Однако по естественному, научно-техническому потенциалу и многим экономическим

показателям они значительно различаются между собой. С точки зрения экономических моделей, для которых характерны общие тенденции социально-экономического и политического развития, регион Юго-Восточной Азии неоднороден. В послевоенный период ряд стран (Вьетнам, Камбоджа, Лаос) избрали путь «социалистической ориентации». Одновременно в регионе сформировалась сильная модель «новых индустриальных стран».

Несмотря на то, что все страны региона начинали свой путь примерно с одинакового уровня развития (бедность, преобладание сельского хозяйства и некоторых добывающих производств), результаты, к которым пришли страны, использующие разные модели социально-экономического развития, свидетельствуют сами за себя.

Социалистические страны Юго-Восточной Азии не смогли преодолеть в полной мере аграрную направленность экономики, натуральные формы хозяйства, создать эффективную обрабатывающую промышленность. С конца 1980 – начала 1990-х гг. социалистический эксперимент прекратился. Вьетнам, Лаос и Камбоджа начали рыночные преобразования, но и по итогам 2014 г. Всемирный банк отнес Камбоджу к странам с низкими доходами (1014 долл. на душу населения), а Лаос (1600 долл. на душу) и Вьетнам (1890 долл. на душу) – к странам с доходами ниже среднего уровня.

Одновременно значительная часть стран выбрала модель создания рыночной экспортно-ориентированной экономики. Восточноазиатская модель капитализма представлена прежде всего экспортно-ориентированной экономикой новых индустриальных стран. Новые индустриальные страны – страны с крупным экономическим и демографическим потенциалом и с многоотраслевым по структуре промышленным сектором, которые достигли высокого уровня технологической, экономической и организационной зрелости.

По одной из классификаций, используемых ООН, для отнесения к категории НИС стране необходимо отвечать следующим требованиям: не менее 30% доля промышленной продукции в структуре ВВП; более 50% готовой продукции в структуре экспорта; ВВП на душу населения – не менее 1 тыс. долл.; страна должна иметь экономику, способную к оперативным (не более 5 лет) преобразованиям и перестройкам.

По времени появления различают:

- НИС первой волны – Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг¹ (страны-«драконы»);
- НИС второй волны – Бразилия, Мексика, Аргентина;

¹ Гонконг (Сянган) – с 1997 г. особый экономический район КНР.

- НИС третьей волны – Индонезия, Филиппины, Малайзия, Таиланд (страны-«тигры»).

Эксперты ОЭСР включают в число НИС только шесть стран: Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг (из Азии), Бразилия и Мексика (из Латинской Америки). Однако тот же Сингапур по многим показателям уступает Малайзии и Таиланду. В настоящее время практически сформировались НИС четвертой волны в составе Китая и Вьетнама.

Для НИС характерны более высокие темпы хозяйственного развития, превышающие аналогичные показатели других развивающихся и промышленно развитых стран. По уровню ВВП на душу населения страны-«драконы» уже достигли параметров развитых стран или даже превзошли их. Так, по итогам 2014 г. (данные Всемирного банка) НИС первой волны относятся к группе стран с высокими доходами (Южная Корея – 27 090 долл. на душу, Сингапур – 55 150, Гонконг – 40 320, Тайвань – 21 620). Темпы роста ВВП у них в 1960–1990 гг. составляли примерно 8% в год, тогда как в странах Западной Европы – 2%. Государства-«тигры» занимают ступеньку стран со средними доходами (Индонезия – 3 650 долл. на душу, Малайзия – 10 660, Филиппины – 3 440, Таиланд – 5 410 долл.).

До середины XX в. роль стран региона в мировой политике и экономике была второстепенной. Основой экономики выступало сельское хозяйство (рисоводство, чай) и добыча некоторых полезных ископаемых. В изобилии имелись только дешевые трудовые ресурсы. Аграрные реформы начального этапа заключались в конфискации больших поместий у землевладельцев. Земля была разделена между крестьянами, а трудовые ресурсы, высвобожденные из сельского хозяйства, использовались при проведении индустриализации. Одновременно модернизировалась инфраструктура сельского хозяйства, проводились ирригационные работы по улучшению качества почв.

В дальнейшем все страны региона стали активно и последовательно осуществлять политику «догоняющего развития». При этом азиатские НИС во многом повторили японскую хозяйственную модель, адаптировав многие хозяйственные методы Японии, японской модели развития. Не случайно экономисты сравнивают Восточную Азию с «летающей гусиной стаей», где Япония играет роль вожака, за которым следуют НИС. Поначалу это были страны-«драконы», затем к ним присоединились страны-«тигры».

Специфика азиатской модели нашла свое выражение в достижении едва ли не самых высоких в мире темпов прироста ВВП, которые составили в 1960–1980-х гг. 6–13% в год, в первой половине 1990-х гг. – 6–9%. Только во второй половине 1990-х гг. темпы роста ВВП заметно снизились.

На начальном этапе индустриализации страны региона ориентировались на *импортозамещающую модель экономики*. Курс на замену импорта собственным производством сопровождался защитой национальной промышленности от конкуренции со стороны импортных товаров. Индустриализация началась в 1950-х гг. с легкой, в первую очередь текстильной промышленности. Страны экспортировали на мировой рынок дешевую низкокачественную продукцию, которая, однако, имела свою потребительскую нишу. Главным фактором, работавшим на перспективу, являлось то, что экспортная выручка в первую очередь направлялась на модернизацию производства, на развитие новых секторов экономики. В 1960–1970-е гг. по мере накопления производственного капитала акцент сместился в сторону отраслей тяжелой промышленности.

На втором этапе произошел переход к *экспортно ориентированной модели экономики*, когда НИС начали ориентироваться сначала на производство продукции обрабатывающей промышленности (металл, некоторые виды машин, химикатов), а затем и более высокотехнологичных изделий для внешних рынков. Политика импортозамещения в странах Юго-Восточной Азии плавно и логично перешла в экспортную: освоение новой продукции сопровождалось выходом на внешние рынки. Переход к такой экономике открытого типа потребовал соединения усилий трех заинтересованных сторон: национального бизнеса, государства и иностранного капитала. Под влиянием государства сформировался крупный государственный сектор экономики, как правило, включающий в себя энергетику, транспорт, горнодобывающую промышленность.

Приоритеты в экономике постоянно трансформировались. Так, в 1950-х гг. в центре внимания оказались текстильное и стекольное производства, в 1960-х – изготовление цемента, минеральных удобрений, нефтепереработка, черная металлургия, химия органического синтеза; в 1970-х – судостроение и автомобилестроение; в 1980-х – информатика, электротехническое машиностроение; с 1990-х – производство новых материалов и технологий, электроника и аэрокосмическая промышленность.

В известной мере можно утверждать, что НИС Азии прошли тот же путь, что и развитые страны Европы, США, Япония, но проделали его во много раз быстрее. Именно в этом в значительной мере заключается смысл самого понятия «новая индустриализация». В итоге НИС ЮВА, взявшие на вооружение экспортно-ориентированную стратегию индустриализации, совершили впечатляющий экономический рывок¹.

¹ Если Великобритании в начале 80-х годов XVII в. понадобилось для удвоения производства 60 лет, а Японии в 80-е годы прошлого века потребовалось 34 года, то Южной Корее, поставившей аналогичную цель в 1966 г., хватило 11 лет.

В 1997–1998 гг. большинство НИС Азии оказалось в эпицентре международного финансового кризиса. В наибольшей степени от него пострадали Таиланд и Республика Корея. Пошли разговоры о конце «азиатского экономического чуда». Действительно, по мере роста квалификации трудовых ресурсов, повышения уровня зарплаты, производимые в НИС Азии товары становятся более дорогими и теряют былую конкурентоспособность на мировых рынках. В первую очередь это относится к НИС «первой волны». Неудивительно, что многие более простые и массовые производства уже начали перемещаться из них в НИС «второй волны». Тем более, что в странах «первой волны» главную роль в создании ВВП начинает играть уже не промышленность, а сфера услуг.

Однако азиатские НИС продемонстрировали способность к быстрой экономической регенерации. После девальвации национальных валют и антикризисных мер, предпринятых правительствами совместно с МВФ, с 1999 г. там начал быстро расти (хотя медленнее, чем до кризиса) реальный ВВП, наблюдался настоящий экспортный бум, восстанавливались фондовые рынки, увеличивались золотовалютные резервы, росли курсы валют по отношению к доллару США.

Ведущей отраслью экономического развития почти всех НИС стала многоотраслевая обрабатывающая промышленность, а главную статью экспорта заняли обработанные товары. Основу экономики НИС составили обрабатывающая промышленность, широкое использование высоких технологий, высокая производительность труда, относительно низкие издержки производства. Активное участие в международном разделении труда новых индустриальных стран НИС ЮВА основывается на *освоении современных высокотехнологичных производств при господстве рыночных отношений во всех сферах экономики.*

В формировании экспортного потенциала НИС ЮВА несравненно большую роль, нежели в Японии, сыграли зарубежные ТНК. Транснациональные компании ведущих стран мира были заинтересованы в выходе за рамки национальных границ. Они активно перемещали из развитых стран в НИС трудо-, энерго- и материалоемкие производства, организовывали здесь выпуск массовой потребительской продукции, в том числе отработавшей свой жизненный ресурс в развитых странах. Дешевизна рабочей силы, ее массовость и относительно высокая квалификации, возможность интенсивного ее использования оказались для ТНК наиболее привлекательными. В свою очередь, правительства НИС ЮВА содействовали активному привлечению ПИИ в таких формах, как совместное предпринимательство, кредиты иностранных банков, техническое содействие и консалтинговые услуги. Еще одной стороной процесса развития являлось создание собственных

ТНК ЮВА, которое инициировалось государством или осуществлялось при его политической и экономической поддержке. Первые шаги на пути к транснационализации и созданию своих транснациональных корпораций характеризовались в основном сырьевым направлением и низким уровнем инвестиций. Лишь затем осуществлялся переход к экспортно ориентированному производству¹.

С 1990-х гг. стало очевидным, что прежняя, экспортно ориентированная модель экономики изжила себя. Существенно выросшая заработная плата работников делает товары менее конкурентоспособными на мировом рынке. Открытость экономики вступила в противоречие с ростом зарубежных внешних долгов при сокращении экспортных возможностей. Клановый, кумовской капитализм² привел к росту коррупции и неэффективности многих государственных решений. Возможности экстенсивного роста на основе вовлечения новых ресурсов и производственных мощностей оказались исчерпаны.

Страны НИС приступили к новому этапу модернизации экономики на основе развития отраслей третьего сектора. Усилия концентрируются в области новейших технологий, наукоемкого производства. Для этого у стран НИС есть обширные возможности. Они обладают современной производственной базой, имеют высококвалифицированные трудовые ресурсы, высокий уровень развития науки и образования. В самих странах сложился емкий внутренний рынок, ориентированный на современную модель потребления.

На третьем (современном) этапе развития стран ЮВА приоритет отдается более трудоемким и наукоемким производствам (электроника, электротехника, новые конструкционные материалы). Меняется профиль электронного производства. НИС ЮВА начали с выпуска дешевой массовой продукции (электронные часы, микрокалькуляторы, видеоигры и пр.), затем перешли к выпуску более сложных изделий (цветные телевизоры, видеомагнитофоны) и, наконец, персональных компьютеров. Одновременно стало изменяться соотношение между бытовой и промышленной электроникой в пользу последней. Еще важнее то,

¹ Луконин С. А. Роль транснациональных корпораций в экономическом развитии стран Азиатско-Тихоокеанского региона (на примере Японии, Республики Корея и КНР): автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: Ин-т Дальнего Востока РАН, 2008. – С. 14.

² Кумовской капитализм (англ. *crony capitalism* – блатной капитализм, капитализм для своих) – термин, обозначающий экономику, в условиях которой успех в бизнесе зависит от личных связей бизнесменов с государственными служащими. Такие связи используются для получения лицензий, государственных заказов, субсидий. Термин используется при описании экономики азиатских «драконов» и «тигров» в 1960–1990-е гг. (Южная Корея, Тайвань, Малайзия), где наблюдалась тесная связь крупного бизнеса и правящих партий.

что по мере развития НИС происходил переход от сборки электронной аппаратуры из американских, японских, европейских деталей к созданию собственного интегрированного производства, охватывающего все основные технологические стадии.

Сегодня в НИС ЮВА налажен выпуск самой разной продукции – от товаров широкого потребления до компьютеров, сверхбольших интегральных схем, автомобилей, судов и самолетов. Главной «визитной карточкой» азиатских НИС являются сейчас производство бытовой электроники и компьютерная индустрия. Так, Сингапур специализируется на производстве твердых дисков, дисководов для компьютеров, Южная Корея – на производстве смартфонов, телевизоров, съемных дисков, Тайвань – на производстве мониторов, электронных швейных машин. Произведенная в НИС ЮВА продукция идет в первую очередь на экспорт в промышленно развитые страны.

Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. оказал тормозящее влияние на развитие стран региона. Сегодня главную роль в ускорении темпов роста играет динамика развития китайской экономики, превратившейся в основной локомотив экономического развития Юго-Восточной Азии. Кризис вновь обнажил уязвимые места «азиатской модели» и поставил на повестку дня необходимость региональной экономической интеграции по типу ЕС. Без нее страны Восточной и Юго-Восточной Азии обречены на постоянное отставание от Запада, занимаясь массовым тиражированием уже отработанных технологий.

Факторами, способствовавшими формированию модели развития НИС ЮВА, выступили:

- особенности менталитета и культуры народов ЮВА (уважение старших, подчинение властям, трудолюбие и усердие, командный дух и чувство локтя, тесные семейные узы);
- высокий уровень образования;
- разумная экономическая политика государства, уделявшая перво-степенное внимание образованию, росту национальных сбережений, содействию экономическому росту в целом на основе участия в международной специализации и кооперации производства.

Среди многих факторов, которые способствовали структурной перестройке экономики НИС ЮВА, особого внимания заслуживает *фактор трудовых ресурсов*. Не располагая значительными природными ресурсами, эти страны сделали главную ставку на свои большие трудовые ресурсы при высоком естественном приросте населения. Дешевизна трудовых ресурсов (стоимость рабочей силы в НИС Азии в 3–4 раза ниже, чем в экономически развитых странах) в значительной мере

привлекла сюда западные ТНК. Рабочая сила в этих странах оказалась не только дешевой, но и дисциплинированной, а также достаточно квалифицированной, что связано с относительно высоким уровнем образования.

НИС ЮВА обеспечили свой успех во многом благодаря тому, что ввели всеобщее среднее образование, подняли уровень общей и профессиональной подготовки до современных стандартов. Приоритетность образования среди всех государственных проблем привела к настоящему «образовательному взрыву», изменившему качество трудовых ресурсов. Многочисленные государственные программы, принимавшиеся в НИС ЮВА в разные годы, были направлены на подготовку национальных кадров всех уровней управления и различной квалификации. Сегодня НИС ЮВА выделяют на нужды образования от 2,5 до 4,5% ВВП и приблизились к уровню полной грамотности.

Кроме того, затраты на НИОКР в четырех странах-«драконах» составляют 1–2% ВВП (в Южной Корее в 2012 г. – 3,74%), что ставит их на порядок выше других развивающихся стран, приближая к государствам Запада. Средний уровень расходов на науку по развитым странам – 1,5%, в США и Японии – около 3%. Перенимая западный опыт, НИС ЮВА пошли по пути создания индустриальных и научных (технологических) парков и технополисов. К середине 1990-х гг. технополисы имелись уже в большинстве НИС ЮВА¹.

Хорошим примером может служить самый крупный в НИС Азии научно-промышленный парк Синьчжу на Тайване, расположенный около г. Тайбэй. Научной базой здесь служат два университета, а производственной – более десяти фирм, работающих в сфере высоких технологий. Другой пример – крупный научно-промышленный центр Пинанг в Малайзии, расположенный на одноименном острове у западного побережья страны. Этот остров начали называть силиконовым, поскольку предприятия парка специализируются на производстве полупроводниковых плат, используемых в электронной технике. Третий пример – научно-производственный парк Сингапура, объединивший 10 государственных НИИ и 45 промышленных корпораций.

Существенную роль в модернизации экономики стран НИС сыграло государство. На начальном этапе государством проводилась жесткая политика импортозамещения, стимулировался экспорт. Местные

¹ Мировая экономика. Экономика стран и регионов /Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осевой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 238–241.

производители были защищены высокими таможенными барьерами и нетарифными ограничениями от конкуренции более качественной импортной продукции. Продукция местных производителей, менее качественная, но более дешевая, насытила внутренние рынки. При помощи налогообложения государства приостанавливали неперспективные производства и, наоборот, открывали дорогу формированию приоритетных отраслей.

С другой стороны, экспортная выручка расходовалась не на приобретение потребительских товаров, а на закупку передового высокотехнологического оборудования – основу процесса модернизации экономики. Кроме того, государства НИС много работали над формированием привлекательного инвестиционного климата. Иностранцы манили дешевой рабочей силой и гарантии правительств по сохранности и преумножению вложенных средств. Иностранцы вкладывались в новые производства, приносил с собой современные технологии, более высокий уровень менеджмента, инженерно-технические навыки. Привлечение иностранного капитала стало основой развития конкурентоспособного производства в регионе.

Государства также сдерживали повышение курса национальных валют, что способствовало усилению конкурентоспособности продукции на мировых рынках.

Государству, таким образом, принадлежало не только определение экономической стратегии и методов защиты внутреннего рынка в сочетании с поощрением экспорта, но и руководство повседневной экономической политикой. Суть экономической политики ведущих стран ЮВА можно определить как эффективное сочетание использования преимуществ глобализации с политикой транснационализации национальных компаний: ускоренное наращивание экономического потенциала национальных «чемпионов» с помощью государства, использование благоприятной мировой конъюнктуры, а также агрессивных внешне-торговых, инвестиционных, маркетинговых стратегий¹.

В целом правительства стран НИС достойно справились с поставленными задачами, несмотря на многочисленные коррупционные скандалы, сотрясавшие страны региона в 1960–1970-х гг. Отличительная особенность экономической политики стран НИС ЮВА – следование принципам рыночной экономики, принятие решений с учетом потребностей развития рынка. Деятельность правительств стран НИС в целом

¹ Климовец О. В. Формирование и развитие российских транснациональных корпораций: автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2010. – С. 10.

отличали продуманность действий, быстрая реакция на изменения ситуации мировых рынков.

Вместе с тем государственная политика привела к сращиванию государственного аппарата с верхушкой предпринимательского класса. Сформировался олигархический, клановый капитализм. Именно его наличие сделало столь острым протекание кризиса конца 1990-х гг. Ситуация усугублялась тем, что с конца 1980-х гг. для национальных компаний все шире открывался доступ к иностранным кредитам под гарантии государства.

Успехи в деле модернизации экономики стран НИС привели к снижению роли государства в экономической жизни. Методы прямого вмешательства государства в экономику были заменены на косвенные методы госрегулирования, сочетающиеся с рыночным саморегулированием. Были снижены таможенные пошлины, отменены многие нетарифные ограничения в торговле. Диктаторские режимы сменились демократически избранными правительствами.

Основными положительными результатами применения азиатской модели модернизации следует считать курс на экономический рост и повышение благосостояния за счет увеличения ВВП, поэтапное и постепенное развитие многоотраслевой промышленности, разумное государственное регулирование экономических процессов на основе принципов рыночной экономики. В экономическом развитии для большинства из стран ЮВА характерны тенденции, присущие зрелой капиталистической экономике. Идет процесс концентрации производства и капитала, формируется финансовый капитал. В наиболее развитых странах (Южная Корея, Тайвань) сформировались ТНК.

Отмечая многочисленные успехи экспортно ориентированной экономики НИС ЮВА, нельзя не обратить внимание на то, что эта модель модернизации имеет некоторые побочные негативные эффекты. Прежде всего экспортная ориентация экономики может завести в тупик при сильных колебаниях спроса на мировом рынке и узости при этом рынка национального. Чрезмерная зависимость от цен на мировом рынке одинаково негативно сказывается как для стран, специализирующихся на поставках сырья, так и на готовой продукции.

Далее, как показал опыт, восточноазиатская модель ведет к формированию кланового, олигархического капитализма, способного главным образом лишь к неэффективному расходованию государственных средств и неспособного принимать быстрые и эффективные рыночные решения. Поэтому азиатскую модель развития в последние годы специалисты считают локальным эпизодом. Она показала определенную

эффективность в конкретных исторических и экономико-географических условиях, помогла ряду стран вывести свои экономики на современный уровень. Однако ни в каких других условиях эта модель не принесет столь же высоких результатов.

6.3.2. Развитие новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии

Некоторые данные о развитии экономики стран-«драконов» приведены в табл. 6.3.

Таблица 6.3

ВВП в странах НИС ЮВА первой волны

Страна	ВВП ППС на 2014 г., млрд долл.	ВВП ППС на 2014 г. на душу населения, тыс. долл.	Место страны в мире на 2014 г. по ВВП ППС	Темп роста ВВП, % 2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Корея	1,7 трлн	35,3	14	3,7	2	2,8	3,3
Тайвань	1,075	45,9	22	4,1	1,3	2,2	3,7
Гонконг	307,5	54,7	45	4,8	1,5	2,9	2,3
Сингапур	445,2	82,8	40	6	1,9	4,1	2,9

Гонконг на протяжении более 100 лет являлся колонией Великобритании, а затем территорией в составе Британского содружества наций. В 1997 г. он был передан Китаю. При этом Гонконг получил право на автономию на 50 лет после передачи этой территории Китаю. Политика КНР в отношении Гонконга заключается в проведении курса «одна страна – две системы». Правительство КНР ведает только вопросами обороны Гонконга и внешней политики. Все остальные вопросы, в том числе, контроль за законодательством, денежной системой, налоговой политикой, иммиграционной политикой, остаются в ведении гонконгской администрации. Гонконг также сохраняет за собой право на независимое представительство в международных организациях. В последние годы экономика Гонконга, как и следовало ожидать, постепенно растворяется в общекитайской: если в 1998 г. ВВП города составлял 16% ВВП КНР, то к 2014 г. эта доля сократилась до 3%. Гонконг также играет значимую, хотя и постепенно уменьшающуюся роль во внешнеэкономических связях КНР. До сих пор через город проходит до 40% экспорта КНР и около $\frac{2}{3}$ импорта.

В Гонконге сохраняется традиционная (здесь никогда не использовался протекционизм) либеральная модель экономики.

Структура экономики Гонконга и других стран-«драконов» приведена в табл. 6.4.

Таблица 6.4

Структура экономики НИС ЮВА в 2014 г., %

Страна	Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг и наука
Корея	2,3	38,3	59,4
Тайвань	1,9	34,1	64,1
Гонконг	0,1	6,6	93,3
Сингапур	0	25	75

Как видно из табл. 6.4, более 90% экономики Гонконга создается в третьем секторе. Основная часть экономики связана с финансами. В Гонконге развита банковская деятельность, страхование, фондовый рынок. Гонконгская фондовая биржа является одной из наиболее крупных в мире. Гонконгская фондовая биржа в 2014 г. стала второй в мире по количеству размещенных IPO. За 2014 г. на Гонконгской фондовой бирже было проведено 122 новых листинга компаний. Объем привлеченных за счет этого средств достиг 3 млрд долл. Поэтому вместе с Сингапуром Гонконг делит 4 – 5-е места в иерархии мировых финансовых центров. В рейтинге экономической свободы, проводимом «Фондом наследия» (The Heritage Foundation), в 2014 г. Гонконг занял 1-е место (из 178). Иными словами, это самая свободная экономика мира.

Свободная рыночная экономика Гонконга в значительной степени основана на международной торговле. Гонконг – важный порт и аэропорт Юго-Восточной Азии. Гонконгские экспортно-импортные компании обслуживают торговые операции КНР с зарубежными странами. Объемы импорта и экспорта, в том числе реэкспорта, превышают ВВП в долларовом выражении.

Объемы экспорта и импорта Гонконга и других стран-«драконов» приведены в табл. 6.5.

Таблица 6.5

Объемы экспорта и импорта НИС ЮВА первой волны за 2014 г., млрд долл.

Страна	Экспорт	Импорт
Корея	572,7	525,5
Тайвань	318,0	277,5
Гонконг	528,2	560,2
Сингапур	409,5	366

В сфере производства Гонконг специализируется на продукции легкой промышленности: одежда, игрушки, часы. Если еще в 1980-е гг. гонконгские товары были прямыми подделками западных аналогов и отличались невысоким качеством, то теперь современные технологии позволяют Гонконгу выпускать вполне конкурентоспособную продукцию.

Гонконг уже на протяжении нескольких десятилетий демонстрирует высокий экономический рост, здоровую банковскую систему, практически полное отсутствие государственного долга, прочную правовую систему, что привлекает иностранные инвестиции. Иностранные компании и частные лица с энтузиазмом открывают счета в Гонконге, регистрируют представительства и компании. В рейтинге Doing Business-2014 г. Гонконг занял 3-е место из 189 (после Сингапура и Новой Зеландии). По итогам 2015 г. Гонконг сместился в рейтинге на 5-е место. **Множество международных компаний зарегистрировано в Гонконге, куда их привлекают** правовая система, основанная на британском праве, благоприятный для бизнеса режим налогообложения и уникальные возможности доступа к рынку Китая.

Слабыми сторонами экономики Гонконга можно назвать очень низкую для постиндустриального города минимальную оплату труда, высокую долю людей, живущих ниже порога бедности (20%), а также острую нехватку жилого фонда.

На протяжении ряда лет основой экономического развития Сингапура служила жесткая модель «управляемой демократии», одним из основных направлений которой являлось импортозамещение, опирающееся на переработку продукции базовых отраслей. Однако данная политика не принесла ожидаемых результатов и за основу развития была принята модель «догоняющего развития»: широкое привлечение иностранного капитала и ориентация на внешние рынки.

В 1965–1995 гг. экономика страны ежегодно росла на 9%, т. е. в три раза быстрее, чем экономика США. Доход на душу населения увеличился в среднем на 7% в год, удваиваясь примерно каждые десять лет. ВВП вырос с 1 до 86 млрд долл. Две трети населения страны уже к 1990 г. имели законченное среднее образование. Данные о темпах роста ВВП приведены в табл. 6.3.

Сегодня экономика Сингапура – одна из самых открытых и свободных от коррупции экономик. В рейтинге экономической свободы, проводимом «Фондом наследия» (The Heritage Foundation), в 2014 г. Сингапур занял 2-е место (из 178), в 2015 г. подтвердил его.

Ведущий сектор экономики – финансовый. Начиная с 1990-х гг. Сингапур превратился в один из ведущих мировых финансовых центров,

заяв 4-е место после Лондона, Нью-Йорка и Токио по объему операций с иностранной валютой.

К особенностям экономики Сингапура можно отнести значительную долю государственного сектора в транспорте, коммунальных услугах, жилищном строительстве, а также большой удельный вес государственных предприятий в формировании валовых сбережений.

Как видно из табл. 6.4, в отраслевой структуре хозяйства в 2014 г. доля промышленности в структуре ВВП составила 25%, сфера услуг и науки – 75%. Сельского хозяйства здесь нет. В промышленности приоритет отдан развитию электроники, информатики и биотехнологий. В рейтинге Doing Business-2014 г. Сингапур занял 1-е место (из 189), в 2015 г. подтвердил его.

Морской порт Сингапура – второй в мире по объемам грузооборота после Роттердама. Несмотря на отсутствие в стране особых исторических достопримечательностей, ее ежегодно посещают 3 млн туристов.

В Сингапуре около 60 частных и филиалов иностранных вузов и три государственных университета. На базе Сингапурского университета в 1981 г. был основан научно-технологический парк, в котором среди разработок наукоемкой продукции уделяется внимание созданию современных технологий производства сельскохозяйственной продукции.

Тайвань (Республика Китай) представляет собой фактически независимое государство, которое отделилось от материкового Китая в ходе революции 1949 г. Тайвань официально не признан мировым сообществом и, главное, не признан Китаем, считающим его частью своей территории. В последние годы КНР и Тайвань стараются наладить экономическое сотрудничество, сблизить экономики и народы двух стран.

Объем ВВП Тайваня и темпы роста показаны в табл. 6.3. Индустриализация и модернизация экономики Тайваня были проведены в 1950–1960-х гг. при активном участии США, которым (по военно-стратегическим соображениям) было выгодно противостояние материкового Китая и острова. Американская помощь составила более 30% внутренних инвестиций Тайваня с 1951 г. по 1962 г.

Одновременно проводилась аграрная реформа, которая создала класс собственников земли и капитала. Аграрная реформа дала возможность пополнить государственный бюджет, усовершенствовать формы собственности, ускорить индустриализацию сельского хозяйства, преодолеть монокультурность. Происходил процесс перераспределения денежных накоплений фермеров в промышленность через

кредитно-банковскую систему. В результате, если в 1952 г. в структуре ВВП доля сельского хозяйства составляла 32%, к 1986 г. 47% составляла доля промышленности. Еще одной особенностью экономического развития Тайваня были быстрые темпы модернизации. В 1960–1970-х гг. рост ВВП в среднем составлял около 10% ежегодно («экономическое чудо»). Таким образом, за достаточно короткий срок Тайвань превратился из получателя помощи от США в серьезную индустриально-аграрную державу и даже мирового инвестора.

С 1960-х гг. Тайвань перешел к модели экспортно ориентированной экономики. На протяжении 1980 – начала 1990-х гг. темпы роста его ВВП составляли более 9% ежегодно. Ключевым фактором развития Тайваня с 1990-х гг. стал материковый Китай. Под воздействием Китая Тайвань начал отказываться от трудоемких производств, конкурирующих с дешевой рабочей силой КНР, Вьетнама, Камбоджи, концентрируясь на наукоемких и высокотехнологических производствах. Расходы Тайваня на НИОКР составляют ныне 2,77% ВВП.

Для экономики Тайваня характерно наличие крупного государственного сектора, под контролем которого до сих пор находится шестая часть промышленного производства и половина товарооборота. В последние годы уровень правительственного контроля за инвестициями и внешней торговлей постепенно снижается. Осуществляется приватизация крупных банков и промышленных предприятий, находящихся в государственной собственности. В рейтинге экономической свободы, проводимом «Фондом наследия» (The Heritage Foundation), в 2015 г. Тайвань занял 14-е место (из 178).

Особенностью Тайваня является широкое развитие малого бизнеса: ремесленных производств, предприятий обрабатывающей промышленности. В 1990-е гг. малые и средние предприятия производили 98–99% общего объема ВВП и обеспечивали 60% экспорта. Развитие малого и среднего бизнеса объясняется целенаправленной и умелой государственной политикой. Успех такой формы предпринимательства связан с умением проводить гибкую рыночную политику, своевременно адаптироваться к изменяющейся рыночной конъюнктуре, сотрудничать с посредническими компаниями и иностранными партнерами. В рейтинге Doing Business-2014 г. Тайвань занял 19-е место (из 189), а в 2015 г. поднялся на 11-е место.

Производственный потенциал Тайваня ориентирован на экспорт, выпуск текстиля, одежды, электроники, продукции пищевой и химической промышленности. На Тайвань приходится 8% мировых продаж персональных компьютеров, 22% ноутбуков, 83% материнских плат и 51%

мониторов. Второй важнейшей отраслью, работающей преимущественно на экспорт, является текстильная промышленность. Развита сфера услуг, ее доля в производстве ВВП составляет 68,6%. Промышленность создает около трети ВВП, а сельское хозяйство – 2%. Сельское хозяйство специализируется на выращивании риса, цитрусовых, чая и сахарного тростника.

Внешняя торговля является залогом быстрого роста экономики Тайваня в течение последних 40 лет. Тайваньская экономика остается ориентированной на экспорт, таким образом, она сильно зависит от цен на мировых рынках. Общий объем торговли в пять раз увеличился в 1960-х, почти в десять раз – в 1970-х и удвоился в 1980-х гг.

В импорте Тайваня преобладают сырье и средства производства, на долю которых приходится более 90% внешнеторгового оборота. Тайвань также импортирует большую часть необходимых энергоносителей. В последние годы крупнейшим торговым партнером Тайваня стал Китай. По итогам 2012 г. в экспорте Китай занял 27,1%, Гонконг – 13,2%, США – 10,3%. В импорте доля Китая составила 16,1% (второе место после Японии). Экономики двух стран становятся все более взаимозависимыми.

В 70 км от столицы Тайваня – Тайбея – создан научно-технологический парк, в котором расположены научно-исследовательские институты промышленных технологий и электроники, корпорации по разработке микроэлектроники, компании по производству полупроводников, центр биотехнологий. Научно-технологический парк специализируется на разработке и выпуске компьютеров и периферийного оборудования, электронных компонентов, полупроводниковых приборов. В нем занято более 12 тыс. ученых и специалистов.

Южная Корея (Республика Корея) по структуре экономики и тенденциям развития схожа с Тайванем. Она занимает особое место среди НИС Азии, на ее долю приходится 2% мирового ВВП и 3% мирового экспорта, при том, что там проживает всего 0,8% населения мира. По объемам производства ВВП по ППС (2014 г. – 1,7 трлн долл.) страна занимает 14-ю позицию в мировом рейтинге, ВВП на душу населения составляет 35,3 тыс. долл.

Японское владычество, Корейская война середины 1950-х гг. разрушили и без того небогатую экономику страны. На севере Кореи образовалось новое государство – КНДР, взявшее курс на строительство социализма. Хозяйство Южной Кореи находилось в упадке, доходы населения были очень низки. Еще в середине 1950-х гг. по уровню экономического развития Корея по классификации Всемирного банка относилась

к отсталым, беднейшим странам. ВВП на душу населения не превышал 100 дол. Сельское хозяйство, помол муки, производство сахара и хлопка составляли основные занятия жителей.

Огромную роль в развитии страны сыграли иностранные инвестиции. На начальном этапе иностранный капитал направлялся в производство удобрений, нефтепереработку с целью замещения импорта этого сырья. Со временем ПИИ переориентировались на электронную промышленность и приборостроение. Возникла даже специализация между инвесторами. В частности, японский капитал преобладал в судостроении, машиностроении, швейной промышленности и гостиничном хозяйстве; американский – в производстве транспортных средств и деловых услуг; западноевропейский – в химической промышленности и машиностроении. Японские инвестиции направлялись в основном в экспортно ориентированные отрасли, а американские и западноевропейские – в импортозамещающие и обслуживающие внутренний рынок.

Базовыми отраслями в ходе индустриализации явились трудоемкие и материалоемкие (судостроение, автомобилестроение). Со временем произошла переориентация на развитие наукоемких производств (электроника, электротехника, выпуск компьютеров и коммерческих космических спутников).

Темпы прироста производства ВВП Кореи в 1950-е гг. составляли 4,3%, в 1960-е – 8,9, в 1990-е – 4,8%. При этом реальный доход на душу населения удваивался каждые 10–12 лет. Наиболее высокие среднегодовые темпы роста экономики отмечались в 1980-е гг. (9,1%). В последние годы они снизились более чем в 3 раза – до 2,5–3,7% (см. табл. 6.3), и в 2014 г. рост составил 3,5%.

В начале 1970-х гг. промышленный сектор страны столкнулся с проблемами. До этого национальная промышленность производила дешевые продукты, используя дешевую рабочую силу, что увеличивало конкурентоспособность южнокорейских товаров и стимулировало проведение политики протекционизма со стороны других развивающихся стран. Правительство ответило на это увеличением финансирования тяжелой и химической промышленности и направлением инвестиций в капиталоемкие и высокотехнологичные отрасли экономики.

Предприятия-конгломераты, так называемые чеболи, чрезмерно диверсифицировали свою деятельность, что привело к распылению финансовых ресурсов, неконкурентоспособности в большом спектре избранных сегментов бизнеса. Чеболи доминировали в экономике Южной Кореи в 1960–1980-е гг. Чеболи сформировались как крупные частные семейные

компании, действующие в тесной координации с государством, опирающиеся на льготные кредиты и пониженное налогообложение. Среди них можно выделить Samsung, Daewoo, Hyundai, Goldstar (LG) и др. У каждой «денежной семьи» было свое направление: Daewoo – производство автомобилей, у Goldstar – бытовая техника, у Samsung – электроника, Hyundai – строительство. Государство стимулировало рост чеболей, опираясь на централизованный контроль за банковско-кредитной системой. На фоне неразвитости внутреннего рынка капиталов, слабого фондового рынка, осторожного отношения к приходу иностранных инвесторов посредничество банковско-кредитной системы, подконтрольной государству, оказалось единственным механизмом поддержки становления и развития крупного южнокорейского бизнеса. Чеболи сыграли ключевую роль в индустриализации страны. Вместе с тем в 1990-е гг. доминирование финансово-промышленных групп стало препятствием на пути к высокотехнологичной экономике. Эффект экономии на масштабах производства, которыми пользовались чеболи, перестал действовать в результате появления большого числа национальных и зарубежных конкурентов и затоваривания на мировых рынках. Финансовый кризис, разразившийся в Восточной Азии осенью 1997 г., сделал невозможным дальнейшее функционирование этого хозяйственного механизма. Могущественные чеболи были принудительно разрушены и переформатированы, а значительная часть их активов была продана для погашения долгов.

Постоянная потребность в структурных преобразованиях экономики под влиянием изменяющейся конъюнктуры мирового рынка в 1980–1990 гг. в Корее определила новое направление диверсификации. Для так называемых депрессивных картелей в электротехнической, химической, судостроительной и автомобильной отраслях при необходимости сокращения избыточных мощностей и убыточных направлений практиковалось добровольное сокращение или перепрофилирование производств. Под гарантии правительства коммерческие банки выделяли кредиты для создания новых рабочих мест в малом бизнесе.

Макроэкономическая модель, обеспечившая стране столь резкий скачок, была направлена на государственную поддержку высоких темпов роста экономики. Экспортно ориентированная модель развития национального хозяйства не ставила своей целью привлечь внутренние резервы, а ориентировалась на привлечение иностранных инвестиций.

С 1979 г. в Корее проводилась политика открытости экономики для иностранных инвесторов. ПИИ активно поступали из Японии, США и стран Западной Европы. Одной из важных характерных особенностей Кореи является значительная роль государства в развитии экономики,

которое сумело в сжатые сроки аккумулировать и направить на индустриализацию внешние и внутренние капиталовложения.

Иностранный капитал обеспечивал 60% объема инвестиций в 1961–1965 гг., 39% – в 1966–1970 гг., 30% – в 1971–1975 гг., 14% – в 1978–1980 гг., 15% – в 1981–1985 гг. До 1981 г. главным инвестором была Япония. На ее долю приходилось 55% общего объема ПИИ и 76% иностранных фирм, которые действовали в Корее. Японские инвестиции направлялись преимущественно в трудоемкие отрасли. С середины 1980-х гг. доля японских инвестиций снизилась, уступив место американскому и западноевропейскому капиталу. Поскольку Корея не имеет значительных природных ресурсов, то ПИИ в основном направлялись в обрабатывающие отрасли и сферу услуг (75 и 24% соответственно). В 2014 г. объем прямых иностранных инвестиций в Корею составил 19 млрд долл. (рекордное значение для одного года). Крупнейшие инвесторы в южнокорейскую экономику сегодня – США, Япония и Великобритания.

Современная экономика Кореи основывается на производстве товаров народного потребления, таких как электроника, текстиль, автомобили, а также на сектор тяжелой промышленности: кораблестроение, производство стали. Продукция этих отраслей производства является основным предметом экспорта.

Южная Корея – центр наукоемкого машиностроения, судостроения, атомной энергетики, научных изысканий. С 1996 г. МВФ по уровню ВВП относит Южную Корею к числу развитых стран. Республика Корея вошла в избранный клуб стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Экономический кризис 2008–2009 гг. сильно сказался на экономике Южной Кореи. В 2008 г. сокращение промышленного производства в стране составило 26%, выросла безработица, существенно понизился курс воны к доллару. Начиная с 2009 г. началось постепенное восстановление в связи с возрождением мировых рынков, являющихся потребителями южнокорейских товаров.

В начале 2015 г. правительство Кореи утвердило программу поддержки развития ряда отраслей, которые должны уже в ближайшем будущем стать новыми локомотивами, позволяющими стране развиваться быстрыми темпами и быть в числе наиболее технологически развитых держав. К таким отраслям отнесены: создание технологий мобильной связи пятого поколения, биотехнологии, биоэнергетика, нанополупроводники, сенсорные технологии, солнечные батареи и иные элементы питания. Кроме того, особое внимание будет обращено и на развитие индустрии программного обеспечения. Одной из главных мер

правительственной инновационной программы – создание в Южной Корее в общей сложности 17 инновационных экономических центров. Правительство будет поддерживать стартапы в этих отраслях, а также иными способами стимулировать развитие отраслей. В общей сложности на это будет выделена астрономическая сумма – 180 трлн вон, или 166 млрд долл.

6.3.3. Особенности развития интеграционных процессов в Юго-Восточной Азии

Интеграция в Юго-Восточной Азии охватывает почти все страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). На страны АТР приходится 60% мирового ВВП, 40% населения и почти 50% мировой торговли, также 44% объема мировой торговли товарами, 33% торговли услугами и 64% экспорта технологий. В сфере внешней торговли зависимость от внутрирегиональных сделок в рамках азиатского сотрудничества составляет 70%, в то время как у стран ЕС этот показатель равен 55%. Быстрыми темпами растет товарооборот между тремя главными участниками АТР: Японией, США и странами Юго-Восточной Азии.

Высокие темпы экономического развития, нарастающие внутрирегиональные потоки товаров, услуг, капиталов дают основание сделать вывод, что в XXI в. Азиатско-Тихоокеанский регион станет стержнем экономического роста мира.

На протяжении многих лет наиболее успешно действует **Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)**. Исторически она является старейшей организацией в АТР¹. Она была образована 8 августа 1967 г. в Бангкоке. Успех взаимного сотрудничества в рамках этой группировки тесно связан с бурным экономическим ростом большинства из стран-участниц АСЕАН, сопоставимостью уровней их развития, хорошо налаженными и имеющими давние исторические традиции взаимными торговыми связями, а также отрегулированной формой сотрудничества. Первоначально в АСЕАН вошли Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины. Позднее присоединились Бруней (1984), Вьетнам (1995), Лаос и Мьянма (1997), Камбоджа (1999). Статус специального наблюдателя имеют Папуа – Новая Гвинея и Восточный Тимор.

¹ Впервые идея формирования АСЕАН с перечнем входящих в нее стран была сформулирована еще в 1959 г. государственным секретарем США Д. Ф. Даллесом в закрытом меморандуме о создании системы блоков и союзов в противовес СССР и его союзникам. Именно поэтому на первых порах АСЕАН воспринималась в СССР как «враждебная, антисоветская и антикоммунистическая» организация и включалась в список «империалистических военных блоков».

Уставными целями АСЕАН стали развитие социально-экономического и культурного сотрудничества стран-членов, упрочение мира и стабильности в ЮВА.

Ассоциация действует на базе Декларации 1976 г., Договора о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии (Балийский договор) 1976 г., «Балийского соглашения-2» 2003 г. Уставные документы АСЕАН допускают возможность участия в его работе государств, не входящих в АТР. В октябре 2003 г. к работе в АСЕАН присоединились Китай и Индия, в июле 2004 г. – Япония и Пакистан, в ноябре 2004 г. – Россия и Южная Корея, в июле 2005 г. – Новая Зеландия и Монголия, в декабре 2005 г. – Австралия.

В 2007 г. был принят Устав АСЕАН, вступивший в силу в 2008 г. Его утверждение стало отправной точкой нового этапа трансформации АСЕАН в полноценную региональную организацию, обладающую международной правосубъектностью.

Высшим органом АСЕАН являются встречи глав государств и правительств. Руководящий и координирующий механизм – регулярные совещания министров иностранных дел. Текущее руководство деятельностью Ассоциации осуществляет Постоянный комитет, возглавляемый министром иностранных дел страны – текущего председателя АСЕАН (меняются в алфавитном порядке). В Джакарте функционирует Секретариат АСЕАН во главе с Генеральным секретарем.

В АСЕАН действуют 29 специализированных комитетов, ежегодно проводится более 300 мероприятий, включая встречи министров экономики и торговли, руководителей правоохранительных органов и т. д.

Основным документом, обозначившим основные *политические и экономические ориентиры* «десятки» на обозримую перспективу, является принятая в 1997 г. программа развития АСЕАН до 2020 года: «Партнерство в динамичном развитии».

Сегодня АСЕАН с ее 570-миллионным населением, совокупным ВВП в 1,1 трлн долл., внешнеторговым оборотом в 1,4 трлн долл. и темпами экономического роста, опережающими среднемировые, представляет собой центр интеграционных процессов в АТР и складывающейся там новой расстановки сил.

Суммарно члены АСЕАН составляют седьмую по величине экономику в мире. Кроме того, международная торговля АСЕАН за последнее десятилетие практически утроилась. В регион также активно устремляются иностранные инвестиции, поскольку транснациональные корпорации надеются заработать на его быстрорастущем среднем классе и стратегическом транспортном положении на пересечении путей из Китая, Японии и Индии.

Работа АСЕАН по превращению в единый рынок еще весьма далека от завершения. Тарифные ставки в первоначальных пяти государствах-членах (Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур и Таиланд) с 2010 г. равны практически нулю. Однако даже между этими странами остается множество барьеров, препятствующих взаимной торговле: несовместимые стандарты и правила, а также неэффективные таможенные процедуры. Разворачиванию ПИИ в регионе препятствуют сохраняющиеся ограничения для иностранных инвестиций и прав владения.

Странам АСЕАН необходимо добиться существенного роста производительности труда. За исключением Сингапура и Брунея, средняя производительность труда в АСЕАН остается приблизительно на 40% ниже, чем в Китае, а в Камбодже, Индонезии и Вьетнаме отставание существенно больше.

Чтобы страны АСЕАН смогли стать реальной производительной базой, их экономике необходимо сосредоточиться на модернизации оборудования и технологических процессов. Они также должны увеличить и поддерживать инвестиции для устранения пробелов в области инфраструктуры.

Помимо АСЕАН в АТР с 1989 г. действует и другая межправительственная экономическая организация – **Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество – АТЭС (Asia-Pacific Economic Cooperation)**, которая объединяет более 20 стран и территорий.

АТЭС была создана по предложению Австралии в целях развития экономического сотрудничества в бассейне Тихого океана. Формально организация имеет консультативный статус, однако в рамках рабочих органов АТЭС решаются многие конкретные проблемы: устанавливаются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам экономического сотрудничества стран-участников.

В 2014 г. в зоне АТЭС проживало более 2,5 млрд человек (35% населения Земли), совокупный ВВП стран-членов форума превышал 16 трлн долл. На долю АТЭС приходилось около 60% мирового ВВП, 47% объема внешней торговли, более 40% объема иностранных инвестиций.

В 1990-х гг. в промышленно развитых странах региона наблюдался спад. В это же время развивающиеся экономики АТЭС демонстрировали высокие темпы роста. Кризис 2008–2009 гг. затормозил темпы роста ВВП всех стран АТЭС в 2–3 раза.

Для организации конкретной работы в АТЭС созданы Комитет по торговле и инвестициям, Экономический комитет, Комитет по вопросам бюджета и управления, Подкомитет СДЛ по экономическому и техническому

сотрудничеству, подкомитеты по таможенным процедурам, стандартам и соответствию, а также рабочие группы по содействию торговле, промышленной науке и технологиям, телекоммуникациям, транспорту, людским ресурсам, энергетике, сохранению морских ресурсов, рыболовству, туризму.

Все решения в АТЭС принимаются консенсусом. Интересы предпринимательских кругов выражает Деловой консультативный совет АТЭС, в который входят по три представителя бизнеса от каждой страны, назначаемые главами соответствующих государств.

В 1995 г. АТЭС приняла Осакскую программу действий, которая нацелена на обеспечение свободной торговли и гарантий инвестиций и рассчитана в целом до 2020 г. В 2009 г. выдвигалась идея о преобразовании АТЭС в «содружество азиатско-тихоокеанских государств», т. е. об углублении процесса интеграции.

Одним из главных достижений АТЭС необходимо признать рост внутрирегиональной торговли. Уже в 1980–1990-е гг. она достигла уровня 65–70% и сохраняется и сегодня как экономическая база интеграции в регионе. Заметно выросла доля ПИИ между странами АТЭС, а также из стран АТЭС в другие государства региона.

В целом степень зрелости интеграционных отношений в рамках ЮВА остается невысокой. Так, АСЕАН можно отнести лишь к первому этапу развития экономической интеграции, т. е. к зоне свободной торговли. Что касается АТЭС, здесь рано говорить даже о зоне свободной торговли. Можно лишь признать за АТЭС статус открытой экономической ассоциации как некоей предварительной формы интеграционного объединения.

6.4. Экономика Китая

6.4.1. Основные черты и особенности китайской модели социально-экономического развития

Китай является крупнейшей страной мира с наибольшей численностью населения (1 млрд 355 млн чел.) и третьей по размерам территорией (9,6 млн кв. км).

Основную часть Китая составляет его материковая территория. Кроме того, КНР официально считает остров Тайвань, на котором с 1949 г. существует Республика Китай, своей территорией. Претензии Китая на Тайвань гласно и негласно поддерживаются рядом стран и международных организаций. Фактически Тайвань является самостоятельным государством

со своим правительством и особенностями социально-экономического устройства. Особый статус в составе Китая имеет административный район Сянган (Гонконг). До 1997 г. он был британской колонией, после чего вернулся под китайскую юрисдикцию. По договору КНР взяла на себя лишь вопросы обороны и безопасности Сянгана. В остальных вопросах, особенно экономических, этой территории предоставлена высокая степень самоуправления: право осуществлять административную, законодательную и судебную деятельность, миграционную и налоговую политику. До 2047 г. Сянгану гарантируется неизменность его социально-экономического устройства. Экономика Сянгана сохраняет свой рыночный статус, что приносит значительные выгоды правительству КНР в силу глубокой включенности небольшого анклава в мировой рынок. Последние годы характеризуются постепенным и заметным вращением экономики Гонконга в общекитайскую. В 1999 г. на аналогичных принципах в состав Китая вернулся город Макао, который более 400 лет являлся португальской колонией. Ныне Макао – специальный административный район КНР.

Начиная с 1970-х гг. Китай продемонстрировал очень высокие темпы экономического развития, которые позволили ему занять ведущее место в мировой экономике.

Китай относится к числу наиболее древних цивилизаций на Земле. Его экономика формировалась на протяжении многих тысячелетий. Основой экономики было сельское хозяйство, рисоводство в первую очередь, а также выращивание чая. Китайцы изобрели компас, порох, бумагу, бумажные деньги, фарфор и шелковые ткани.

На протяжении длительного времени Китай являлся ведущей державой не только в Азии, но и в мире. Так, в 1800 г. на долю этой страны приходилось 33% мирового промышленного производства, тогда как на всю Европу – 28%, на США – 0,8%.

Однако сохранение феодального уклада в условиях, когда в Европе, США и Японии стремительно развивались капиталистические отношения, привело к торможению экономического роста Китая. В XIX в. он стал добычей колониальных устремлений ведущих стран мира того времени. Китай был разделен на «сферы влияния» между Великобританией, Францией, Германией, Россией и Японией. Уже к 1900 г. доля Китая в мировом промышленном производстве снизилась до 6%, в то время как доля европейских государств повысилась до 62%, а Соединенных Штатов – до 24%. В первой половине XX в. Китай попал в орбиту колониальной экспансии Японии, когда экономика страны оказалась отброшенной на десятилетия назад. Бедность и нищета стали повседневной нормой для основной массы населения.

Победа революции в 1949 г., приход к власти Коммунистической партии вселяли определенные надежды. Был провозглашен курс на строительство социалистического общества, национализировалась собственность иностранной и национальной буржуазии, проводились социально-экономические преобразования, аграрная реформа в первую очередь. Большую помощь в тот период КНР оказал СССР. Однако и сама советская модель социализма была несовершенна, и руководство Китая совершило ряд опрометчивых действий, подорвавших и без того слабое народное хозяйство. Политика «большого скачка», «народных коммун», «культурной революции» не столько воплощали какую-либо реформаторскую модель развития страны, сколько являлись переносом на китайскую почву худших проявлений социализма в сталинском варианте. Практически можно сказать, что в Китае реализовывалась модель автаркического общества, автаркического социализма. В итоге было подорвано сельское хозяйство, в стране начался голод. В погоне за показателями «большого скачка» нерационально расходовались огромные ресурсы. В результате «культурной революции» 1960-х гг. страна находилась на грани катастрофы, началась экономическая дезорганизация, которую усугубляла еще и международная изоляция.

Лишь после смерти Мао Цзэдуна в 1976 г. – главного идеолога «культурной революции» – открылись возможности коррекции экономического курса и проведения спасительных реформ. При этом формально общее направление развития Китая с 1949 г. не изменилось, система управления государством также сохранилась, остались и прежние цели развития. Фактически же, сохраняя революционную фразеологию, вербальную верность идеям построения социализма и коммунизма, вектор развития КНР сменился на построение рыночной, открытой экономики с многообразием форм собственности.

В Китае сочетание преобразований и экономического роста (его стабильности и темпов) было оптимальным для развития страны. Выбранная модель трансформации экономической системы при сохранении политического строя позволила развивать и поддерживать на протяжении трех десятилетий высокие стабильные темпы экономического роста в стране.

Китайская модель может быть охарактеризована как **градуалистская** (постепенная) схема перехода от командно-административной экономики советского типа к современной рыночной экономике, основанной на инновациях. Поэтому она вобрала в себя черты и элементы нескольких моделей развития, применявшихся в послевоенный период разными странами. В китайской модели отчетливо видны черты

стратегии «догоняющего развития», реализованной ранее в Японии и новых индустриальных странах. Ее типичными особенностями являются ведущая роль государства, высокий уровень сбережений, поддержка национального производителя при развитии экспортно ориентированного производства, поощрение экспорта продукции с высокой долей добавленной стоимости, привлечение иностранных инвестиций, создание стабильной макроэкономической обстановки в стране.

Переход к рынку в Китае не был столь первостепенной задачей (как в странах «шоковой терапии») и не предусматривал столь широкого внедрения элементов рыночной экономики, как в странах «креольского неолиберализма». До 1992 г. плановая система лишь дополнялась рыночной, в 1992 г. было объявлено всего лишь о строительстве «социалистической рыночной экономики». Переход к ней, по мысли китайских экономистов, должен был происходить не через одномоментную замену плановой системы рыночной, а через постепенное вытеснение частным сектором и рыночными процессами государственного планирования и контроля, сопровождающееся созданием механизма макроэкономического регулирования со стороны государства.

Существуют различные подходы к периодизации китайских реформ, но, абстрагируясь от пятилетнего планирования и съездов КПК, в истории реформирования экономики в Китае можно выделить три периода: *Первый период* (1978–1991) включает в себя два этапа:

- 1) 1978–1983 гг. – аграрная реформа, эксперименты по расширению самостоятельности предприятий;
- 2) 1984–1991 гг. – реформирование госпредприятий, создание особых экономических зон.

Второй период (1992–2003) – период радикальных рыночных преобразований.

Третий период начался в 2003 г. и продолжается в наши дни. Он характеризует поворот страны к ресурсосберегающему и экологически сбалансированному экономическому росту в интересах гармоничного развития регионов, повышения качества жизни людей.

Реформы не были частью какого-либо стратегического плана, а являлись немедленным ответом на насущные проблемы. Как говорил Дэн Сяопин, переходя реку, нащупываем ногами камни. В его же лексиконе можно встретить и утверждение о том, что не важно, какого цвета кошка – белая или черная, важно, чтобы она ловила мышей. Китайская мудрость объявила полезным всё, что служит задачам экономического подъема, повышения жизненного уровня народа. Роль рынка поэтому сравнивается с воздушным змеем – он свободно парит в небе, отдаётся

воздушным течениям, но находится в твердых руках хозяина – государства¹.

Первый этап социально-экономического обновления страны начался после пленума ЦК КПК. На этом этапе реформ (1978–1984) основной упор делался на аграрный сектор, так как большую часть китайского населения составляли крестьяне, многие из которых жили на грани голода и нищеты. Сельское хозяйство, ограниченное рамками «народных коммун», к 1970-м гг. стало самым «узким местом» национальной экономики. «Народные коммуны» Мао Цзэдуна – это копия сталинских колхозов. Уравнительное распределение, отсутствие самостоятельности, принудительное изъятие государством создаваемого крестьянами прибавочного продукта при крайне низкой технической оснащенности сельскохозяйственного труда – все это привело к малой заинтересованности крестьян в результатах своего труда. Первоначальной задачей реформ было решение проблемы мотивации крестьян и ликвидация экономических диспропорций, характерных для командных экономик.

Для того чтобы главной движущей силой стал экономический интерес, нужно было дать возможность крестьянам самим распоряжаться результатами своего труда. Земля вне городов была объявлена собственностью «коллектива сельских жителей», «коммуны» были распущены. Крестьяне получили в аренду землю на длительный срок (15 лет и более, а в ряде случаев до 50–100 лет с правом наследования), был осуществлен переход к системе «подворного» (семейного) подряда. Сохранение коллективной собственности на землю позволило объявить подворный подряд частью социалистической экономики. Возрождение чувства хозяина, реальное распоряжение получаемой продукцией стали мощными стимулами к труду. Была закреплена особая система цен в сельском хозяйстве: на установленную часть продукции действовали жесткие государственные закупочные цены, избыток продукции крестьяне могли продавать по рыночным ценам.

Переход на семейный подряд вызвал всплеск трудовой активности крестьянства. Стремительно выросло число поселков и волостей, которые имели право торговать продукцией по рыночным ценам и распоряжаться прибылью самостоятельно. За шесть лет (1979–1984) ежегодные сборы зерна в Китае возросли с 300 до 400 млн т. Вдвое увеличились сборы хлопка и масличных культур. К середине 1980-х гг. Китай стал крупнейшим в мире производителем зерна, хлопка, рапса, сахароносных культур, арахиса, соевых бобов, чая, мяса, обладателем самого

¹ Хасбулатов Р. И. *Мировая экономика* – М.: Юрайт, 2013. – С. 670–681.

многочисленного в мире поголовья скота. Повысился уровень жизни народа: доходы на душу населения Китая увеличились почти в два раза.

В 1984 г. было принято постановление ЦК КПК «О реформе хозяйственной системы». Начался второй этап хозяйственных реформ. Реформа предусматривала создание такой экономической системы, в основе которой лежало бы сознательное использование закона стоимости. Она ставила целью развитие социалистической товарной экономики, установление рациональной системы цен путем обеспечения свободы действия экономических рычагов.

Предприятия в результате резкого расширения самостоятельности получили право распоряжаться средствами производства, планировать свою деятельность, осуществлять сбыт продукции, выпускать акции и облигации, быть держателем государственных облигаций и акций других предприятий, создавать дочерние предприятия. Особенного поощрения заслуживали объединения предприятий с иностранными фирмами как первоисточниками новых технологий и иностранной валюты. Предприятиям разрешалось продавать дополнительно произведенную продукцию, не включенную в план предприятия, а иногда и часть плановой продукции. Из части прибыли, остающейся у предприятия, формировались фонды поощрения. Разрешалась деятельность небольших частных и коллективных предприятий, кустарных мастерских, преимущественно в сфере торговли и обслуживания.

Формирование механизма более гибкого приспособления к потребностям рынка привело к росту промышленного потенциала страны, в КНР начали формироваться отдельные черты общества потребления.

В результате во второй половине 1980-х гг. Китай вышел на первое место в мире по валовому производству хлопчатобумажных тканей и цемента, на второе – по выпуску телевизоров и добыче угля, на третье – по производству серной кислоты и химических удобрений, на четвертое – по выплавке стали.

Были созданы новые отрасли промышленности: производство металлургического и шахтного оборудования, авиационная, автомобильная, станкостроение, цветная металлургия, ядерная и космическая энергетика, производство микросхем и компьютеров.

Удельный вес промышленности в валовом национальном продукте увеличился с 25,2% в 1949 г. до 53,7% в 1985 г.

В большинстве других секторов экономики вмешательство государства было уменьшено, руководителям было дано больше управленческих полномочий, предприятия ориентировались на доходное производство, возросла роль частного сектора, экспериментирование с новыми

формами владения начались и в государственном секторе. Давление на внешнюю торговлю было ослаблено, с увеличением доходов удалось достичь заметного роста в сфере услуг и рассвета в промышленном секторе.

Во внешней политике была введена «политика открытых дверей», согласно которой КНР разрешила международную торговлю и прямые иностранные инвестиции. Уже к 1982 г. в Китае существовали шесть специальных экономических зон, где иностранцам были предоставлены льготы. Были «открыты» 14 морских портов. Число предприятий с участием иностранного капитала или целиком иностранных предприятий к 1989 г. достигло 18 тыс., причем подавляющая часть была сосредоточена в приморских районах. Общая сумма капиталовложений в иностранные и совместные предприятия исчислялась суммой более 1,5 млрд долл. Особенно активно Китай развивал сотрудничество с США, Японией и Западной Германией.

В результате *первого периода* реформ китайская экономика представляла собой весьма смешанную систему. Ее нельзя было охарактеризовать ни как плановую экономику, ни как рыночную. Часть наиболее острых проблем удалось решить, стоило лишь (даже частично) вернуть товарно-денежные отношения. Главенствующей была проблема ликвидации голода. Китай очень быстро накормил себя.

Одновременно возник и клубок новых проблем. В стране появилась инфляция, впервые после 1949 г. К концу 1980-х гг. показатели инфляции приблизились к 20%. Сформировалось неравенство доходов, первые шаги делала коррупция.

С 1979 г. темпы роста ВВП КНР составляли в среднем 10%, превышая в отдельные годы 13–14%. Такие стремительные темпы привели к дисбалансам, к «перегреву» экономики. Правительство вынуждено было прибегнуть к мерам по «охлаждению» экономики: сокращены объемы капиталовложений, сбалансирована инвестиционная структура, поставлено под контроль потребление. Были повышены сберегательные ставки, введена система долгосрочных вкладов в юанях, установлен строгий надзор за сбытом основных видов продукции.

Второй период реформирования китайской экономики (1992–2003) можно охарактеризовать как время создания рыночной экономики. В 1992 г. выдвинуты цели построения «социалистической рыночной экономической системы с китайской спецификой» и курса дальнейшего проведения всемерной открытости, которые обозначили начало нового этапа реформы и модернизации. Коммунистическая идеология в Китае окончательно приобрела «декоративный» характер с 1999 г.,

когда частным предпринимателям было разрешено вступать в коммунистическую партию и занимать выборные должности в законодательной власти. Подлинным «вкладом» в марксизм-ленинизм следует считать признание акционерной формы собственности как общественной, социалистической. Именно это обстоятельство и позволяет официально заявлять о строительстве «социализма с китайской спецификой»¹.

В центре реформы были поставлены лозунги «Создать на месте госпредприятий систему современных (конкурентных) предприятий», «Опора на науку и образование», «Создание общества среднего достатка (сяокан)».

Основными направлениями преобразования второго этапа стали следующие:

- одновременное развитие разных форм собственности при главенствующей роли общественного сектора;
- продолжение трансформации хозяйственного механизма госпредприятий, создание «системы современных предприятий»;
- формирование системы открытых рынков, соединяющей городской рынок с сельским, внутренний – с мировым;
- пересмотр правительственных функций по управлению экономикой для усовершенствования макрорегулирования, опирающегося на косвенные меры;
- создание системы справедливого распределения доходов, достижение всеобщей зажиточности при поощрении обогащения одних районов и людей раньше других;
- разработка многоступенчатой системы социального обеспечения;
- стимулирование экономического развития и сохранение общественной стабильности.

Кроме того, была дана установка на поддержание стабильных высоких темпов роста. Характерной чертой данного периода является стратегия экспортно ориентированной экономики.

Опора на внешнеэкономическое сотрудничество стала играть особенно важную роль в середине 1990-х гг. Предложение на многие товары на внутреннем рынке превысило спрос. Другой важной проблемой стали избыточные производственные мощности, сократились масштабы инвестирования. Эти явления свидетельствовали о переходе экономических сложностей Китая из области производства в область сбыта. Рынок продавца превратился в рынок покупателя, возросла зависимость страны от мирового рынка.

¹ Мировая экономика / Под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьяновича. – М.: Юрайт, 2014. – С. 396.

Современный этап с 2003 г. характеризуется отказом в официальных планах развития от погони за темпами роста. Основные задачи периода – выравнивание регионального развития, уменьшение неравенства между городом и деревней, между регионами, решение социальных проблем, энергосбережение и решение экологических проблем на базе научной концепции развития.

Правительство возвращается к идее формирования системы современных предприятий. Развитие сельского хозяйства, поддержка крестьянства и деревни, строительство «гармоничного общества» на основе среднезажиточного уровня жизни, усиление внимания к охране окружающей среды, повышение внутреннего спроса вместо расширения экспортно ориентированной экономики, развитие системы социального обеспечения выходят на первый план.

Модернизации подверглась инвестиционная политика. Привлечение иностранных инвестиций начало ограничиваться.

Вступление в ВТО в 2002 г. стало одним из показателей присутствия страны в мировой системе наравне со стремлением лидировать в региональном сотрудничестве и с усилением роли в глобальных экономических процессах. Вступление в ВТО потребовало от правительства осуществления дальнейшей либерализации внешней торговли, в частности, снижения тарифных и нетарифных ограничений. Членство в ВТО оказало содействие наращиванию объемов китайского экспорта, огромный внутренний рынок Китая стал более доступным для иностранных товаров, создающих конкуренцию продукции национальных компаний. В результате за период 2008–2014 гг. в ВТО рассматривались восемь торговых споров Китая с США, касающихся режимов импорта-экспорта американской и китайской продукции.

Как отмечают исследователи, особенностью данного этапа стало провозглашение китайским руководством новой внешнеторговой стратегии – развитие внешней торговли за счет науки и техники. Смысл этого курса – увеличение экспорта высокотехнологичных товаров и продукции с высокой добавленной стоимостью. Для достижения этой цели государством был предпринят ряд таких мер, как упорядочение структуры экспортных товаров для увеличения вывоза высокотехнологичных изделий, расширение сотрудничества между внутренними районами страны и Гонконгом (Сянганом) в освоении мирового рынка, открытие специальных зон по разработке и выпуску наукоемких товаров¹.

¹ Цзян Фэн. Государственное регулирование внешней торговли Китая: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2014. – С. 8–10.

6.4.2. Факторы социально-экономического развития Китая

К важным факторам успеха реформ относятся контроль и **направляющая роль государства**. Контролирующая роль государства, его незамедлительная реакция на все процессы, активное вмешательство в случае кризиса имеют важнейшее значение для стабильности развития. Государство в КНР и сегодня играет главную роль в определении генерального направления развития, распределении ресурсов, осуществлении контроля, планировании социально-экономического развития. Во всех изменениях можно проследить ведущую роль центральных властей. Хотя в последние годы в ходе реформ наметилась тенденция к децентрализации экономической жизни, контроль за происходящими изменениями по-прежнему остается достаточно жестким.

В дальнейшем при усилении рыночных процессов в стране, растущей интеграции в мировую экономику роль государства в координировании экономических реформ и событий в КНР останется решающей.

Спонтанное движение в начале реформ, отсутствие четких количественных целей экономического роста в процессе преобразований уступили место развитой системе **продуманного планирования**. Оно реализуется через принятие долгосрочной стратегии развития. Так, на сегодняшний день в КНР существует стратегия развития до 2050 г.

Многие специалисты указывают на экономический рост в Китае в основном за счет мощного вливания инвестиций. В период реформ прирост инвестиций обеспечил около 60% темпов прироста ВВП, труд – 5%, остальные факторы – около 35%. Особенностью Китая всегда была высокая склонность населения к сбережениям. Привычка не жить в кредит, а сберегать – традиционная черта, усиленная нищетой времен строительства социализма, отсутствием государственной пенсионной системы. Граждане предпочитали сберегать средства на лечение, старость, образование детей.

Государство в Китае сумело создать благоприятные условия для роста сбережений граждан и тем самым получило в свое распоряжение средства. Норма сбережений на протяжении периода реформ превышала 35% ВВП. Высокая норма сбережений позволяет Китаю избегать «финансовых пузырей», поддерживать стабильность финансовой системы.

При экономической свободе, предоставленной государством, природном трудолюбии и предпринимательских способностях, при желании работать в условиях сильной конкуренции части населения удалось выйти из нищеты, части – скопить некоторый капитал, части – обогатиться. Высокая конкуренция практически во всех отраслях производства не дает образовываться огромным состояниям за короткие сроки.

Рост доходов населения потенциально образует главное условие будущих успехов Китая – стремительное развитие внутреннего рынка. Для этого государству предстоит решить задачу, чтобы у населения были деньги, и оно хотело их потратить. Поэтому и выдвигаются масштабные задачи создания в Китае системы социального обеспечения для того, чтобы высвободить средства для потребления.

Отличительной чертой рыночных преобразований в Китае можно считать **отсутствие широкомасштабной приватизации**. Процесс приватизации государственной собственности активно начался в 1980-х гг., а затем был заметно заторможен в начале 1990-х гг. Однако впоследствии фактически постепенная приватизация была проведена и продолжается до сих пор. Мелкие и средние предприятия были проданы, превращены в акционерные компании. Многие крупные государственные предприятия акционированы, реструктуризированы, слиты с другими. В настоящее время частный сектор производит большую часть продукции. На его долю приходится около 60% ВВП, он обеспечивает свыше 50% налоговых поступлений, создает более 80% рабочих мест и свыше 90% новых рабочих мест в китайских городах. Активность частного сектора создала конкурентные условия для государственных предприятий. Отличительной особенностью китайской приватизации выступало то, что главный упор делался на перераспределение обязанностей по управлению активами, а не на перераспределении самих прав собственности.

Успехи КНР в **привлечении иностранных инвестиций** считаются одним из важнейших факторов, обеспечивших быстрые темпы роста китайской экономики в последние десятилетия.

В ходе привлечения капитала Китай стал одним из крупнейших участников глобальных производственных систем, и его роль в них становится все важнее. Китай привлекателен для инвесторов благодаря относительной дешевизне рабочей силы (уменьшившейся в последние годы), стабильному росту экономики, огромным производственным ресурсам и инновационным возможностям.

Основным источником внешнего финансирования китайской экономики являются прямые иностранные инвестиции. Первоначально они поступали от хуацяо (китайских мигрантов за границей) и направлялись, главным образом, в экспортно ориентированные отрасли экономики Китая, в недвижимость, в разведку шельфовых месторождений нефти.

Для привлечения инвестиций правительство Китая широко использует предоставление налоговых льгот, однако действует при этом

избирательно, поощряя вложения средств в определенные территории и отрасли. Важная роль в привлечении инвестиций принадлежит свободным экономическим зонам. На их территории установлен либеральный режим проведения внешнеторговых операций и льготные условия налогообложения.

Начиная с 2010 г. Китай (вместе с Гонконгом) стабильно занимал второе место в мире (после США) по ежегодному привлечению иностранных капиталовложений. В 2014 г. Китай даже вышел на первое место по этому показателю. В экономику КНР было вложено 128 млрд долл., и еще 111 млрд – в экономику Гонконга, в то время как приток ПИИ в США составил всего 86 млрд долл.

В сентябре 2015 г. руководитель КНР Си Цзиньпин объявил о новом существенном снятии ограничений на иностранные инвестиции в КНР¹. По итогам 2015 г. КНР (с Гонконгом) привлекла 299 млрд долл. ПИИ, вновь пропустив вперед США (384 млрд долл.).

Поскольку основной объем иностранного капитала направляется в обрабатывающую промышленность, эта отрасль технически перевооружилась на качественно новом уровне. Развитию технической сферы в Китае в рамках политики модернизации уделяется первостепенное внимание. Из-за рубежа поступают не только современные техника, технологии, ноу-хау, но и зарубежный опыт ведения бизнеса, производства. Существенный импульс был придан развитию образования и науки.

В исследованиях показывается путь от модели инновационной имитации, которую вынуждена была реализовывать КНР, в направлении превращения страны в разработчика собственных исследований и разработок путем повышения качества высшего образования и активизации НИОКР, в том числе в аспекте организации совместных лабораторий и исследовательских групп с ведущими научными центрами развитых стран, покупки патентов, поощрения совместных научных публикаций, дальнейшего совершенствования приемов и методов технологической разведки².

Инновационная политика КНР³ включает ныне как приобретение новых технологий, ноу-хау в ходе торговых операций или освоения ПИИ, так и разработку собственных технологических инноваций.

¹ Си Цзиньпин объявил о снятии в Китае ограничений на иностранные инвестиции // Взгляд. Деловая газета. 25.09.2015. – URL: <http://www.vz.ru/news/2015/9/24/768533.html>

² Шевцова Н. А. Формирование инновационного сектора экономики Китайской Народной Республики: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: РУДН, 2009. – С. 6.

³ Вермель М. В. Место международных корпораций в формировании инновационной экономики в России: дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: НИУ ВШЭ, 2014. – С. 52–54.

В итоге в 2011 г. из 2 млн новых патентов в мире, 72% пришлось на КНР, что вывело страну в мировые лидеры, до этого только три страны (США, Япония и Германия) добивались аналогичного результата. По расходам на НИОКР в абсолютных цифрах Китай занимает второе место (после США). Расходы США на НИОКР составляют около 400 млрд долл., КНР – 213 млрд долл., Японии – 133 млрд долл. По расходам на НИОКР в относительных цифрах КНР в 2012 г. занимал 21-е место (1,7% ВВП). Существенными недостатками китайской инновационной модели является доминирование экспериментальных, а не фундаментальных разработок и слабая (в целом) защита интеллектуальной собственности. По планам китайского руководства к 2020 г. страна должна по 11 направлениям НТП выйти на лидирующие позиции в мире. Расходы на НИОКР будут составлять не менее 2,5% ВВП (ныне – 1,7%). Коэффициент вклада науки и техники в экономику вырастет до 60%.

6.4.3. Практика создания специальных экономических зон в Китае

Курс на привлечение иностранных инвестиций был закреплен в Конституции КНР 1982 г. В настоящее время на территории Китая действуют следующие основные административно-экономические образования со льготными режимами:

- 1) 5 специальных экономических зон (СЭЗ): Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь, Хайнань, а также приравненный к ним по статусу новый район Пудун (Шанхай);
- 2) 90 зон технико-экономического развития (ЗТЭР) государственного уровня в крупнейших городах страны;
- 3) 114 зон новых и высоких технологий (ЗНВТ), из которых наиболее известными являются:
 - технопарк «Чжунгуныцунь», г. Пекин;
 - парк высоких технологий «Чжанцзян» в районе Пудун, г. Шанхай;
 - парк высоких технологий в г. Тяньцзинь;
 - открытая зона высоких технологий в г. Нанкин;
 - открытая зона высоких технологий в г. Чэнду;
 - открытая зона высоких технологий в г. Гуанчжоу;
- 4) 13 свободных таможенных зон (СТЗ): в г. Шанхай, Тяньцзинь, Далянь, Гуанчжоу, Нинбо, Чжанцзяган, Хайкоу, Сямэнь, Фучжоу, Циндао, Шаньтоу, Чжухай, Шэньчжэнь;
- 5) 14 зон приграничного экономического сотрудничества (ЗПЭС) государственного уровня: в городах Хэйхэ, Суйфэньхэ (провинция Хэйлунцзян), Маньчжоули, Эрлян (автономный район Внутренняя

Монголия), Хуэйчунь (провинция Цзилинь), Даньдун (провинция Ляонин), Инин, Болэ, Тачэн (Синьцзян-Уйгурский автономный район), Пинсян, Дунсин (Гуанси-Чжуанский автономный район), Жуйли, Ваньтин, Хэкоу (провинция Юньнань);

6) Шанхайская зона свободной торговли (ШЗСТ).

Первые три **специальные экономические зоны** (Шэньчжэнь, Чжухай и Шаньтоу) были созданы в провинции Гуандун в 1980 г. в целях активизации привлечения иностранных инвестиций. Чуть позже появилась зона Сямэнь в провинции Фуцзянь, провинция Хайнань возникла в 1988 г.

До сих пор в КНР не существует единого закона по СЭЗ. В общей сложности по ним принято более 30 законодательных и нормативных актов.

- При создании СЭЗ преследовались следующие основные цели: привлечение иностранного капитала, передовой техники и технологии, овладение опытом управления, подготовка национальных кадров;
- увеличение экспортной валютной выручки;
- стимулирование реформы, предварительная «обкатка» ее мероприятий;
- эффективное использование природных ресурсов;
- стимулирование развития экономики страны в целом, передача передовой зарубежной технологии и опыта управления во внутренние районы страны.

Для развития СЭЗ в Китае сложились благоприятные условия, как объективные (дешевизна и избыток рабочей силы; удобный выход к морю; наличие природных ресурсов; удобная транспортная доступность), так и субъективные (курс на реформы и открытость экономики; юридические гарантии для иностранного капитала; экономические льготы).

В настоящее время СЭЗ продолжают играть значительную роль в развитии местной экономики. В 2013 г. суммарный объем внешней торговли этих зон увеличился на 14,7% по сравнению с 2012 г. и составил 699,83 млрд долл., в том числе экспорт – 394,98 млрд долл. (+ 13,6%), импорт – 304,85 млрд долл. (+ 16,2%).

В СЭЗ зарегистрировано 15% общего количества иностранных предприятий в Китае. Согласно льготному режиму, действующему на территории СЭЗ, администрации зон в лице управляющих комитетов пользуются правами провинциальных правительств в области регулирования местной экономики и разработки соответствующей нормативно-правовой базы. В частности, они самостоятельны в вопросах заимствования средств на мировом и внутреннем кредитных рынках, размещения за рубежом облигаций в рамках лимитов, предоставляемых

центрального правительства. При этом они отвечают за свои обязательства собственными средствами.

Установленный лимит иностранных инвестиций в объекты, самостоятельно утверждаемые СЭЗ, в настоящее время составляет 50 млн долл. (ранее – 30 млн долл.). Инвестиции иностранного резидента должны составлять не менее 25% уставного капитала в создаваемом предприятии. В отношении предприятий-резидентов СЭЗ применяются льготная ставка налога на прибыль и пятилетние «налоговые каникулы» с полным или частичным освобождением от уплаты данного налога. По решению местных администраций экспортно-ориентированным или высокотехнологичным предприятиям могут также предоставляться льготы неналогового характера, например, в виде сокращения или полного освобождения от платежей за использование земли, воды, электричества, газа, интернета, аренду помещений и др. Установлены комфортные сроки аренды земельных участков, резиденты СЭЗ имеют право приобретать недвижимость в собственность.

При реализации продукции на китайском рынке резиденты СЭЗ, в том числе предприятия с иностранным капиталом, могут действовать самостоятельно или через посреднические государственные компании. Устанавливая цены на свою продукцию, резиденты СЭЗ обязаны учитывать рекомендации местных ведомств, контролирующих цены. Цены на продукцию должны соответствовать ценам на аналогичные товары других предприятий КНР.

Зоны технико-экономического развития начали создаваться с 1984 г. В ноябре 2010 г. решением Госсовета КНР количество ЗТЭР государственного уровня в стране увеличено с 54 до 90. Основная часть ЗТЭР расположена в восточном, наиболее развитом регионе Китая (средняя площадь одной зоны – 10 кв. км). Главной задачей ЗТЭР является привлечение инвестиций для развития высокотехнологичных производств.

Для привлечения иностранных инвестиций в ЗТЭР действует налоговый режим, аналогичный СЭЗ. Кроме того, управляющим комитетам ЗТЭР делегированы права провинциальных правительств по утверждению инвестиционных проектов.

Наиболее успешно действующей ЗТЭР считается Тяньцзиньская зона технико-экономического развития, созданная в 1984 г. В настоящее время на площади 33 кв. км действует более 5 тыс. совместных предприятий с общим объемом инвестиций в размере более 25 млрд долл. Только компании «Моторола» и «Самсунг» имеют в этой ЗТЭР соответственно более 150 и 100 профильных предприятий-резидентов. Основными видами

производства являются электронные средства связи (более 60%), автомобилестроение (10%), пищевая промышленность (7%), фармацевтика (5%). В общем объеме промышленной продукции ЗТЭР удельный вес научно-технической продукции составляет 55%.

Руководящим органом ЗТЭР является Управляющий комитет, в основные функции которого входят:

- разработка и осуществление бюджета и планов развития зоны;
- установление ставок за пользование объектами инфраструктуры и т. д.;
- осуществление руководства в сфере землепользования, строительства, недвижимости;
- рассмотрение и утверждение в пределах территории зоны инвестиционных проектов;
- административное управление трудовыми ресурсами, защита законных прав и интересов персонала, работающего на предприятиях зоны;
- осуществление контроля за соблюдением законодательства местными резидентами;
- оказание поддержки и осуществление координации с территориальными органами ведомств Госсовета КНР, действующими в зоне (таможня, налоговая служба, торговый контроль, полиция, суд, орган социальной защиты).

Техническим обеспечением деятельности ЗТЭР занимаются корпорации развития зон при управляющих комитетах, в состав которых входят отдельные фирмы по обеспечению зон водой, электроэнергией, отоплением, газом, озеленением и транспортом.

Зоны новых и высоких технологий в отличие от ЗТЭР имеют более узкую сферу научно-технической и производственной деятельности, ограниченной следующими направлениями:

- электронные и информационные технологии;
- биотехнологии и технологии новых медицинских препаратов;
- новые материалы и технологии их внедрения;
- аэрокосмические технологии;
- современные технологии обработки материалов;
- технологии морского промысла;
- ядерные технологии;
- энергосберегающие технологии и технологии новых источников энергии;
- технологии охраны окружающей среды;
- современные сельскохозяйственные технологии.

В 2013 г. решением Госсовета КНР дополнительно были созданы следующие 9 зон высоких технологий: зона высоких фармацевтических технологий «Гунхуа» в провинции Цзилинь, зона высоких технологий «Фусинь» в провинции Ляонин, зона высоких технологий «Шицзуйшань» в Нинся-Хуэйском автономном районе, зона высоких технологий «Цзиньшань» в г. Хух-Хото (автономный район Внутренняя Монголия), зона высоких технологий «Наньтун» в провинции Цзянсу, зона высоких технологий «Цюйчжоу» в провинции Чжэцзян, зона высоких технологий «Цзинмень» в провинции Хубей, зона высоких технологий «Чжанчжоу» в провинции Фуцзянь, зона высоких технологий «Шихэцзы» в Синьцзян-Уйгурском автономном районе.

Свободные таможенные зоны, действующие в настоящее время в КНР, имеют общую площадь 50 кв. км. Наиболее активны зоны в городах Шанхай, Тяньцзинь, Шэньчжэнь (Футянь, Шатоуцзяо, Яньтянь).

Общий объем внешнеторговых операций китайских СТЗ в 2013 г. составил 317,02 млрд долл. (+25,0%), в том числе экспорт – 125,2 млрд долл. (+43,0%), импорт – 191,9 млрд долл. (+15,4%).

В соответствии с действующим таможенным режимом СТЗ при импорте иностранных товаров, в том числе для нужд предприятий-резидентов, таможенные платежи не взимаются, импортные лицензии не оформляются. Вместе с тем таможенные платежи и НДС выплачиваются при поставках продукции из СТЗ в другие города КНР, но не взимаются при экспорте за рубеж. Кроме того, иностранные предприятия-резиденты СТЗ пользуются теми же налоговыми и административными преференциями, как и те, что действуют в китайских СЭЗ и ЗТЭР. В целях упрощения деятельности управляющие комитеты СТЗ уполномочены учреждать и регистрировать местные импортно-экспортные торговые компании, финансовые, юридические и страховые фирмы.

Наиболее успешным примером китайских зон данного типа считается СТЗ «Вайгаоцяо» в г. Шанхае. В течение 2012 г. объем внешнеторговых операций зоны составил 94,4 млрд долл., или 40% внешней торговли всех СТЗ Китая. Одними из главных направлений деятельности зоны «Вайгаоцяо» являются обработка поступающих товаров, развитие системы пакгаузных складов. В зоне действуют 100 современных логистических предприятий.

Зона также известна своими успехами в совершенствовании электронной системы оформления таможенных процедур, в результате чего удалось организовать круглосуточный режим работы местного отделения таможни и сократить сроки таможенного оформления грузов до нескольких часов.

Зоны приграничного экономического сотрудничества созданы для развития экономики приграничных регионов страны на базе расширения прямых торговых отношений с соседними государствами.

Например, в приграничных районах с Россией действуют такие четыре зоны: в городах Хэйхэ, Суйфэньхэ (провинция Хэйлунцзян), Маньчжоули (Автономный район Внутренняя Монголия) и Хуэйчунь (провинция Цзилинь). В этих зонах поощряется, прежде всего, деятельность предприятий по производству сельскохозяйственной, электробытовой и текстильной продукции на экспорт. Система «налоговых каникул» аналогична СЭЗ. При этом малые предприятия, специализирующиеся на торговле с соседними странами, выплачивают 50% таможенных сборов и 50% НДС.

В 2013 г. по решению Госсовета КНР была открыта **Шанхайская зона свободной торговли**. К запуску этого эксперимента Китай готовился 4 года. На ее территории площадью 29 кв. км планируется освободить местные и иностранные компании от налогов и ввести рыночный расчет процентных ставок. Самым важным экспериментом, который китайские власти собираются провести в зоне свободной торговли, станет введение свободной конвертируемости юаня.

Создание Шанхайской зоны свободной торговли сыграет важную роль в строительстве шанхайского международного экономического центра, международного финансового центра, международного торгового центра и международного центра водного транспорта. Шанхайская зона свободной торговли призвана расширять сферу деятельности в таких областях, как финансовые услуги, услуги водных перевозок, бизнес-услуги, профессиональные, культурные и социальные услуги.

Шанхай рассматривается руководством КНР как площадка для инноваций, которые позже, возможно, будут перенесены на территорию всей страны. Поэтому Шанхайская зона свободной торговли имеет ряд отличий от других особых территорий, существующих в КНР.

Во-первых, она имеет более широкий круг задач, чем традиционные для Китая бондовые зоны. Существующие зоны в основном направлены на привлечение иностранного капитала путем предоставления налоговых льгот, упрощения валютного и таможенного контроля и упрощения инвестиционной деятельности. Основной целью ШЗСТ является не только привлечение иностранного капитала, но и апробирование новых способов государственного регулирования международной торговли, иностранных инвестиций, финансового сектора.

Во-вторых, ШЗСТ отличается и от традиционных для Китая зон технико-экономического развития. В отличие от этих зон, на территории

которых развиваются в основном отрасли промышленного производства, деятельность ШЗСТ сосредоточена на сфере услуг и международной торговле. У иностранных инвесторов появятся новые возможности в сфере банковской деятельности, страхования, услуг финансовой аренды (лизинга). Будут предоставлены условия для создания центров по оценке кредитоспособности, кадровых агентств и инвестиционных компаний.

В-третьих, ШЗСТ отличается от традиционной модели свободно-го порта (например, Гонконга или Сингапура), привлекательность которого формируется за счет свободы торговли, отсутствия валютного контроля, свободы мореплавания, высокой открытости иностранному капиталу и низкого налогового бремени. ШЗСТ использует опыт свободных портов, но основной целью данной зоны остается накопление опыта по развитию экономики за счет реформ и повышения открытости для дальнейшей реализации на территории всей страны.

6.4.4. Основные направления современной экономической политики Китая

Начало нового века показало впечатляющие успехи Китая, которому удалось обеспечить один из самых высоких темпов прироста ВВП среди стран мира: в 2002 г. – 8%, в 2003 г. – 7,5%, в 2004 г. – 8,9%, в 2005 г. – 9,8%. В 2007 г. объем ВВП Китая (по ППС) составил 7,043 трлн долл (темп прироста – 8,1%). И в период мирового кризиса 2008–2009 гг. китайская экономика сохраняла высокие темпы роста. По итогам 2009 г. ВВП КНР вырос на 8,7%, а по итогам 2010 г. – на 10,3%. Инфляция в 2010 г. снизилась до 3,3% (с 4,6%).

По итогам 2010 г. Китай вышел на второе место в мире после США по размерам ВВП, обогнав по этому показателю Японию, которая, как уже отмечалось выше, удерживала статус второй крупнейшей экономики мира с 1968 г. Руководство Китая выделило 586 млрд долл. на ликвидацию последствий кризиса.

Создаются условия для роста внутреннего спроса в Китае, поощряются, как и ранее, экспортоориентированные производства.

По объемам ВВП, рассчитанным по паритету покупательной способности валют, Китай уверенно вышел на второе место после США (17,02 трлн долл. в 2013 г.), а в 2014 г. занял первое место (табл. 6.6). Доля Китая по объему ВВП в мировом валовом продукте составляет около 15%.

Таблица 6.6

Показатели ВВП Китайской Народной Республики

Год	ВВП, трлн долл.	Темп роста ВВП, %	ВВП по ППС на душу населения, тыс. долл.
2011	11,54	9,3	8 300
2012	15,23	7,8	11 100
2013	17,02	7,7	12 400
2014	18,27	7,3	13 400
2015	19,51	6,8	14 300

В 2014 г. план развития ВВП был установлен на уровне 7,5%, однако в реальности рост составил «всего» 7,3%. Впервые за 16 лет после азиатского валютного кризиса в 1998 г. стране не удалось выполнить план. Это самый низкий показатель с 1990 г., когда сразу же после событий на площади Тяньаньмэнь рост ВВП составил лишь 3,8%.

Специалисты объясняют спад 2014 г. замедлением жилищного строительства; снижением внутреннего спроса; колеблющейся динамикой экспорта. Не ставя задачу форсированных в последующем высоких темпов роста, правительство ослабило денежно-кредитную и налоговую политику для того, чтобы поддерживать рост экономики на уровне 7,5% в год. Региональные власти увеличили расходы на инфраструктурные проекты и сняли ограничения на количество домов, которые могут покупать китайцы. Центральный банк КНР увеличил объем кредитов банкам, чтобы они могли выдавать больше кредитов населению.

Структура экономики Китая характеризуется переходом к постиндустриальному обществу. В 2014 г. доля аграрного сектора составила 9,2%, сферы промышленности – 42,6%, сферы услуг и науки – 48,2%.

По объемам промышленного производства и выпуска сельскохозяйственной продукции Китай занял первое место в мире. Страна является мировым лидером по добыче угля, производству черных металлов, цемента, велосипедов, зерна, картофеля, хлопка, мяса, минеральных удобрений, хлопчатобумажных тканей, одежды, обуви, по поголовью свиней, улову рыбы. Ведущие позиции Китай занимает по производству электроэнергии, химических волокон, шерстяных и шелковых тканей, выращиванию сои, грузообороту железнодорожного транспорта. Китай также находится среди лидеров по производству металлорежущих станков, оборудования для горно-шахтной и металлургической промышленности, локомотивов и вагонов, сахара и чая.

С 2010 г. Китай стал крупнейшим в мире экспортером. По итогам 2014 г. экспорт КНР составил 2,3 трлн долл. (1-е место в мире). Основными партнерами стали Гонконг, США, Япония, Южная Корея.

Размер импорта составил 1,96 трлн долл. (3-е место в мире). Основными партнерами стали Южная Корея (9,4%), Япония (8,3%), Тайвань (8%), США (7,8%), Австралия (5%), Германия (4,8%).

В марте 2011 г. парламент КНР (Всекитайское собрание народных представителей) принял новую программу развития экономики на ближайшие годы. Впервые руководство КНР главной задачей на следующие пять лет выбирает курс на повышение качества жизни рядовых граждан, а не рост ВВП. Китайское правительство намерено отказаться от жестко фиксированной планки в 8% роста ВВП в год, однако ориентация на эту цифру останется. Проблема состоит в том, что в течение последних 10 лет семейные доходы увеличивались значительно медленнее, чем уровень роста ВВП, составляя все меньшую и меньшую долю общего национального дохода. Обозначены стандарты общества «сяокан»: к 2020 г. доля городского населения должна быть выше 60%, уровень безработицы – 3–6%, разрыв в доходах населения города и деревни сокращен до трехкратного.

Приоритетной задачей на ближайшие годы станет удержание инфляции на уровне 4%. Повышение качества жизни и условий существования рядовых граждан будет осуществляться в нескольких направлениях. Значительное внимание уделяется формированию и развитию системы социального обеспечения, ее распространению на сельское население. В частности, правительство освободило от подоходного налога около 100 млн малоимущих. В течение следующих пяти лет расходы на социальное обеспечение увеличатся в 2,5 раза. Власть будет жестче и активнее бороться с коррупцией. Государство уделит особое внимание обеспечению населения жильем. Для этого за счет госбюджета будет построено 36 млн кв. м социального жилья, что позволит сбить рост цен на недвижимость. Так, в Шанхае строится специальный город для офисных работников, где они смогут арендовать жилье и добираться до работы пешком.

В 2013 г. лидеры КПК вновь пообещали сузить разрыв в уровне благосостояния, заявив, что минимальная заработная плата вырастет и составит как минимум 40% от средней. Но замедление темпов роста и противодействие на местах помешали выполнению этого достойного восхищения обещания. Китайские компании, столкнувшись с резким снижением европейского спроса и угрозой дефляции, не повышают зарплаты своим работникам. Ни один из китайских регионов не вышел

даже на 20% отметку по повышению минимальных зарплат, не говоря уже о 40% (Пекин повысил их на 10%, а Шэньчжэнь на 12%).

Начиная с осени 2010 г. Китай раскрывает информацию о точном размере и структуре своих золотовалютных резервов, составивших на осень 2014 г. 3,9 трлн долл. При этом 65% резервов номинировано в американских долларах, 26% – в евро, еще 5% – в фунтах стерлингов и 3% – в японских иенах. Однако владение таким огромным резервом порождает такие же значительные проблемы. Ведь Китай купил ценные бумаги на сотни миллиардов долларов, а в результате снижения цен на облигации и обесценивания самого доллара Китай потенциально может потерять десятки миллиардов долларов. За 2015 – начало 2016 г. Китай потратил часть международных резервов на борьбу с девальвацией национальной валюты. Резервы сократились до 3,2 трлн долл. в начале 2016 г.

Правительством Китая предлагаются пять направлений использования валютных резервов, включая пополнение государственного капитала, вложенного в ключевые секторы и предприятия, улучшение ситуации в таких областях, как образование и здравоохранение, использование резервов для приобретения ресурсов и технологий, необходимых реальной экономике.

В последние годы активно разрабатывалась концепция «идти вонне», включающая формирование собственных транснациональных корпораций, содействие экономическому развитию стран третьего мира. Китай превращается в активного инвестора на мировом рынке. Китай создал суверенный фонд благосостояния с капиталом в 300 млрд долл., чтобы вкладывать излишки валютных резервов в иностранные компании. Государство поощряет национальные компании скупать за рубежом любые активы – от природных ресурсов до производственных фирм. Запущена экспериментальная схема по переводу внешней торговли с доллара на юань. Китай даже сделал несколько попыток скупить долговые обязательства переживающих проблемы европейских государств. За последние два года Китай выдал развивающимся странам больше кредитов, чем Всемирный банк. China Development Bank и China Export – Import Bank (оба контролируются государством) в 2009–2010 гг. выдали на нужды правительств и компаний развивающихся стран кредитов на сумму в 110 млрд долл., в то время как Всемирный банк в период с середины 2008 г. до середины 2010 г. предоставил займов лишь на 100 млрд долл. Только в 2014 г. и только странам Латинской Америки Китай предоставил кредитов на 22,1 млрд долл., что превышает те 20 млрд, которые совместно дали этим странам Всемирный банк (ВБ) и Межамериканский банк развития (МАБР).

В связи с ростом интереса многих стран к природным ресурсам Арктики, где сконцентрированы последние остающиеся на Земле запасы нефти, газа, минералов, КНР также старается определить свою позицию, чтобы войти в круг арктических держав.

Вместе с тем практические результаты данных мероприятий пока не принесли существенных результатов. Планы Китая по приобретению природных ресурсов были крайне недружелюбно встречены во всем мире, кроме остро нуждающейся Африки. Зарубежные вложения суверенного фонда оказались не слишком удачными в основном из-за политического противодействия. Потраченные на различные проекты за рубежом десятки миллиардов долларов могут и не принести экономических выгод. Расширенное использование юаня во внешней торговле действительно снижает валютные риски, однако не сдерживает рост долларовых накоплений Китая: за два года, прошедшие с начала эксперимента, они выросли больше чем на 50%.

Основными проблемами КНР остаются демографическая проблема, низкий уровень ВВП на душу населения (12 900 долл., 113-е место в мире по итогам 2014 г.), зарегулированный курс валюты – юаня, проблемы роста квалификации рабочей силы.

На весну 2015 г. в Китае проживало 1,355 млрд человек. Введенная в 1979 г. политика «одна семья – один ребенок» сократила численность населения КНР на 400 млн человек. За десять последних лет население страны выросло на 73,9 млн, или на 5,84%. Ежегодный темп прироста составил 0,57%, что значительно ниже, чем в 1990–2000 гг. (1,07%). Однако при этом население быстрее стареет. По сравнению с 2000 г. доля детей до 14 лет сократилась на 6,29%, они составляют всего лишь 16,6% населения. Зато людей старше 60 лет стало больше на 2,93% (13,26% населения). Происходит сокращение населения работоспособного возраста. Ожидается, что к 2050 г. на 1 лицо пенсионного возраста будет приходиться всего 1,6 работающих (в 1975 г. – 7,7 работающих). Уже в 2015 г. населения старше 60 лет насчитывается более 200 млн человек. В этой связи неизбежно обострение социальных проблем Китая, особенно в условиях его неразвитой социальной системы. Поэтому осенью 2015 г. Китай отменил политику «одна семья – один ребенок». Ныне семьям разрешено иметь двоих детей.

По данным 2009 г. в КНР 40,07 млн граждан (3,0%) жили за чертой бедности. Согласно государственным подсчетам в 2009 г. порогом бедности считались 1,196 тыс. юаней в год (или 178 долл.). Большинство китайской бедноты составляли крестьяне – почти 36 млн человек. С 2011 г. КНР ввела новый порог измерения бедности – 2 300 юаней (около

400 долл.). По итогам 2014 г. 6,1% населения находились ниже черты бедности.

Огромные ресурсы таит рост внутреннего спроса в Китае и повышение благосостояния населения. До сих пор норма сбережений в Китае очень высока и достигает 50% от доходов, что объясняется неразвитыми или отсутствующими системами медицинского и пенсионного обеспечения. Рост потребления основной массы населения способен вызвать существенные изменения в структуре экономики страны. Оптимизм внушает тот факт, что в последние десять лет внутренний спрос стабильно растет по 8% в год.

Уровень жизни китайского крестьянства в целом улучшается. Сельские жители отмечают рост доходов, благодаря тому, что они теперь охвачены государственной системой образования и сетью социальной защиты.

В 2011 г. в Китае проживало 189 долларовых миллиардеров, публично заявивших о своем богатстве. В целом миллиардеров от 400 до 500 человек – больше, чем в любой другой стране мира, включая США¹. Например, юаневых миллиардеров² в Китае 1363. Десять лет назад юаневых миллиардеров было всего 24 человека.

В то же время зарплата людей с более низким уровнем образования, например работников-мигрантов и крестьян, остается очень низкой – примерно половина по сравнению с квалифицированными рабочими. Работники с низким уровнем доходов составляют до 65–70% общего количества рабочей силы.

Общенациональное богатство в Китае за последние десять лет более чем утроилось. Швейцарский банк Credit Suisse в Глобальном докладе о богатстве (Global Wealth Report, ноябрь 2010 г.) подчеркивал, что имущество, находящееся в собственности частных домовладений в Китае, за последние десять лет увеличилось более чем в три раза. Если в 2000 г. недвижимое имущество и инвестированные средства всех китайцев составляли примерно 4,7 трлн долл., то к 2011 г. этот показатель находился примерно на отметке 16,5 трлн долл. Для сравнения: граждане Германии увеличили свои частные владения с 5,8 до 11,0 трлн долл., т. е. почти на 90%.

Если в 1970 – начале 1980-х гг. мечтой среднего китайца были наручные часы, велосипед, радиоприемник, то сегодня это – автомобиль, мобильный телефон, компьютер.

¹ В мировых списках от КНР обычно присутствует около 30 миллиардеров.

² 1 млрд юаней – это приблизительно 150 млн долл.

Во втором десятилетии XXI в. Китай обеспечивает себя продовольствием более чем на 90%. Однако эта цифра, как считают эксперты, будет стремительно уменьшаться. Ныне обеспеченные китайцы стали активно потреблять мясо, рыбу, яйца и даже молочные продукты, которые в традиционной китайской кухне отсутствуют в принципе. Например, сегодня китайские горожане в три раза больше потребляют мяса, чем крестьяне. Соответственно растет и его производство. В 2008 г. оно превысило 70 млн т, увеличившись с 1978 г., т. е. с момента начала реформ, почти десятикратно.

Несколько лет назад был дан официальный старт государственной кампании, задачей которой было приучить детей в КНР пить молоко под лозунгом «*Стакан молока в день – два сантиметра в год*». Цель – догнать и перегнать по росту и массе сверстников из других стран, особенно из Японии, с которой Китай ведет негласное соревнование. В итоге потребление молочных продуктов в КНР возросло колоссально. Если до начала кампании оно составляло не более 5 л на человека в год, то к 2008 г. увеличилось в 6 раз. Рост потребления молочных продуктов напрямую связан с их производством, Китай вошел в тройку лидеров по надоям (после США и Индии), оттеснив на четвертую позицию Россию. Если в 2003 г. в Китае произвели 16 млн т молока, то через четыре года – уже более 36 млн т. Однако своего продукта КНР не хватает.

Для Китая на современном этапе потенциал развития главным образом зависит от человеческих ресурсов, высокой нормы накопления и капитала. Тот тип роста, который ныне избран в Китае, соответствует инновационной модели развития, продвижение по пути которой, однако, требует решения многообразных социальных проблем.

6.5. Экономика Индии

6.5.1. Роль и место Индии в современном мировом хозяйстве

Индия является страной древнейшей культуры, она может рассматриваться как одна из основ мировой цивилизации. Страна занимает второе место в мире по численности населения (1 295 млн чел. в 2014 г.) и седьмое по площади территории (около 3 млн кв. км).

Современная Индия по классификации Всемирного банка принадлежит к группе развивающихся стран со средним уровнем доходов. Некоторые показатели экономического развития Индии приведены в табл. 6.7.

Таблица 6.7

Показатели развития Индии в 2012–2014 гг.

Год	ВВП, трлн долл.	ВВП по ППС, трлн долл.	Темп роста ВВП по ППС, %	ВВП по ППС на душу населения, тыс. долл.	ВНД, трлн долл.	ВНД на душу населения, тыс. долл.
2012	1,83	6,43	5,1	5 100	1,82	1 500
2013	1,86	6,88	6,9	5 500	1,95	1 530
2014	2,06	7,37	7,2	5 900	2,03	1 570

По объему ВВП (в рыночных ценах) Индия находится на 9-м месте в мире (2,6% мирового ВВП), по объему ВВП по ППС занимает 4-е место в мире (6,8% мирового ВВП). Однако в силу очень большой численности населения Индия сильно уступает другим странам по показателю ВВП на душу населения: в 2014 г. она заняла только 160-е место.

Население Индии удваивается каждые 30 лет, а ВВП с 1980 г. – каждые 10 лет, и таким образом обеспечивается постепенный рост ВВП на душу населения. Однако до сих пор Индия смогла лишь подняться из группы беднейших развивающихся государств в группу стран со средними доходами.

В настоящее время Индия перешла в стадию постиндустриального развития. По данным 2014 г. сельское хозяйство составляет в ее экономике 17,9%, промышленность – 24,2%, сфера услуг – 57,9%.

В мировой экономике Индия занимает первое место в мире по производству сахара, второе после Китая – по выращиванию джута и табака, хлопка-волокна и хлопчатобумажных тканей, третье после Китая и США – по добыче угля, а также по производству и потреблению хлопка.

Индия располагает значительными запасами полезных ископаемых. По запасам железной руды занимает 5-е место в мире (5% мировых запасов). Имеются значительные запасы каменного угля, бокситов, марганца, урана. Потребности в нефти и газе не могут быть покрыты за счет внутренней добычи. Индия располагает благоприятными агроклиматическими условиями, это страна древнего земледелия. По площади обрабатываемых земель Индия уступает только США.

Особенностью Индии выступает огромный демографический потенциал. С 1952 г. Индия проводит активную демографическую политику, направленную на снижение прироста населения. Однако в отличие от КНР главный упор делается не на жесткое регламентирование размеров семьи, а на пропаганду, разъяснения и т. п. Ныне прирост населения составляет 1,5–2% в год. Демографический рост как одна из проблем

Индии сочетается с наличием национальных, кастовых и религиозных различий. Трудовые ресурсы превышают 502 млн чел. В сельском хозяйстве заняты 49% населения, в промышленности – 20%, в сфере услуг – 31%.

Ежегодно рынок труда пополняется более чем 10 млн чел., из которых могут найти работу не более 1 млн чел. Результатом выступает снижение жизненного уровня сельского населения и растущая эмиграция. Безработица в Индии в 2013 г. составляла 9,1%, в 2014 г. – 8,6%.

Не будучи официально великой державой, Индия играет огромную роль в решении многих региональных и мировых проблем, входит в ведущие международные экономические организации. Значительное место отведено Индии в объединении БРИКС. Россию и Индию связывают многовековые отношения дружбы и сотрудничества.

6.5.2. Основные этапы развития экономики Индии и особенности ее социально-экономической модели

Индия – родина древнейших цивилизаций на Земле. Естественное развитие территории было прервано европейцами, которые начиная с XV в. основывали здесь свои колонии. В борьбе за гегемонию среди колонизаторов победила Великобритания. Индию на протяжении веков называли «жемчужиной Британской империи». Колониальное господство Великобритании, с одной стороны, способствовало развитию экономики Индии (транспорт, связь, инфраструктура, рациональные способы земледелия), с другой стороны, Индия являлась объектом вывоза колоссальных национальных богатств и консервации отсталых экономических форм и методов ведения хозяйства.

Современный этап развития Индии начался с обретения независимости в 1947 г. и образования новых государств – Индии, Пакистана и Бангладеш. В первый период независимости – с 1947 г. по середину 1960-х гг. была проведена национализация важнейших отраслей экономики, началось строительство национального хозяйства. В отличие от других стран региона в Индии сохранялась ведущая роль государства в стратегических отраслях (металлургия, угольная, нефтяная промышленность, железнодорожный транспорт). Важную роль играли государственные программы и пятилетние планы экономического развития. После обретения независимости экономика Индии развивалась по 3,5–4,5% в год по сравнению с 0,7% в первой половине XX в. В короткие сроки были созданы базовые отрасли экономики, космическая промышленность, сектор новых технологий.

В 1960–1970-х гг. в Индии прошла «зеленая революция», нацеленная на изменение технических форм и методов ведения сельского хозяйства, на применение современных агротехнических приемов. В целом она принесла успех стране. Индия прекратила импорт зерновых культур, смогла создать запасы и по целому ряду сельхозпродукции даже перешла к экспорту. В сельском хозяйстве отсталые феодальные формы землевладения сменились на современные – фермерские, при этом экспроприация земли не осуществлялась.

Наряду с государственным сектором экономики большое развитие получил частный бизнес.

В конце 1980 – начале 1990-х гг. в Индии разразился экономический кризис, потребовавший перехода к новой промышленной политике¹. В 1990-х гг. был проведен новый комплекс реформ по либерализации экономики. Была разработана программа стимулирования экономики на основе приватизации, привлечения иностранного капитала и модернизации сельского хозяйства.

Важнейшими элементами преобразований стали приватизация государственных предприятий и ослабление государственного вмешательства и регулирования в промышленности, во внешней торговле и инвестициях. Число отраслей, ранее закрытых для частного предпринимательства, было сокращено в три раза. Частный капитал прочно обосновался в отраслях, прежде принадлежавших исключительно государству: авиастроении, судостроении, черной и цветной металлургии, электроэнергетике. Доля государственного сектора в промышленности снизилась с 50% в середине 1960-х гг. до 10% в первом десятилетии XXI в.² Индия отказалась от централизованного планирования, в большей степени полагаясь на методы рыночного регулирования. Индия открыла дорогу иностранному капиталу, прежде всего в ключевые отрасли экономики с приоритетом на создание экспортно ориентированных производств. Были разрешены и портфельные инвестиции. Существенно снизились налоги: с физических лиц с 56 до 30%, с компаний – с 57,5 до 35%. В рейтинге «Ведение бизнеса» (Doing Business) за 2014 г. Индия заняла 142-е место (из 189).

Одновременно государство проводило и проводит политику защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции с целью обеспечить выживание мелких и средних предприятий. В ряде отраслей – текстильное,

¹ Мировая экономика / Под ред. Б. М. Смитненко, Н. В. Лукьяновича. – М.: Юрайт, 2014. – С. 415, 416.

² Мировая экономика. Экономика стран и регионов / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осевой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 190.

обувное производство, строительство – мелкие предприятия составляют 70–80%. Их дальнейшее существование (при том что эти отрасли – наиболее отстающие в техническом отношении) необходимо потому, что они обеспечивают работой и недорогой продукцией миллионы людей.

Либерализации подверглась также банковская сфера: было разрешено создавать частные банки, в том числе с участием иностранного капитала. Доля государственного сектора в банковской сфере снизилась с 89 до 78%.

Иными словами, в 1990-х гг. социально-экономическая модель Индии была существенно модернизирована. На смену импортозамещающей модели с ее высоким уровнем государственного регулирования пришли инвестиционная и инновационная модели развития экспортно ориентированного производства на базе активного привлечения иностранного капитала и вовлечения Индии в глобальные экономические процессы. В рейтинге конкурентоспособности национальных экономик 2014 г. Индия заняла 71-е место (из 144).

В первые годы XXI в. индийская экономика начала развиваться быстрыми темпами: в 2005 и 2006 гг. прирост ВВП составил 9,3%, в 2007 г. – 9,8%. Индия относительно быстро справилась и с последствиями экономического кризиса 2008–2009 гг. В 2008 г. темп роста ВВП (в рыночных ценах) упал с 9,8% в 2007 г. до 3,9%. Однако уже в 2009 г. он поднялся на уровень 8,5%, а в 2010 г. составил 10,3%. В последующие годы темп роста ВВП снизился (до 7,4% в рыночных ценах и до 7,2% по ППС в 2014 г.), что можно рассматривать как достижение определенного баланса индийской экономикой.

6.5.3. Современный этап развития экономики Индии и ее место в мировом хозяйстве

Роль и место Индии в мировом промышленном производстве начали расти с 1980-х гг.

Основой территориального размещения экономики стали «линии проникновения» – железнодорожные магистрали, соединяющие крупнейшие города и агломерации страны (Бомбейскую, Калькуттскую, Мадрасскую и Делийскую). В вершинах «ромба» сформировалась крупная промышленность (черная металлургия, машиностроение), начали осваиваться соседние территории¹.

¹ Экономика зарубежных стран/Под общ. ред. Ю. Козака, С. Н. Лебедевой. – Минск: Высшая школа. 2013. – С. 416, 417; Мировая экономика/Под ред. В. М. Смитиенко, Н. В. Лукьяновича. – М.: Юрайт, 2014. – С. 417, 418.

На базе собственных ресурсов сформировалась угольная промышленность (3-е место в мире по добыче угля, использование которого приносит стране 68% электроэнергии). Металлургические предприятия Индии занимают первые места в мировой отрасли. Значительную роль играют машиностроение, текстильная промышленность, пищевая, целлюлозно-бумажная. Среди 2 тыс. ведущих ТНК мира примерно 10% занимают индийские. По развитию атомной промышленности, космических разработок и средств новых информационных и коммуникационных технологий Индия является лидером не только среди развивающихся стран, но и опережает многие развитые страны. Особенно быстрыми темпами растет в последние годы отрасль новых информационных и коммуникационных технологий. Индии принадлежит около 5% мирового рынка компьютерного оборудования и программного обеспечения.

В этот сектор экономики интенсивно внедряются отечественные и иностранные научные разработки. Национальная инновационная система Индии строится на основе государственных программ развития науки и технологий с активным использованием отечественного научного и технического потенциала и привлечением иностранных инвестиций. Приоритетными направлениями выступают атомная энергетика, космос, компьютерные технологии, биотехнологии и фармацевтика, сельскохозяйственные науки. Точкой, где встречаются производство и наука, где создаются научно-технические открытия и изобретения, являются технопарки, пользующиеся поддержкой государства и льготами. В стране насчитывается 35 государственных и 25 частных технопарков. Государственные ассигнования особенно велики в исследования атомной энергетике, оборонных вопросов и космоса. Технопарки активно привлекают иностранных инвесторов. За последние годы они сумели привлечь значительные иностранные инвестиции более чем 200 фирм – мировых лидеров в сфере высоких технологий. Поэтому не случайно в рейтинге инновационности экономики 2014 г. Индия заняла 76-е место (из 143).

Сельское хозяйство остается одним из важнейших звеньев экономики. Оно приносит 17,9% ВВП страны, в нем занято 49% трудовых ресурсов. Сельское хозяйство обеспечивает около 15% экспорта. По площади орошаемых земель Индия занимает одно из первых мест в мире. Сельское хозяйство Индии сохраняет значительные контрасты: крупные плантации соседствуют с мелкими крестьянскими хозяйствами, использующими примитивные средства обработки земли. По поголовью крупного рогатого скота Индия занимает первое место в мире, однако по потреблению мяса – одно из последних, что объясняется и религиозными

воззрениями индийцев (как известно, в индуизме корова – священное животное). Основными культурами являются рис и пшеница (второе место в мире по их производству). Индия – крупнейший производитель и экспортер чая, хлопка, сахарного тростника.

Как уже отмечалось, быстрыми темпами в Индии развивается сфера услуг (торговля, гостиничное дело, транспорт и связь). Важное значение для Индии приобрел в последние годы сектор новых информационных и коммуникационных технологий, в том числе в сфере услуг. В стране создана мощная система высшего образования. Ежегодно 380 университетов готовят около 200 тыс. инженеров и 300 тыс. технических специалистов. Выяснилось, что индийские программисты и разработчики обладают очень высокой квалификацией, но их труд ценится дешево. Программист в Индии получает всего 10% заработка такого же профессионала в США или Европе. Индия заняла место одного из важнейших разработчиков в секторе информационных технологий. В экспорте услуг Индии 65,9% составляет экспорт услуг высоких технологий (второе место в мире), а в нем доминирует экспорт программного обеспечения. Экспорт сектора высоких технологий в 2013 г. составил 16,6 млрд долл. (21-е место в мире). Кроме того, широкий спектр мирового рынка услуг (финансовый анализ, оценка рисков, патентование, консалтинг, бухгалтерский учет и аудит) также концентрируется в Индии.

Уровень доходов в Индии в среднем продолжает оставаться невысоким, страна, как указывалось выше, занимает 160-е место по уровню ВВП на душу населения (по ППС). При этом средний класс в Индии уже составляет 25–30% населения. По данным Всемирного банка, 29,8% населения Индии находится за чертой бедности. Высокие темпы естественного прироста населения препятствуют эффективной борьбе с бедностью. Она не только не «рассасывается», но и приобретает застойный характер, а внутри группы бедняков формируется еще одна – беднейших из бедных, особенно в северо-восточных штатах. Для повышения жизненного уровня и занятости населения государство уделяет особое внимание развитию мелких производств. Привлечение новых технологий дало возможность провести модернизацию мелкого производства, технически сблизить его с крупным. До сих пор в стране имеют место избыток трудовых ресурсов и ограниченная покупательная способность населения.

Экспорт Индии в 2014 г. составил 342,5 млрд долл. В мировом экспорте Индия заняла 19-е место, на ее долю приходится 1,7%. В составе экспорта выделяются нефтепродукты, чай (20% мирового рынка), ювелирные изделия, автомобили, машины, железо и сталь, химикаты,

фармацевтические продукты, крупы, одежда. Об экспорте сектора высоких технологий говорилось выше. Партнерами Индии являются США (13,4%), Гонконг (4,3%), Китай (4,2%), Саудовская Аравия (4%).

Импорт Индии в 2014 г. составил 508,1 млрд долл. В мировом импорте Индия заняла 10-е место, на ее долю пришлось 2,6%. В импорте преобладают сырая нефть, драгоценные камни (необработанные, так называемый индийский товар), машины, химикаты, удобрения, пластмассы, железо и сталь. Основные партнеры – Китай (12,7%), Саудовская Аравия (7,1%), ОАЭ (5,9%), США (4,6%), Швейцария (4,6%).

6.6. Экономика стран Северной Африки и Ближнего Востока

6.6.1. Общая характеристика экономики стран региона. Влияние ислама на экономическое развитие стран региона

Главная особенность региона Северной Африки и Ближнего Востока – громадные запасы нефти и газа. Экономика стран региона в значительной степени связаны с добычей, переработкой и транспортировкой природных ресурсов. В исламских странах Северной Африки и Ближнего Востока проживает в настоящее время около 6% населения планеты.

До 1950-х гг. Ближний Восток был относительно отсталым регионом. Долгие годы большинство территорий либо входили в состав колоний Великобритании, либо находились (после 1918 г.) под ее протекторатом. Основой экономики являлись ловля жемчуга, обслуживание транспортных потребностей Суэцкого канала, торговля и животноводство. В регионе также было развито ремесло и промыслы.

Другая особенность экономики стран Ближнего Востока – большая роль государства в хозяйственной жизни (экономическая модель развития). После обретения независимости в странах региона государство взяло на себя добычу природных ресурсов, инфраструктуру, сферы финансов и социальных отношений. В распоряжение государства попала и внешняя торговля.

Высокая степень зависимости стран региона от цен на нефть и газ на мировом рынке выступает далеко не благоприятным фактором их развития. Период спада нефтяных цен с середины 1980-х гг. до конца 1990-х гг. оказал отрицательное воздействие на экономику многих стран региона и заставил их задуматься о диверсификации своих экономических систем. В последние десятилетия в регионе активное развитие получили нефтепереработка и нефтехимия, металлургия, происходит

активное становление выработки сжиженного газа. Параллельно страны региона сконцентрировали усилия на активизации туризма и транспорта. За последние годы в регионе создан новый мировой финансовый центр. Наиболее продвинутые страны региона – Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ). Они стремятся развивать наукоемкое производство, т. е. создают условия для перехода к инновационной экономике.

Начиная с середины 1990-х гг. в странах региона активно проходит разгосударствление экономики, увеличение роли и доли частного сектора. За счет сокращения государственных расходов произошло сокращение бюджетного дефицита, открылись возможности для привлечения иностранного капитала в частный сектор. Параллельно страны региона провели структурные реформы, в результате которых был сокращен удельный вес нефтяной промышленности. Выросли инвестиции в новые отрасли и сектора экономики: туризм, транспорт, средства связи, новейшие технологии.

Конкретные исследования показывают, что хотя экономический рост в ряде стран (Египте, Иордании, Тунисе) после либеральных реформ замедлился, он в то же время стал более стабильным и не менее эффективным, а сами рыночные преобразования сыграли в этом большую роль независимо от колебаний конъюнктуры¹.

Страны и территории, не обладающие значительными запасами природных ресурсов (Египет, Палестина), выступают поставщиками относительно дешевой рабочей силы в благополучные экономики региона.

Исследования доказывают, что, например, страны Северной Африки и ЕС (как ближайшего торгового партнера) связывают ассиметричную взаимозависимость: ЕС является крупнейшим торговым партнером североафриканского региона, на его долю приходится около 70% товарного экспорта и 60% товарного импорта стран Северной Африки. При этом доля североафриканских государств в торговом обороте ЕС не превышает 1,5–2%. Кроме того, ПИИ и официальная помощь Евросоюза в североафриканском регионе в целом закрепляют положение последнего в качестве источника сырьевых ресурсов².

В регионе сложилось несколько моделей социально-экономического развития:

¹ Салищук А. В. Влияние политики экономической либерализации на макроэкономическую результативность Египта, Иордании и Туниса: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2010. – С. 5.

² Бахтин В. И. Торгово-экономическое взаимодействие Европейского союза со странами Северной Африки: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ФУПРФ, 2012. – С. 8, 15.

- *турецкая модель* характеризуется высоким уровнем модернизации экономики, политики и социальной сферы по западному образцу («вестернизация» социально-экономической системы страны). Развитие экономики ориентировано на достижение страной глубокой интеграции в мировую экономику, на вступление в Европейский союз;
- *модель арабских стран* Персидского залива, которым удалось значительно повысить эффективность своего хозяйства за счет включенности в мировую экономику. Страны Персидского залива, в отличие от Турции, вписались в мировое хозяйство первоначально через экспорт нефти, а затем через подключение с помощью «нефтедолларов» к мировой финансовой системе;
- *иранская модель* социально-экономического развития. Для иранской экономики процесс модернизации оказался наиболее сложным как в силу высокой зависимости от религиозных, культурных и бытовых особенностей населения, так и от положения страны в системе мирохозяйственных связей. Процесс модернизации экономики шел не поступательно, а скачкообразно, интегрируя или отторгая новые элементы, привносимые мировым хозяйством на иранскую почву. В целом идеология этой модели направлена на постепенное разгосударствление экономики, ее либерализацию с целью создания современного развитого общества. Особую сложность реализации иранской модели придает тот факт, что страна многие годы находилась (и частично продолжает находиться) под режимом очень жестких санкций со стороны мирового сообщества;
- *исламская экономическая модель*, или исламская экономика, представляет собой систему хозяйствования, в основе которой лежат нормы и принципы мусульманского права. Одной из важнейших целей исламской экономики является поиск альтернативного решения для актуальных проблем современности, прежде всего в сфере финансов. Исламскую финансовую систему можно охарактеризовать как совокупность методов и механизмов финансирования, позволяющих осуществлять экономическую деятельность без нарушения базовых принципов, сформулированных в шариате (мусульманском праве).

Приведем некоторые понятия, характерные для исламской экономики. *Мурабаха* – договор купли-продажи товаров между продавцом и покупателем по согласованной цене, которая включает прибыль от реализации товара. Банк покупает товар для клиента и перепродает

ему же, но по цене, включающей оговоренную маржу. Покупатель выплачивает требуемую сумму либо целиком, либо в виде периодических платежей. Банк-продавец несет все расходы, связанные с реализацией товара, а также все риски, пока товар не будет доставлен покупателю. В широком значении мурабаха – это финансирование путем купли-продажи актива. Мурабаху можно также охарактеризовать как договор купли-продажи под заказ.

В состав исламской экономики входят также исламские банки, страховые (*такафул*) компании, специализированные фонды, исламские облигации (*сукук*).

На сегодняшний день в мире существует более 300 исламских финансовых институтов более чем в 50 странах. Их совокупные активы превышают 750 млрд долл., а ежегодные темпы роста составляют 10–15%. Только в Великобритании функционирует пять исламских банков и одна исламская страховая компания. Большинство крупных западных банков (*ABN Amro, Sociét Générale, Goldman Sachs, Nomura Securities, J. P. Morgan Chase, Citibank* и др.) имеют отделы, предоставляющие клиентам исламские финансовые услуги¹.

Исламское страхование (*такафул*) отличается от традиционного страхования механизмом отношений между страхователем и страховщиком. Уплаченная страхователями премия инвестируется строго в соответствии с требованиями шариата. При этом страхователь имеет право на получение инвестиционного дохода компании от вложения части его средств. То же самое касается принципов размещения страховых резервов.

В отличие от традиционных облигаций, в основе которых лежит долговое обязательство, основанное на договоре займа, при использовании *сукук* денежные средства привлекаются посредством применения исламских методов финансирования.

По значимости для современных мировых финансовых отношений *сукук* выдвинулись на первое место среди институтов и инструментов исламской экономики. Популярность *сукук* среди инвесторов обусловлена возможностью привлечения и вложения капитала (прежде всего из арабских стран Персидского залива) без нарушения требований мусульманского права. Заемщики в странах Запада за счет использования исламских методов финансирования при использовании *сукук* получают возможность расширить базу инвесторов и источники финансирования.

¹ Беккин Р. И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских и немусульманских странах: особенности и перспективы развития: автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.14. – М.: Институт Африки РАН, 2009. – С. 4, 7.

К понятиям, используемым в исламской экономике, относятся также запрет ссудного процента (*риба*) и недопустимость неоправданного (чрезмерного) риска в бизнесе (*гарар*). Любому виду предпринимательской деятельности обязательно сопутствуют риск и неопределенность. Но одно дело неизбежный предпринимательский риск, другое – сделки, в результате которых хотя бы одна из сторон принимает на себя неоправданный риск и может при этом потерпеть убыток.

Наконец, одной из особенностей экономики стран региона является специфика рынка труда. Согласно прогнозам, к 2025 г. население региона увеличится до 460 млн и более человек. Однако законы Шариата запрещают женщине работать по найму, поэтому в категорию экономически активного населения попадает лишь 30% населения региона.

Характерной особенностью трудовых ресурсов региона является их высокая миграционная активность. При этом высок уровень как внешней, так и внутренней миграции. Практически все страны Северной Африки и Ближнего Востока вовлечены в различной степени в мировые миграционные потоки. Численность мигрантов в регионе увеличилась за последние 20 лет более чем в два раза и составляет около 20 млн человек. Страны-доноры рабочей силы – Египет, Ливия, Ливан.

Наиболее притягательными для иммигрантов являются страны Персидского залива. Саудовская Аравия, ОАЭ и Иордания входят в двадцатку стран с наибольшим количеством международных мигрантов, а в девяти государствах (Ливане, Иордании и странах Персидского залива) мигранты составляют более 10% всего населения. Наибольшая доля мигрантов в численности населения наблюдается в ОАЭ (71%) и Кувейте. Саудовская Аравия, ОАЭ и Иордания имеют за последнее десятилетие миграционный прирост, превышающий миллион человек.

6.6.2. Турецкая модель «вестернизации»

Турция – одно из крупнейших и наиболее развитых в экономическом плане исламских государств региона Ближнего и Среднего Востока. Население Турции на 2014 г. составило 75 млн чел. Турция имеет значительные запасы разнообразных полезных ископаемых (более 100 видов). К настоящему времени Турции удалось превратиться в одну из наиболее развитых стран мусульманского мира, в то же время она тесно связана с европейским рынком и стремится стать полноправным членом ЕС.

В развитии экономики Турции новейшего времени можно выделить два принципиально разных периода. Первый период – с 1920-х по 1970-е гг. характеризуется закрытой экономикой с преобладанием

государственного регулирования всех процессов ее развития. Для этого периода господствовала модель догоняющего развития на базе импортозамещения. Второй период, начавшийся после реформ, проведенных в 1980–1984 гг., характеризуется использованием экспортно ориентированной модели, базирующейся на принципе активного вхождения страны в мировое экономическое пространство.

Провозглашение Турции республикой стало результатом коренных изменений, произошедших после Первой мировой войны. С 1923 г., оставаясь мусульманской страной, Турция апробировала ряд вариантов модели социально-экономического развития, нацеленной на модернизацию страны на базе вестернизации. Модернизация социально-экономической жизни происходила в рамках светского государства.

В течение 1920-х гг. была осуществлена либерализация народного хозяйства, заложены основы для создания национального предпринимательства. В 1930–1940-х гг., в основном под влиянием мирового экономического кризиса 1929–1933 гг., осуществлялась политика этатизма, т. е. жесткого государственного регулирования экономики страны и преобладания государственного сектора в экономике, которая в 1950-х гг. сменилась на «либеральный этатизм». Стратегия импортозамещения при этом оставалась неизменной.

На протяжении двух десятилетий (1960–1970-е) происходило построение уже «смешанной экономики», суть которой заключалась в сосуществовании государственного и частного секторов. Они тесно взаимодействовали в реализации пятилетних программ, использовавшихся руководящими органами страны как новый инструмент для решения многих социально-экономических проблем. Объем внешней торговли был сравнительно небольшим, а импорт финансировался в основном за счет заимствований за рубежом, денежных переводов рабочих, временно работающих за пределами страны, и доходов от туризма. Эти варианты позволили Турции добиться существенного прогресса в социально-экономическом развитии, что, однако, не избавило страну от политических и экономических потрясений в конце 1970 – начале 1980-х гг.

Сложившаяся к тому времени практика прямого и косвенного субсидирования предприятий государственного сектора стала одной из основных причин нарушения внутривозвратных балансов, роста инфляции и безработицы. Эти процессы, резко обострившиеся к концу 1970-х гг., вызвали рост социального недовольства, сопровождавшегося забастовочным движением и дестабилизацией политической жизни, что в конечном итоге привело к разгулу террора со стороны правых и левых экстремистских организаций, столкновениям на религиозной почве.

Правительство и парламент оказались неспособными осуществить на практике замеченные глубокие структурные преобразования в экономике и справиться с политической нестабильностью. В 1980 г. армия взяла власть в свои руки. После наведения порядка, когда были созданы условия для продолжения реформ и проведения выборов, в 1983 г. власть была передана гражданскому правительству. Начался второй этап развития турецкой экономики новейшего времени.

В 1980 г. было подписано соглашение с МВФ и принят пакет мер по стабилизации экономики. Либерализация экономической деятельности сводилась к сокращению до минимума государственного вмешательства в экономику.

В основе реализации новой модели развития турецкой экономики лежит долгосрочная программа приватизации государственных предприятий многих отраслей. Вне этого процесса были оставлены лишь ключевые стратегические отрасли, в первую очередь связанные с военно-промышленным комплексом.

Страна стала более активно участвовать в международном разделении труда и движении капитала, проводилась активная политика стимулирования экспорта. Начал формироваться механизм, направленный на снижение бремени поддержки нерентабельных государственных предприятий. Были отменены субсидии, выдаваемые ранее убыточным предприятиям, отменены таможенные барьеры, мешавшие здоровой конкуренции отечественных и зарубежных производителей.

Смена модели на экспортно ориентированную экономику, вызванная крахом стратегии импортозамещения, отразилась на увеличении в экспорте доли обрабатывающих отраслей, в том числе наукоемких. Главными инструментами стимулирования экспорта стали налоговые льготы, организованные промышленные зоны (ОПЗ), свободные экономические зоны (СЭЗ), льготные кредиты специально созданного государственного Экспортного кредитного банка Турции. Регулярно проводятся мероприятия по поддержке и развитию экспортоориентированных производств, что позволило увеличить объем турецкого экспорта товаров и услуг с 2,9 в 1980 г. до 38 уже в 1996 г. Экспортная квота Турции, составлявшая в 1980 г. 2,6% ВВП, достигла пика в 2008 г. (35,2%), а по итогам 2014 г. составила 27,7%.

Курс на политику экономической стабилизации не смогли поколебать и кризисы, которые сотрясали экономику Турции в 1991, 1994, 1998, и в 2000, 2001 гг. Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. в значительной степени повлиял на экономические показатели Турции, до сих пор страна не достигла своего докризисного уровня.

Приход на волне этих кризисов к власти исламистских партий, а в 2002 г. Партии справедливости и развития (ПСР) во главе с Р. Т. Эрдоганом не изменил основного вектора модернизации (понимаемой как вестернизация). В последние десятилетия стали возрождаться традиционные экономические институты (институт ваффов, исламский бизнес), которые начинают также подвергаться модернизации с точки зрения их приближения к европейским нормам функционирования. Правящая партия, поддерживая исламские формы бизнеса, при этом старается привести их в соответствие с законодательными основами, аналогичными европейским, что позволяет продолжать стратегический курс на вступление в ЕС¹.

Турция является индустриально-аграрной страной со средним уровнем развития капитализма, занимая 18-е место в мире (2014). Страна имеет развитую инфраструктуру услуг, практически полностью обеспечивает себя продовольствием, одеждой и обувью, медикаментами, электробытовой техникой, электроникой, стройматериалами и электроэнергией. Объем ВВП по итогам 2014 г. составил 799,5 млрд долл., ВВП по ППС – 1,5 трлн долл.

Примечательно, что среднегодовые темпы роста экономики страны в 2000–2010 гг. составили 4,7% (при мировых темпах роста 2,8%). В нулевые годы Турция поражала чрезвычайно высокой динамикой экономического развития: темпы роста ВВП достигали 9% (2011 г. – 8,8%). В 2012–2014 гг. наступило некоторое торможение (2012 г. – 2,2%, 2013 г. – 3,8%, 2014 г. – 2,9%).

Одним из важнейших источников осуществления либерализации экономики было создание наряду с политической стабильностью выгодных условий для привлечения портфельных и особенно прямых иностранных инвестиций. Активное внедрение модели экономического либерализма за последнее десятилетие усилило привлекательность Турции для иностранного капитала. Если до перехода на новую модель развития в 1980 г. в экономику Турции было вложено в совокупности 229 млн долл., то уже в 1997 г. эти вложения составили 6,4 млрд долл.

В 2003 г. был принят новый закон «О прямых иностранных инвестициях», соответствующий всем международным нормам и создавший более благоприятную основу для приложения иностранных инвестиций. В Турции стабильно уже более 20 лет приток ПИИ преобладает над вывозом. При рассмотрении отраслевой структуры приложения прямых иностранных инвестиций видно, что наиболее привлекательными

¹ Масумова Н. Р. Особенности модернизации экономики Турции на современном этапе: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2012. – С. 11–24.

отраслями являются производство электроэнергии, газо- и водоснабжение, финансовый сектор, обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство и металлургия. За 2014 г. ПИИ в Турцию составили 12,1 млрд долл. В рейтингах Doing Business за 2014 и 2015 гг. Турция занимала 55-е место из 189.

Основная часть инвестиций поступает в Турцию из ЕС и зачастую сопровождается передачей технологий и ноу-хау. Инвестиции из стран зоны Персидского залива также растут, однако передачи ценного опыта при их осуществлении не происходит. Прямые иностранные инвестиции из ЕС составляли 80% совокупного ввоза таких инвестиций в Турцию в 2002 г., 60% в 2005 г., 79% в 2009 г., 63,4% в 2014 г.

В свою очередь, турецкие инвестиции за рубеж способствуют созданию рабочих мест и наращиванию производства в регионе. Существенным является присутствие турецкого капитала в странах Ближнего и Среднего Востока. Быстро растут капиталовложения из Турции в Северном Ираке. Инвестиции из Турции в Египте, прежде всего в его текстильную промышленность, увеличивались в связи со стремлением предпринимателей переводить мощности в текстильной отрасли в эту арабскую страну.

Либерализация коснулась практически всех отраслей **промышленности**, что способствовало созданию благоприятных условий для приложения отечественных и зарубежных инвестиций. Модернизация промышленности осуществлялась путем заимствования технологий и современного оборудования, внедрения современных форм ведения бизнеса, увеличения выпуска высокотехнологичной продукции, что положительно сказывается на повышении конкурентоспособности продукции турецкой промышленности. Положительно сказывается и беспошлинный режим ввоза промышленной продукции в ЕС. Использование зарубежных технологий и опыта привели к появлению новых динамично развивающихся отраслей промышленности.

Доля промышленности увеличилась с 18,6% ВВП в 1980 г. до 27,3% ВВП в 2013 г. В общем объеме промышленного производства наибольший вес имеет обрабатывающая промышленность (84%, включая строительство).

В Турции также развиты текстильная, кожевенная, пищевая, химическая, фармацевтическая отрасли, металлургия, судостроение, автомобилестроение, производство электробытовых товаров.

Страна занимает первое место в регионе по выплавке стали (22 млн т), производству изделий из алюминия (340 тыс. т), цемента (36 млн т), цветных телевизоров (около 17 млн шт.), холодильников (4,9 млн шт.), выработке электроэнергии (161 млрд кВт/ч), выпуску одежды и обуви, легковых и грузовых автомобилей, тракторов, а также четвертое место

в мире по производству овощей и одиннадцатое – по производству фруктов. Из наиболее динамичных отраслей можно выделить автомобильную и химическую промышленность.

Одной из стратегических отраслей экономики и показателей уровня ее развития является **энергетика**. Политика государства в области модернизации электроэнергетики направлена на увеличение установленных мощностей, повышение энергоэффективности, разработку и внедрение альтернативных источников энергии, диверсификацию источников и путей получения электроэнергии, что постепенно способствует снижению энергозависимости от импортных источников сырья. Турция активно подключается к системе международных газо- и нефтепроводов, закрепляя за собой статус стабильного транзитного партнера по поставкам нефти и газа из России, Каспийского региона и Персидского залива.

Если в конце 1960-х гг. доля **сельского хозяйства** в валовом внутреннем продукте составляла порядка 30%, то к 2014 г. она равнялась 8,1%. Сельское хозяйство Турции является стратегически важной отраслью как с экономической, так и с социальной точки зрения: в нем занято примерно 25% экономически активного населения. Большая доля занятых в сельском хозяйстве и низкая доля отрасли в ВВП отражает невысокую производительность труда. Низкие темпы роста сельского хозяйства объясняются слабой сельскохозяйственной политикой правительства. Одной из главных проблем Турции является раздробленность земельных владений, что тормозит рациональное использование земли и равномерную модернизацию отрасли. Наглядным показателем модернизации сельскохозяйственной отрасли является уровень ее технической оснащенности. Наряду с вводом и использованием современной техники присутствует и техника традиционной механизации. Площадь орошаемых земель как отражение модернизационных процессов увеличилась в 2 раза за последние два десятилетия, растут и объемы производства сельхозкультур, их урожайность (однако урожайность отстает от показателей развитых стран в 2–3 раза). Важно отметить, что страна полностью обеспечивает себя продукцией сельского хозяйства.

В связи с тем, что вступление страны в ЕС является основным направлением внешнеэкономической деятельности страны, Турция приняла на себя обязательства гармонизировать собственную сельскохозяйственную политику и институциональную базу с Общей сельскохозяйственной (аграрной) политикой (ОСП) ЕС. Совместно с МВФ в 2001 г. Турция начала использовать прозрачную систему регистрации фермеров и адресной поддержки хозяйств. Большое значение имеет также проект развития Юго-Восточной Анатолии, цель которой – экономический

подъем юго-востока страны, повышение уровня жизни местного населения, переселение в данный регион малоземельных и безземельных крестьян и наделение их землей, увеличение площади орошаемых земель, урожайности, строительство инфраструктурных объектов.

Показателем социально-экономической модернизации Турции стала **сфера (сектор) услуг**, влияющая на стабильное и конкурентоспособное развитие страны. Доля этого сектора в ВВП составила в 2014 г. 64,9%. В сфере услуг занято более 55% населения. Турция добилась заметных успехов на пути перехода к информационному обществу. Быстрыми темпами растет использование мобильной связи, число абонентов Интернета, возрастает количество спутниковых каналов, модернизируются и автоматизируются отделения почты и телеграфа.

Внешняя торговля, если учитывать ее вклад в национальный доход, – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей. В 1975 г. объем внешней торговли относительно ВВП составлял 13%, а в 2008 г. – уже 45%. Значительно вырос турецкий экспорт, более диверсифицированной стала его структура. В 1980 г. на долю промышленных товаров приходилось 27% всего товарного экспорта, а в 2008 г. – уже 81%. Относительное значение Евросоюза во внешней торговле Турции все еще остается большим. Пик пришелся на 1999 г. (56% внешней торговли), затем эта доля снизилась до 40% в последние годы. Выросла доля торговли с Россией и Китаем. Торговый баланс на протяжении многих лет остается дефицитным (в 2013 г. – 75,3 млрд долл.).

Важную роль в последние годы сыграло быстрое развитие **туризма**. Если в 2003 г. доходы от туризма составили всего 13,2 млн долл., то по итогам 2014 г. они превысили 35 млрд долл. и Турция заняла 6-е место в мире по привлечению туристов. В 2014 г. доля туризма в структуре ВВП Турции составила около 10%.

Одним из инструментов модернизации экономики стала **трудовая миграция**, начавшаяся в 1960-х гг. в страны Западной Европы. Выезд неквалифицированной рабочей силы в европейские страны рассматривался в Турции как положительный фактор. Мигранты получали возможность повысить уровень своей квалификации, а приобретенные ими знания по возвращении на родину использовались на турецких предприятиях.

Одним из основных инструментов политики либерализации стало проведение жесткой **денежной политики**. Это позволило существенно улучшить валютно-финансовое положение страны и не только спасти ее от финансового банкротства, но и существенно нарастить золотовалютный запас (до 117,6 млрд долл. в 2013 г.).

Процесс проведения либеральных реформ 1980-х гг. в Турции сопровождался ростом внешнего долга (до 2000-х гг.) не только в абсолютном выражении, но и в процентах ВВП (1979 г. – 19%, 1993 г. – 48%, 2001 г. – 57%, 2010 г. – 42%, 2013 г. – 36,6%, 2014 г. – 36,5%). Меры, предпринятые в 2000-е гг. совместно с МВФ, постепенно сказались на сокращении отношения внешнего долга Турции. С 2006 г. страна перешла на свободный курс турецкой лиры, а в 2009 г. была проведена денежная реформа, которая предусматривала деноминацию национальной денежной единицы. Дефицит госбюджета страны, еще в 2004 г. составлявший 20%, в 2014 г. был сокращен до 2,4%.

Особенностью современной бюджетной системы Турции является существование наряду с бюджетом центрального правительства так называемых присоединенных автономных бюджетов, которые имеются у ряда государственных корпораций и ведомств. В результате целенаправленной бюджетной политики с 2000 г. в 2 раза увеличились расходы на здравоохранение, образование и почти в 4 раза увеличились ассигнования на модернизацию сельского хозяйства.

Однако было бы неверным утверждать, что Турция уже решила все проблемы и вступила в общество всеобщего благоденствия. Инфляция в стране в 2012 г. составляла 8,9%, в 2013 г. – 7,6%, в 2014 г. – 8,9%. Уровень безработицы остается на уровне 9–10% на протяжении уже достаточно долгого времени (в 2013 г. – 10,7%, в 2014 г. – 9,9%). Примерно 20% населения Турции живут за чертой бедности.

Таким образом, благодаря политике либерализации экономики параллельно с подготовкой к вступлению в ЕС, продукция турецкой промышленности стала конкурентоспособной на мировом рынке. Модернизация сельского хозяйства до сих пор проходит крайне медленно, несмотря на предпринимаемые меры по совершенствованию законодательства, изменению системы землепользования и стимулированию механизации труда. Модернизация сферы услуг стала в последние годы одним из основных факторов развития экономики Турции, прежде всего за счет внедрения новых технологий и создания современных отраслей этой сферы. Современная финансовая система, пройдя серьезные испытания в 1990-е гг. и в начале 2000-х гг., пережила структурную перестройку и является достаточно устойчивой, что показал последний мировой финансовый кризис. Огромную роль в модернизации экономики играет внешнеэкономическая деятельность, курс на всемерное поощрение экспорта. В результате модернизации экономика Турции стала более интегрированной в глобальную экономику, а ее взаимодействие с соседними по региону странами с 1990-х гг. резко усилилось.

Модернизация Турции отличается тем, что постепенно затрагивает значительную часть экономических и социальных укладов общества. Чтобы ускорить вовлеченность в процесс модернизации полностью всего населения, турецкое правительство стало подключать к этому процессу наиболее религиозные его слои, используя исламский бизнес и традиционные религиозные структуры в модернизированном виде.

Международный валютный фонд (МВФ) недавно констатировал, что Турции нужны новые структурные реформы. На современном этапе требуется снизить зависимость страны от иностранного капитала. Нынешнюю модель, чрезмерно опирающуюся на внутренний спрос, должна сменить политика всемерного содействия экспорту высоких технологий. Пока Турция еще не в состоянии перейти от производства таких достаточно сложных товаров, как, например, автомобили, к широкомасштабному выпуску подлинно высокотехнологичных изделий. Одной из важнейших предпосылок для этого должна стать реформа системы образования, призванная дать толчок научно-техническому прогрессу. Нетрудно заметить, что рекомендации МВФ вполне вписываются в параметры так называемой «мягкой промышленной политики», являющейся на сегодняшний день наиболее перспективным путем построения современной экономики.

6.6.3. Экономика Ирана: этатистская модель исламской экономики

В 1950–1970 гг. на экономическое и политическое развитие Ирана большое влияние оказывали страны Запада, прежде всего США и Франция. В стране активно осуществлялась программа вестернизации, предполагавшая преобразование Ирана по западному образцу. Комплекс реформ, получивших название «белой революции», должен был включить Иран в число развитых стран мира. Эти реформы были направлены на упразднение традиционных институтов социально-общественной жизни и на внедрение современных форм хозяйствования.

Основой экономики Ирана была и остается нефть, а также газ. Разведанные запасы нефти составляют 8 млрд т (5-е место в мире), газа – 23 трлн куб. м (2-е место в мире после России). Добыча нефти осуществлялась иностранными компаниями, но под контролем национального правительства. Шах Ирана Мохаммед Реза Пехлеви, получивший образование на Западе, стремился превратить Иран в процветающее высококультурное государство. На пути реформ стране удалось достичь заметных успехов. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1967–1977 гг. составляли 10,8%, в том числе обрабатывающей промышленности – 12,8%.

За десятилетие реформ ВВП страны увеличился в 2,8 раза, а в расчете на душу населения – в 2,2 раза. Значительно изменились социальные и культурные обычаи.

Однако экономическая модернизация не сопровождалась политической, а режим в стране все более напоминал диктатуру. В противовес политике шаха в стране набирал силу исламский фундаментализм. Недовольство широких слоев населения вызывала концентрация собственности и богатства в руках немногочисленной элиты, вымывание средних слоев, появление черного рынка и коррупции. Противоречия между исламским образом мышления и западно-ориентированной моделью развития вылились в революцию 1978–1979 гг., когда к власти пришли фундаменталисты во главе с аятоллой Р. Хомейни.

Новому правительству пришлось спешно разрабатывать новую экономическую программу. Ее основой стала смесь социалистических идей и религиозного консерватизма, оформившаяся в концепцию «исламской экономики». Уже Конституция Ирана 1979 г. ставила религиозные принципы выше экономических. Иными словами, Иран в процессе своей модернизации апеллирует к исламским ценностям, т. е. использует модель «модернизации без вестернизации».

Основными принципами исламской экономики можно считать следующие:

- идеи социальной справедливости и равенства всех мусульман;
- исключение ростовщического процента;
- особая роль государства;
- приоритет развития отечественной промышленности;
- ведущая роль общественного сектора в экономике.

Разворот в сторону либерализации после 1990 г. не привел к изменениям базовых постулатов. Исламское руководство и сегодня не ставит своей задачей прямое копирование западного опыта, а опирается на такие традиционные исламские ценности и понятия, как приоритет *уммы* (коллективизм), стабильность и справедливость.

Особая роль государства заключается в национализации основных средств производства в промышленности и инфраструктуре и в принятии на себя социальных обязательств (по обеспечению граждан жильем, образованием, здравоохранением). Государство, играя главную роль в экономической жизни, гарантирует также права и свободы граждан. Уже к середине 1980-х гг. доля государственного сектора в ВВП превысила 80%.

Построение исламского «государства благоденствия» должно было основываться на активной продаже нефти на мировом рынке. Нефть была и остается главным фактором, определяющим специфику иранской

экономики независимо от типа государственного устройства страны. И сегодня лидируют три отрасли промышленности: нефтяная (включая добычу и первичную переработку нефти и газа), обрабатывающая (включающая нефтехимию) и горнодобывающая (добыча иных природных ресурсов).

Однако идее построения государства-рантье не было суждено сбыться. В 1980-х гг. цены на нефть стремительно упали (Саудовская Аравия увеличила добычу нефти в том числе и для того, чтобы нанести удар именно по Ирану, поскольку существуют религиозные разногласия между мусульманами-шиитами, живущими в Иране, и мусульманами-суннитами, населяющими Аравийский полуостров и ряд других территорий).

С другой стороны, Иран вступил в открытую конфронтацию с США и западными странами в целом, обвиняя их в бедах страны, безжалостной эксплуатации и хищнической добыче ресурсов в ущерб другим отраслям экономики. Захват американских заложников в Тегеране позволил объявить Иран страной, поддерживающей международный терроризм, что привело к введению санкций. Впоследствии режим санкций был еще более усилен в связи с обвинениями Ирана в разработке атомного оружия. Только Совет Безопасности ООН принял шесть резолюций, вводящих различные ограничительные меры в отношении Ирана. К ним прибавились односторонние санкции США, ЕС, отдельных стран. Целью санкций было замораживание ядерной и ракетных программ Ирана. Однако санкции оказались столь масштабны, что охватили практически все отрасли национальной экономики, и стране пришлось тяжело выживать в подобных условиях. Один из наиболее серьезных ударов по иранской экономике был нанесен отключением банков страны от системы международных расчетов SWIFT. Перспективы иранской экономики существенно улучшились в 2015 г., когда были достигнуты соглашения об отказе Ирана от продолжения ядерной программы и о снятии в связи с этим санкций в ближайшее время¹.

Неоднозначная позиция нового руководства страны привела к тому, что за ряд лет Иран стал международным изгоем, конфликтуя и с Израилем, и с США, и с СССР. Продолжавшаяся 7 лет ирано-иракская война обошлась Ирану в 25% ВВП и принесла 70%-ю инфляцию. Безработица к середине 1990-х гг. выросла до 30% (на 2015 г. составляет 10,5%).

¹ Бурцев С. Н. Иранский фактор во взаимоотношениях России и США на Ближнем Востоке и в Центральной Азии: дисс. канд. полит. наук. 23.00.04. – М.: ДА МИД РФ, 2014. – С. 33, 137–151; Юртаев В. И. Особенности и реализация внешней политики Исламской Республики Иран в 1979–2010 гг.: автореф. дисс. докт. ист. наук. 07.00.15. – М.: РУДН, 2012; Кудрявцев А. Н. Политические процессы в современном развитии Ирана: тенденции, проблемы, перспективы: автореф. дисс. канд. полит. наук. 23.00.02. – Астрахань, АГУ, 2010.

В Иране на протяжении многих лет действовала политика импортозамещения в сочетании с протекционистскими мерами. Их целью было снижение зависимости экономики от экспорта нефти и от импорта товаров западного производства. Уже в 1982 г. были введены карточное распределение продуктов, контроль цен и заработной платы. Ограничивались и иностранные инвестиции, а санкции последних лет сделали такие инвестиции практически невозможными.

Новый этап реформ начался в 1989–1990 гг. после окончания войны с Ираком. С начала 1990-х гг. обрабатывающая промышленность становится основой повышения экономического потенциала государства. Проводится кардинальная смена стратегии промышленного развития – с импортозамещения на развитие экспортно ориентированных отраслей. Государство оказывало и оказывает содействие и финансирует строительство предприятий, выпускающих экспортную продукцию. Важными центрами промышленного развития становятся свободные экономические зоны, в которые привлекается иностранный капитал.

Политика импортозамещения принесла определенные успехи. Получила развитие пищевая промышленность, Иран начал экспорт макарон, фиников, фисташек. Только за период 1990–2000 гг. нефтяной экспорт вырос более чем в 4 раза. Значительного развития достигла местная промышленность (производство восточных ковров и их экспорт). В стране были построены автомобильный завод (фирмы «Рено» и «Лежо»), металлургический комбинат (СССР). Существенного развития достигла химическая и нефтехимическая промышленность. За 1990–2000 гг. ВВП страны вырос в 1,6 раза, однако при этом только оптовые цены увеличились в 11 раз. Иран за последние 20 лет сумел создать такие отрасли экономики, как металлургия, химическая промышленность, военная промышленность, космическая промышленность, ядерная энергетика. Все они базируются на использовании современных технологий, главным образом, импортных. Ключевыми отраслями экспортно ориентированной экономики в дальнейшем намечаются стать энергетика, нефтехимия, производство минеральных удобрений.

Вместе с тем получаемые (до 2012 г.) относительно высокие доходы от экспорта нефти расходовались главным образом на приобретение импортных товаров, на содержание большого государственного аппарата, внешнюю политику и безопасность. Прочной экономической основы развития национальной экономики так и не было создано. Инвестиционный климат в стране остается в целом неблагоприятным и нестабильным, главным образом из-за режима санкций. Основной формой иностранных

вложений являются совместные проекты зарубежных компаний с иранскими, в основном государственными предприятиями. Деятельность иностранных банков все еще запрещена.

Существенно обветшал и износился нефтяной сектор. Оборудование устарело, большие разрушения принесла ирано-иракская война. До вступления в силу санкций последнего периода, начиная с 2006 г. и особенно с 2012 г., Иран добывал 3,5–4 млн баррелей в сутки. Ныне добыча упала до 2,5–3 млн баррелей в сутки. Только за 2012 г. Иран потерял 40 млрд долл. от нефтяного эмбарго. Предельные возможности добычи находятся всего лишь в пределах 4–5 млн баррелей в сутки. Нефтяная отрасль остро нуждается в модернизации, осуществить которую без иностранных инвестиций невозможно. Ожидающееся в ближайшее время снятие санкций с Ирана приведет к его возвращению на мировой рынок нефти с объемом добычи 3–4 млн баррелей в сутки.

Сегодня в «исламской экономике» Ирана можно выделить три сектора:

- 1) общественный сектор создает около 70% ВВП страны. В нем занято примерно 5 млн чел. Он охватывает важнейшие отрасли экономики, нефтяную, в первую очередь внешнюю, торговлю, банки, транспорт, теле- и радиокommunikации. Огосударствление экономики, которое и во времена шаха было очень велико, после Исламской революции 1978 г. достигло уровня, сопоставимого с уровнем СССР. Ограничение банковской деятельности рамками исламской (беспроцентной) системы, отсутствие банковского законодательства, разрешающего функционирование частных банков, тормозят внедрение рыночных методов хозяйствования. Иран продолжает сохранять государственную систему субсидирования, включающую в себя поддержание высоких закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, выплату дотаций убыточным государственным предприятиям и субсидирование фиксированных цен на основные продукты питания. В условиях санкций существенно выросла компенсирующая роль государства в обеспечении социальной стабильности;
- 2) кооперативный сектор охватывает сельское хозяйство, мелкую и среднюю городскую промышленность;
- 3) частный сектор существует в сельском хозяйстве, торговле, финансовой сфере, сфере обслуживания, но только как дополнение общественного и кооперативного секторов. Частная собственность закреплена в Конституции Ирана 1979 г. Введенный с середины 1990-х гг. законодательный контроль над базовыми ценами позволил избежать массового банкротства компаний и способствовал

сохранению широкого слоя мелких и средних компаний, связанных договорными отношениями с государственными предприятиями. Сотни средних и тысячи мелких предприятий были приватизированы в последние годы. Важнейшим стимулом активизации предпринимательства стала либерализация кредита. Проведению масштабной приватизации препятствуют положения Конституции, которыми важнейшие сектора экономики закреплены за государством, а участие иностранного капитала исключается или ограничивается.

6.6.4. Экономика Египта и ее роль в регионе

Арабская Республика Египет (АРЕ) расположена на северо-востоке Африки и частично в Азии (Синайский полуостров). По территории Египта проходит Суэцкий канал длиной 173 км – кратчайший морской путь из Средиземного моря через Красное море в Индийский океан.

Территория Египта составляет более 1 млн кв. км, из которых заселено всего 7,7% территории, остальная часть – пустыня. Население Египта на сегодняшний день составляет 87 млн чел.

На территории Египта в глубокой древности сформировалась одна из самых ранних цивилизаций на Земле. В новейшей истории Египет долгое время находился под протекторатом Великобритании и обрел независимость в ходе революции 1952 г. Последующие экономические преобразования можно разделить на два этапа. В ходе первого этапа (1952–1970 гг.) основной упор делался на проведение буржуазных преобразований, создание условий для развития рыночной экономики. В Египте этот процесс имел весьма существенные особенности, на которые наложили свой отпечаток внешнеполитические события в регионе (арабо-израильское противостояние), вмешательство великих держав (СССР, в частности) и личность президента Египта Г. А. Насера. В ходе аграрной реформы был установлен земельный максимум и покончено с господством крупных земельных собственников. Национализация Суэцкого канала дала толчок проведению масштабной национализации практически всей иностранной собственности и созданию мощного государственного сектора экономики. Только в 1961 г. в руки государства перешли 149 иностранных компаний, в том числе 75 банков. Государственный сектор начал производить более 50% ВНД страны. Одновременно передача части иностранной собственности в руки национальных предпринимателей стала толчком к развитию частного сектора. Под влиянием СССР (осуществлявшего масштабную экономическую

и военно-политическую помощь Египту, в частности, строительство Асуанской ГЭС) в 1960-е гг. Г. А. Насер выдвинул лозунг «арабского социализма». Под этим лозунгом была проведена национализация банков, крупных и средних частных предприятий, установление государственной монополии на экспортно-импортные операции (особенно хлопковые), резкое уменьшение земельного максимума. Сформировалась модель модернизации страны некапиталистическими методами под руководством государства. Уже в конце своего правления Г. А. Насер осознал тупиковость избранного пути и приступил к либерализации экономической политики в духе развития рыночной экономики.

Второй этап экономических преобразований наступил в 1970 г. Новый президент Египта А. Садаг сделал выбор в пользу частного предпринимательства и рыночного хозяйства. Египет отказался от широкомасштабного сотрудничества с СССР и провозгласил политику «инфитах» – открытых дверей. Расчет делался на приток нефтедолларов от монархий Аравийского полуострова и технологий из стран Запада. Для привлечения иностранных инвестиций создавались свободные экономические зоны.

Президент Х. Мубарак, возглавивший страну после убийства исламскими фундаменталистами А. Садага в 1981 г., усилил политику построения открытой экономики, поэтому 1980–1990-е гг. стали временем бурного экономического развития страны. Х. Мубарак отошел от односторонней ориентации на США, наладил политические и экономические связи с Россией, принял ряд законов об улучшении деятельности предприятий госсектора и о социальной защите трудящихся перед лицом инфляции. Законодательство сделало возможным 100%-е иностранное владение компанией и создало ряд налоговых стимулов для иностранных инвестиций. Уже в 1989 г. частный сектор Египта производил 50% ВВП страны, тогда как десять лет назад его доля равнялась лишь 23%. Однако и сегодня госсектор продолжает играть едва ли не решающую роль в экономике: доля госсектора в строительстве составляет 75%, в сфере транспорта и связи – 90, в сфере услуг – 50%. Четыре крупнейших в стране государственных банка контролируют львиную долю – до 80% всего объема кредитов в стране. За 1990-е гг. удалось передать в частную собственность не более 50% запланированных предприятий, при этом не был приватизирован ни один из четырех крупнейших банков.

В последние годы в Египте произошло несколько переворотов, сопровождавшихся отставками президентов и правительств, однако политические события практически никак не отразились на экономической

модели страны. Вместе с тем нарастание политических и экономических неурядиц привело к необходимости получения экстренной помощи 16 млрд долл. от арабских государств Персидского залива, что позволило несколько снизить остроту финансового кризиса в стране. Рост дефицита бюджета и внешней задолженности привел к понижению кредитного рейтинга Египта агентством Standart & Poor's, к сокращению иностранных инвестиций и снижению инвестиционной привлекательности. В рейтинге Всемирного банка Doing Business-2014 Египет опустился на 19 позиций за год и занял 128-е место, в рейтинге 2015 г. опустился еще ниже, на 131-е место.

В 2014 г. Египет имел следующую структуру ВВП: сельское хозяйство – 14,5% (в 2012 г. – 14,8%), промышленность – 37,5% (в 2012 г. – 37,4%), сектор услуг – 48% (в 2012 г. – 47,8%). ВВП Египта за 2014 г. составил 286,4 млрд долл. (по ППС – 946,6 млрд долл., 26-е место в мире). Темпы роста ВВП в последние годы остаются невысокими: 2012 г. – 2,2%, 2013 г. – 2,1%, 2014 г. – 2,2%. ВВП на душу населения в 2014 г. составил 10,9 тыс. долл.

Особенностью положения египетской экономики в мировой экономике по сравнению с большинством развивающихся стран является существенное значение «невидимого экспорта» – валютных поступлений, не связанных с вывозом товарной продукции. Речь идет об «экспорте» рабочей силы, «импорте» иностранных туристов, эксплуатации удачного географического положения (Суэцкий канал). Основными источниками валютных поступлений в египетскую экономику являются экспорт нефти и газа, туризм, доходы от Суэцкого канала, денежные переводы египтян из-за рубежа. Так, эксплуатация Суэцкого канала приносит государству более 5 млрд долл. в год. В 2015 г. завершено строительство второй очереди Суэцкого канала стоимостью 8,2 млрд долл. Новое русло позволит проходить по каналу большему количеству судов за меньшее время. Как ожидается, доходы от эксплуатации канала к 2023 г. возрастут до 13,2 млрд долл.¹

Доходы от иностранного туризма в 2013 г. составили лишь 5,9 млрд долл. (в 2012 г. – 10,5 млрд долл., в 2010 г. – 12,5 млрд долл.). Увеличение переводов от египетских рабочих из-за границы до 18,7 млрд долл. не изменил общий негативный тренд в экономическом развитии страны.

Около 30% граждан занято в **сельском хозяйстве**, однако общее количество угодий, пригодных для посева, неуклонно снижается – в настоящий

¹ Ратников А. \$8,2 млрд в воду: зачем Каиру новый Суэцкий канал // РБК. Экономика. 7.08.2015. – <http://top.rbc.ru/politics/07/08/2015/55c3c59c9a794740812e0728>

момент на эту отрасль экономики приходится лишь 15% национального валового продукта. Выращиваются финиковые пальмы, хлопок, сахарный тростник, цитрусовые, бахчевые культуры, помидоры, огурцы, картофель, рис. Субтропический климат и рациональное использование воды (ставшее возможным после возведения Асуанской высотной плотины) позволяют снимать по 2–3 урожая в год. Если до строительства Асуанской плотины в Египте остро стояла проблема нехватки воды, то теперь почвы оказались пресыщены солью и удобрениями, что плохо сказывается на количестве и качестве урожая.

Ведущими **отраслями промышленности** являются текстильная, нефтеперерабатывающая, нефтедобывающая, пищевая, а также металлургия.

Египет богат природными ископаемыми. Запасы железных руд обеспечивают работой металлургический завод в Хелуане (мощность – 1,5 млн т стали в год) и металлургический завод в Александрии (1 млн т в год). Общие разведанные запасы нефти составляют почти 4 млрд баррелей, газа – около 10 трлн куб. м. Основные районы добычи «черного золота»: Суэцкий залив, Западная пустыня, Синайский полуостров, Восточная пустыня, шельф Средиземного моря.

Объем ПИИ в последние годы сократился. 77% ПИИ поступают в экономику Египта из стран ОЭСР. Германские фирмы ввели в действие крупные промышленные объекты: завод сварных труб, комбинат азотных удобрений, цементный, бумажный, сахарный, коксохимический заводы. Япония стала одним из ведущих поставщиков электронной аппаратуры, оборудования и машин на египетский рынок. За последние 10 лет японские корпорации ввели в действие или сооружают в Египте более 50 промышленных объектов.

В последние годы ухудшилось и финансовое положение страны. Дефицит государственного бюджета вырос с 10,9% в 2012 г. до 14% от ВВП в 2013 г. В 2014 г. он снизился до 11,9%. Серьезной нагрузкой для бюджета продолжает оставаться наличие многочисленных дотаций и субсидий, призванных обеспечить приемлемый уровень жизни для малообеспеченных слоев населения. Внешний государственный долг Египта вырос в 2013 г. на 10 млрд долл. США и составил свыше 48 млрд долл. Совокупный внешний долг Египта достиг 93,8% ВВП (по итогам 2014 г.). Золотовалютные резервы увеличились с 15,3 до 17,7 млрд долл., чего хватает для оплаты товарного импорта лишь в течение 3 мес. При этом еще в 2010 г. резервы составляли 36 млрд долл. США.

Сложная политическая обстановка в Египте отрицательно повлияла и на развитие внешнеэкономических связей страны в 2013 г. Дефицит

внешней торговли достигает 14% ВВП. Экспорт страны сократился в 2013 г. на 1,5% и составил 24,8 млрд долл., а импорт уменьшился на 6,1% и составил 59,2 млрд долл. Около 58% египетского экспорта и 50% импорта приходится на развитые страны. Основными торговыми партнерами Египта являются страны ЕС, на которые приходится 32,7% внешнеторгового оборота, азиатские страны – 19,9%, арабские страны – 19,7%, США – 9,1%. Крупнейшими внешнеторговыми партнерами Египта в 2013 г. являлись КНР, США, Италия, Германия, Саудовская Аравия, Индия, Турция, Украина, Франция, Кувейт, Бразилия. Россия в 2013 г. заняла 15-е место среди партнеров Египта по объему товарооборота.

Египет импортирует машины и оборудование, в том числе энергетическое, нефтепродукты, химическую продукцию, транспортные средства, продовольственные товары. Египет выступает экспортером энергоносителей, текстиля и готовой одежды, а также сельскохозяйственных товаров.

Одна из ключевых экономических проблем Египта – **низкая производительность труда**, которая стала препятствием для экономического развития страны, снижает конкурентоспособность египетского экспорта и не позволяет эффективно решать проблему дефицита внешней торговли и внешней задолженности. Низкая производительность труда и низкий уровень оплаты труда не дают возможности Египту решить главную проблему – проблему бедности населения.

Повышение производительности труда неизбежно скажется на уровне **безработицы** в стране. В стране насчитывается более 27 млн чел. экономически активного населения. Официальный уровень безработицы вырос в 2013 г. до 13,5% против 12,5% в 2012 г. В 2014 г. он составил 13%. Каждый год на рынок труда приходит более миллиона новых соискателей, а рабочих мест создается гораздо меньше.

Серьезной проблемой для Египта является его **перенаселенность**. При ежегодном приросте населения в 1,5 млн человек через 10 лет население страны может достигнуть 100 млн. Для страны с ограниченными плодородными земельными и водными ресурсами это может вылиться в демографическую и экологическую катастрофу. Перенаселенность угрожает экономическому прогрессу и социальному развитию Египта, при этом планирование деторождения – мера давно назревшая и крайне необходимая.

По сводному показателю индекса качества жизни (ИЧР ООН) Египет занимал в 2013 г. 112-е место в мире, в 2014 г. – 108-е. Имея самый крупный экономический и человеческий потенциал среди арабских стран,

Египет объективно относится к числу развивающихся стран с невысоким уровнем дохода на душу населения. Ежегодная инфляция составляет 9–10%.

Несмотря на беспрецедентный уровень государственных субсидий, для 40% всего населения страны доход на душу составляет 2 долл. США в день. Около 26% населения Египта живут за чертой бедности. По уровню бедности Египет находится на 85-м месте в мире. Наряду с бедностью широких слоев населения большой разрыв в доходах между гражданами вызывает социальную напряженность. Безработица среди молодежи значительно выше официальной цифры 13,5%. При этом количество вновь создаваемых за год рабочих мест не соответствует потребностям быстрорастущего населения страны.

Болезненной проблемой страны является **коррупция**.

6.6.5. Страны – экспортеры нефти: основные факторы и специфика их развития

В число стран-экспортеров нефти традиционно принято включать Саудовскую Аравию, Объединенные Арабские Эмираты, Катар, Кувейт, Бахрейн, Ирак. Дадим некоторым из них подробную характеристику. Общими чертами экономики этих стран является то, что они основаны на добыче и экспорте нефти и газа. В последние десятилетия эти страны существенно продвинулись по пути развития, успешно создают многоотраслевое диверсифицированное хозяйство с мощным финансовым сектором, сферой услуг и транспортом. Особенно важно подчеркнуть стремление почти всех стран этой группы к построению современной инновационной экономики.

Объединенные Арабские Эмираты располагаются на северо-востоке Аравийского полуострова. Самостоятельным оно стало в 1971 г. после ухода британцев как союз шести эмиратов (в настоящее время – семь). В силу особенностей истории и менталитета жителей ОАЭ представляют собой модель государственного капитализма. Хотя в стране существует многочисленный частный сектор, доминирующие высоты в экономике безраздельно принадлежат государству.

Недра ОАЭ богаты нефтью, природным газом, каменным углем, железной рудой и редкоземельными металлами. До настоящего времени достоверно разведаны лишь запасы нефти (12,6 млрд т) и газа (5,8 млрд куб. м). Численность населения составляет около 2,5 млн чел., лишь четверть из них – подданные страны. Остальная часть – мигранты из Ирана, Пакистана, Индии, других ближневосточных стран. Особенность ОАЭ

состоит в том, что более 90% трудовых ресурсов страны составляют мигранты.

В ВВП 0,6% приходится на сельское хозяйство, 61,1% – на промышленность, 38,2% – на сферу услуг. ВВП по ППС в 2015 г. составил 641,9 млрд долл. (33-е место в мире). Тенденцией, которая наблюдается с конца 1990-х гг., является сокращение числа занятых в промышленности и сельском хозяйстве.

До открытия нефти население занималось животноводством, разведением фиников, ловлей рыбы и добычей жемчуга. Жемчуг обеспечивал 95% поступлений в бюджет. Нефтяные запасы были открыты в конце 1950-х гг., в эмирате Абу-Даби, промышленная добыча нефти началась в 1962 г. В эмирате Дубай – с 1966 г. Первоначально разведка и добыча нефти находились в руках британских компаний. В 1975 г. нефтяная промышленность и вся инфраструктура были национализированы. Добыча нефти в стране неуклонно растет: 1977 г. – 96,8 млн т, 1997 г. – 121 млн т, 2013 г. – 160 млн т, 2014 г – 140 млн т. Примерно 90% нефти идет на экспорт.

Второй важнейшей отраслью ОАЭ является добыча газа. До середины 1970-х гг. попутный газ, получаемый при добыче нефти, просто сжигали. Однако уже к 1983 г. показатель рационального использования попутного нефтяного газа в эмирате Абу-Даби достиг 92%. На территории ОАЭ находятся 4% от мировых запасов газа, добыча газа в 2013 г. составила 56 млн куб. м. Около 55% добываемого газа находит применение в стране, а остальной экспортируется в сжиженном виде.

В стране получили развитие некоторые отрасли цветной металлургии. Вторым после нефти экспортным продуктом ОАЭ является алюминий. Развитие цветной металлургии обусловлено чрезвычайно высокой энергоемкостью производственных процессов, а наличие дешевой электроэнергии сделало выгодным производство именно алюминия. Алюминиевая промышленность полностью работает на привозном сырье. Почти весь выплавляемый металл экспортируется в Японию.

Третьей по значимости отраслью хозяйства, обеспечивающей до 15% экспортных поступлений, является текстильная промышленность. Банки охотно кредитуют ее развитие, поэтому большинство фабрик оснащено первоклассным оборудованием. Основная часть продукции экспортируется в США и Западную Европу.

В результате крупных капиталовложений в последние годы в структуре ВВП растет доля торговли и туризма (12%), а также строительства (10%).

Экспорт в 2013 г. составил 368,9 млрд долл. (18-е место в мире). В структуре экспорта преобладают нефть (45%), природный газ, рыба,

финики. Основные партнеры по экспорту: Япония (30%), Индия (7%), Сингапур (6%), Южная Корея (4%), Оман, Иран. Импорт в 2013 г. составил 249,6 млрд долл. (20-е место в мире). Импортируются промышленные и потребительские товары. Основные партнеры: Япония, Великобритания, Италия, Германия, Южная Корея.

В целях интенсификации экономического развития ОАЭ в 1985 г. была образована свободная экономическая зона (СЭЗ) в Джебель Али. Ныне на территории Арабских Эмиратов функционирует девять СЭЗ, намного больше, чем в любой другой арабской стране. В СЭЗ работают более 3 тыс. компаний, четверть из которых – мелкие и средние промышленные предприятия. Фирмы, сконцентрированные в СЭЗ, специализируются на торговых и финансовых операциях, оказании услуг. Наличие СЭЗ превратило ОАЭ в третий по величине центр реэкспорта в мире. Деятельность СЭЗ формирует треть поступлений в бюджет страны и обеспечивает прочные связи с Индией, Ираном и еще 35 странами. Один из эмиратов (Дубай) превратился в мировой офшорный центр. Здесь расположены филиалы и представительства многочисленных иностранных банков и компаний.

Социальная политика ОАЭ включает предоставление гражданам эмиратов различных привилегий и материальных льгот, обеспечение минимально необходимого жизненного уровня. Активная работа ведется по созданию рабочих мест, осуществляется субсидирование жилищного строительства. Значительные ассигнования выделяются на образование, программы профессиональной подготовки, на здравоохранение. Уровень жизни населения ОАЭ очень высокий. ВВП на душу населения с 1970-х гг. вырос более чем в 20 раз и превысил уровень многих развитых стран (43,9 тыс. долл. в 2014 г.).

С момента открытия почти 50 лет назад месторождений нефти хозяйственная система ОАЭ сильно изменилась. Страна превратилась из бедного, малого, пустынного княжества третьего мира в современное государство с высоким уровнем жизни. В безжизненной пустыне был создан настоящий оазис.

Саудовская Аравия – одно из ведущих государств региона с рыночной экономикой. Особенностью модели экономического развития Саудовской Аравии является большая роль государства в хозяйственной жизни. Выбор такой модели был во многом обусловлен историческими традициями и менталитетом населения.

На протяжении веков Саудовская Аравия являлась экономически отсталым регионом, население которого преимущественно занималось животноводством, ловлей жемчуга, ковроткачеством. Главным природным

богатством этой территории является нефть. Именно открытие месторождений нефти превратило Саудовскую Аравию в богатое, процветающее государство.

До начала 1970-х гг. главная отрасль (нефтяная промышленность) находилась в руках арабо-американской нефтяной компании (АРАМКО), которой управлял консорциум американских владельцев. В 1972 г. в результате соглашения между нефтяными компаниями и правительством государство получило 25% АРАМКО, а к 1980 г. – все 100%. Нефтяные компании сохранили лишь права на разработку месторождений нефти в качестве субподрядчиков правительства.

Период модернизации саудовской экономики пришелся на 1970–1990-е гг. На этом этапе в рамках государственной (этатистской) модели экономики была проведена масштабная индустриализация, которая была бы невозможна без помощи США и других развитых стран. Индустриализация создала рынок инвестиций, промышленных товаров и услуг.

Начиная с 1990-х гг. стартовал процесс деэтатизации экономики, открытия новых возможностей для активного участия частного капитала в промышленном развитии. Этот этап характеризовался частичным разгосударствлением экономики и увеличением частного сектора. Началось активное привлечение иностранных инвестиций в частный сектор. Экономика шире открылась для зарубежных инвесторов, хотя по-прежнему сохраняется контроль за импортом. Удалось добиться сокращения бюджетного дефицита за счет уменьшения государственных расходов, особенно в части субсидий. Экономическая политика была переориентирована на структурные преобразования: сокращен удельный вес нефтяной промышленности, развитие получили туризм и строительная индустрия. К середине 1990-х гг. доля Саудовской Аравии в мировой экономике достигла 3,5%, превысив показатели Италии, Канады, России и Китая.

ВВП страны за 2015 г. (по ППС) составил 1,6 трлн долл. (20-е место в мире). Темп роста ВВП остается высоким, хотя и снизился в последнее время: 2011 г. – 8,6%; 2012 г. – 5,1%; 2013 г. – 3,6%, 2014 г. – 3,5%, 2015 г. – 3,4%.

В структуре ВВП сельское хозяйство занимает всего 2%, промышленность – 62,5%, сфера услуг – 35,5%. По структуре экономики Саудовская Аравия – динамично развивающаяся индустриальная страна.

Решающая роль в экономике Саудовской Аравии принадлежит нефти. Добыча нефти в 2015 г. составляла 11 млн баррелей в сутки (первое место в мире), из них 6,8 млн баррелей идут на экспорт. 97% нефти добывается компанией Saudi Aramco. Это одна из крупнейших в мире

нефтедобывающих компаний, на ее долю приходится 8% всего производства нефти в мире. Девять нефтеперерабатывающих заводов страны производят около 2 млн баррелей бензина. Нефтепереработкой занимаются восемь компаний, пять из которых принадлежат Saudi Aramco и три являются совместными с иностранцами компаниями.

Нефть и нефтепереработка обеспечивает 75% доходов государственного бюджета Саудовской Аравии. Однако усилия правительства Саудовской Аравии по диверсификации экономики после 1990 г. принесли свои положительные результаты. В настоящее время доля нефтедобывающей промышленности в ВВП не превышает 36%. Это обстоятельство, а также весьма значительный объем золотовалютных резервов (670 млрд долл.) позволяют Саудовской Аравии рассчитывать на сравнительно легкое преодоление последствий стремительного обрушения цен на нефть в 2014–2015 гг. Саудовцам уже пришлось сократить часть государственных расходов, компенсировать потери бюджета резервами и прибегнуть к внешним займам.

В недрах Саудовской Аравии имеются также залежи минеральных рудных и нерудных полезных ископаемых – железных руд, меди, хрома, свинца, цинка, золота, гранита, мрамора, стройматериалов. В отличие от нефтедобычи данная отрасль открыта для участия иностранного капитала, и ряд компаний имеет разрешение на разведку новых залежей минеральных веществ. *Горнодобывающая промышленность* в настоящее время растет со скоростью более 9% в год, и ее доля в валовом внутреннем продукте составляет 4%.

Что касается *обрабатывающей промышленности*, то ее доля составляет лишь около 8%. Основной отраслью является нефтехимия: на нее приходится 65% инвестиционного капитала, работающего в стране. Потребности в производимой продукции на внутреннем рынке ограничены, поэтому важным является завоевание прочных позиций на мировом рынке продуктов нефтехимии. На Ближнем Востоке саудовцы остаются крупнейшими производителями удобрений.

Более того, Саудовская Аравия наряду с ОАЭ, Кувейтом в полном соответствии с современными теориями модернизации постепенно переходят к развитию наукоемкого производства на базе инновационных технологий. В качестве способа достижения диверсификации Саудовская Аравия видит привлечение иностранных инвестиций и приватизацию, в частности в области газодобычи и переработки нефти и газа. Однако многие секторы экономики страны остаются закрытыми для иностранцев. К ним относятся добыча нефти и трубопроводы, средства массовой информации и издательское дело, здравоохранение,

страхование, телекоммуникации, оборонная промышленность, внутренняя торговля.

На протяжении многих веков *сельское хозяйство* играло на Аравийском полуострове главную роль. И сегодня правительство уделяет большое внимание его развитию. За годы модернизации страна научилась полностью обеспечивать свои потребности в пшенице, финиках, овощах, многих фруктах, молочных продуктах, яйцах, цыплятах, рыбе и креветках. Более того, в последние годы страна перешла к экспорту некоторых видов продукции сельского хозяйства, например пшеницы. Такая ситуация является выдающимся достижением для страны, большую часть территории которой занимает пустыня и существует дефицит водных ресурсов. Сельскохозяйственный банк выдает ссуды фермерам и компаниям, поощряя их к вовлечению новых земель в хозяйственный оборот.

В *финансовой сфере* модернизация осуществлялась под влиянием двух факторов: необходимости в привлечении инвестиций в условиях конкуренции с банками западных стран, с одной стороны, и необходимостью учесть традиции и религиозные взгляды населения, с другой стороны. В итоге сформировалась система из государственных и коммерческих банков, сочетающая западный прагматизм с «исламскими финансовыми механизмами». Специфика банковской системы состоит в том, что она предоставляет бизнесу и населению как широкий спектр традиционных для западных стран услуг, в том числе открытие и ведение счетов, финансирование торговых операций, предоставление займов и кредитов, услуги по безналичному обслуживанию (кредитные карты, банкоматы), так и ассортимент «исламских финансовых продуктов». Такой подход в полной мере отвечает религиозным воззрениям жителей страны.

Население Саудовской Аравии превышает 27 млн чел. Достигнут очень высокий уровень жизни: ВВП на душу населения (по ППС) составил в 2015 г. 54,6 тыс. долл. (21-е место в мире). Численность трудовых ресурсов составляет 8,4 млн чел., из них 80% – иностранные рабочие и служащие. Иностранцы, за исключением европейцев и американцев, занимают социальную нишу, предназначенную сословию неполноправных свободных в традиционном обществе.

Однако уровень безработицы весьма высок – 10,5%. По неофициальным оценкам безработица достигает 25% и выше. В стране активно проводится так называемая политика саудизации для замещения коренными жителями иностранных работников из Пакистана, Индии, Индонезии, Египта. Однако до сих пор безболезненно для экономики могут быть заменены не более 10–12% иностранных работников.

Саудовская Аравия ведет активную внешнюю торговлю. Экспорт за 2013 г. составил 376,3 млрд долл. Основные партнеры по экспорту: США (14,2%), Китай (13,6%), Япония (13,6%), Южная Корея (9,9%), Индия (8,2%), Сингапур (4,3%). Основной товар – нефть. Экспортируются также сжиженный газ, продукция сельского хозяйства, химической промышленности.

Импорт за 2013 г. составил 388,4 млрд долл. Основными партнерами по импорту являются Китай (13,5%), США (13,2%), Южная Корея (6,6%), Германия (6,5%), Индия (6,3%), Япония (6%). Импортируются самолеты, автомобили и другие транспортные средства, телекоммуникационное оборудование, медикаменты.

Кувейт до 1961 г. являлся протекторатом Великобритании. Исторически Кувейт специализировался на ловле рыбы и жемчуга, а также на скотоводстве. Нефть была открыта в 1946 г. И по сегодняшний день благополучие страны связано с нефтью, благодаря чему достигнут высокий уровень жизни населения. За 2014 г. ВВП по ППС составил 284 млрд долл., а в расчете на душу населения – 71 тыс. долл. (10-е место в мире).

Экономическая система Кувейта – этатистская модель с элементами рыночной экономики. Отличительными особенностями кувейтской модели являются:

- ограниченная сфера применения частного капитала. До сих пор три четверти ВВП производит государственный сектор;
- социальное равенство, отсутствие слишком бедных и слишком богатых. Бесплатное образование и медицина. Коренные кувейтцы могут рассчитывать на получение беспроцентной ссуды на приобретение жилья. В специально созданный Фонд будущих поколений передается от 10 до 30% доходов от нефтяного экспорта. Каждый кувейтца имеет свою долю в этом фонде;
- государственное регулирование экономики.

Население Кувейта составляет всего 2,7 млн чел., при этом около 70% – иностранцы, приехавшие на заработки.

Существенный урон нанесла Кувейту иракская агрессия в 1990–1991 гг. Экономика страны была практически полностью разрушена, на ее восстановление пришлось истратить более 60 млрд долл. Уже к концу 1990-х гг. довоенный уровень был восстановлен. Сегодня структура ВВП выглядит следующим образом: сельское хозяйство – 0,3%, промышленность – 50,6%, сфера услуг – 49,1%.

Основу экономики Кувейта, как отмечалось, образует нефтяная отрасль. Экспорт в 2013 г. принес 112 млрд долл. Нефть и нефтепродукты

и образуют основу этого экспорта. Главные партнеры Кувейта по экспорту нефти: Южная Корея (16,1%), Индия (15,7%), Япония (13,4%), США (11,7%), Китай (9,2%), Сингапур (4,2%). Импорт в 2013 г. составил 24,4 млрд долл. Основные партнеры по импорту: США (11,8%), Китай (9,2%), Саудовская Аравия (8,6%), Япония (8,2%), Южная Корея (6,9%), Германия (5,1%), Индия (4,6%). Кувейт импортирует продукты питания, конструкционные материалы, транспортные средства, одежду.

6.6.6. Особенности развития интеграционных процессов на Ближнем Востоке

Специфика интеграционных объединений стран Ближнего и Среднего Востока состоит в том, что они охватывают преимущественно государства исламского мира. Это объясняется рядом причин: территориальная близость; схожесть исторических, культурных, национальных традиций; общность социально-экономических и иных проблем; политическая воля правительств добиться экономической независимости от развитых стран Запада.

Факторами, препятствующими интеграции, выступают низкий (в целом) уровень социально-экономического развития; отсутствие взаимодополняемости национальных экономик; ведущая роль государственного сектора в экономике. В условиях интеграции правящие режимы должны отдавать себе отчет в том, что следствием более тесного экономического сотрудничества может явиться частичная или полная потеря ими власти. Они окажутся перед выбором: или проводить реформы, или уйти с политической сцены. Эта дилемма пока остается неразрешенной.

Первые шаги по развитию регионального сотрудничества предприняты еще в 1945 г., когда был подписан так называемый «Александрийский протокол» о создании Лиги арабских государств (ЛАГ). В 1964 г. был создан Арабский общий рынок, ныне представляющий собой таможенный союз Египта, Ирака, Иордании, Сирии, Йемена и Мавритании. В августе 1981 г. под эгидой ЛАГ был сформирован еще один таможенный союз – Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАПЗ).

В 1989 г. завершился процесс формирования Магрибского общего рынка в составе Алжира, Ливии, Мавритании, Марокко и Туниса. За два последних десятилетия были подписаны многочисленные взаимные торговые соглашения.

Как показывают исследования последних лет, основными задачами регионального интеграционного сотрудничества в условиях глобализации являются обеспечение взаимодополняемости национальных экономик стран-участниц; достижение продовольственного самообеспечения; свободное перемещение факторов производства, товаров и услуг; финансово-экономическая интеграция; развитие человеческого фактора и эффективное использование трудовых ресурсов; создание единой системы связи и обмена информацией; необходимость формирования согласованной политики в торгово-экономических связях как между собой, так и с третьими странами¹.

Кратко охарактеризуем наиболее значимые интеграционные группировки.

Лига арабских государств (ЛАГ) образована в 1945 г. в Каире. Первоначально в состав ЛАГ вошли Египет, Ирак, Йемен, Ливан, Саудовская Аравия, Сирия, Трансиордания (Иордания). Позднее к ним присоединились Ливия, Судан, Тунис, Марокко, Кувейт, Алжир, Народная Демократическая Республика Йемен, Катар, Бахрейн, Оман, Объединенные Арабские Эмираты, Мавритания. С 1964 г. в работе ЛАГ участвует Организация освобождения Палестины. В настоящее время членами этой организации являются 22 арабских государства.

Устав ЛАГ предусматривает укрепление отношений между арабскими государствами, координацию их политических действий, осуществление тесного сотрудничества между ними в различных областях. Особое внимание уделяется сотрудничеству в области экономики, культуры, торговли, здравоохранения, защите независимости и суверенитета.

При ЛАГ имеются комитеты: политический, экономический, совет совместной обороны, комитет начальников штабов вооруженных сил арабских стран. Лига поддерживает рабочие отношения с рядом международных организаций, в том числе с ООН. Ее главными целями являются следующие:

- укрепление связей между государствами-членами в экономике, политике, культуре;
- координация действий стран-членов для защиты национальной безопасности и обеспечения их независимости и суверенитета;
- запрещение использования силы при урегулировании споров;
- уважение существующих в других странах режимов и отказ от попыток их изменения.

¹ Шкваря Л. В. Проблемы субрегиональной межарабской экономической интеграции в условиях глобализации: автореф. дисс. докт. экон. наук. – М.: РУДН, 2007. – С. 8.

Организация Исламская конференция (ОИК) была создана в 1969 г. на конференции глав государств и правительств мусульманских стран в Рабате (Марокко), в настоящее время называется Организацией исламского сотрудничества. Организация объединяет 50 мусульманских государств Европы, Азии и Африки.

Основные направления деятельности организации:

- содействие укреплению мусульманской солидарности;
- укрепление межгосударственного сотрудничества;
- устранение расовой дискриминации и всех форм колониализма;
- поддержка борьбы всех мусульман за обеспечение независимости и национальных прав;
- поддержка борьбы палестинского народа;
- сотрудничество в экономической, социальной, культурной, научной и других областях жизни;
- сохранение «святых мест».

Сформировались и некоторые другие экономические группировки. В 1981 г. был создан **Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ)**. Это региональное экономико-политическое объединение шести аравийских монархий в составе Саудовской Аравии, Кувейта, Объединенных Арабских Эмиратов, Омана, Катара, Бахрейна.

Основные направления деятельности ССАГПЗ:

- осуществление координации, интеграции и взаимосвязей между государствами-членами во всех сферах;
- создание схожих систем в различных областях (финансы, экономика, торговля, образование и культура, право, управление, информация);
- стимулирование совместных научных разработок;
- сотрудничество в области укрепления обороноспособности.

Основными органами управления ССАГПЗ являются Высший совет на уровне глав государств, который собирается два раза в год и Совет министров (заседает один раз в три месяца). Штаб-квартира совета находится в Эр-Рияде.

Организация арабских стран-экспортеров нефти (ОАПЕК). Создана в 1968 г. В состав ОАПЕК входят 11 государств.

Основная цель организации, как закреплено в ее уставе, – различные виды экономического сотрудничества в нефтяной промышленности между странами-участницами, формирование самых тесных связей между ними в этой сфере, определение способов и средств охраны законных интересов каждой по отдельности и всех стран-участниц в отрасли,

объединение усилий в целях обеспечения поступления нефти на рынки потребления на равных и приемлемых условиях и создание благоприятного климата для вложения капитала и профессиональных компетенций в нефтяную промышленность стран-участниц. Для реализации указанных целей создана система фондов и банков, расположенных преимущественно в странах Персидского залива.

Практика осуществления экономической интеграции в регионе привела к положительным результатам. Выросли абсолютные показатели товарооборота стран-участниц, как в мировой, так и в региональной торговле, произошло расширение межарабской торговли. В ряде случаев удалось добиться снижения, а то и полного устранения тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле. Одним из наиболее положительных итогов следует признать тот факт, что стремление к интеграции привело к разработке и реализации конкретных совместных проектов (промышленность, энергетика, транспорт и связь, телекоммуникации, туризм, НТП). В целом в регионе произошла либерализация перемещения товаров, капиталов и рабочей силы.

В то же время внутренние социально-экономические и политические факторы и особенности участия этих стран пока не позволяют в полной мере активизировать деятельность интеграционных блоков региона. Анализ показывает, что в большинстве случаев взаимодействие в рамках этих блоков, как правило, находится еще на доинтеграционном уровне.

Практика реализации интеграционных планов последних лет свидетельствует, что амбициозные задачи типа создания Исламского общего рынка в настоящее время не могут быть реализованы. Актуальными задачами в регионе сегодня считаются создание зон свободной торговли и таможенных союзов как начальных форм интеграции. Для этого странам необходимо активнее заключать соглашения о торговых преференциях, совместных предприятиях, гармонизировать экономическую политику. Страны региона должны поэтапно отменить все барьеры во взаимной торговле.

Образование валютных и экономических союзов сегодня представляется делом отдаленной перспективы. Разговоры о скором появлении единой валюты Персидского залива *халиджи* появились в 2003 г. Тогда члены ССАГПЗ привязали свои валюты к курсу доллара в качестве первого шага к унификации валютно-финансовой политики в заливе. Изначально планировалось, что все страны – члены ССАГПЗ введут единую валюту в 2010 г., но в 2006 г. от единой валюты отказался Оман, а в 2009 г. его примеру последовали Объединенные Арабские Эмираты.

В июне 2009 г. четыре страны-члена ССАГПЗ (Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт и Катар) подписали соглашение о единой валюте. Документ предусматривает создание валютного совета, который будет контролировать соблюдение соглашения, в том числе положения о создании Центрального банка Персидского залива (по примеру ЕЦБ).

Предполагается, что арабская валюта будет способствовать стабильности, устранению расходов в ходе товарообмена, развитию торговли между странами. Пока еще слишком рано говорить о том, что валюта будет иметь хождение во всех 22 арабских странах. Несмотря на то, что вопрос о единой валюте обсуждается давно, между этими странами слишком много различий и судьба новой валюты до конца не определена.

В марте 2010 г. четыре страны ССАГПЗ сделали еще один шаг на пути к созданию единой валюты залива. Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт и Катар ввели в действие валютный совет и избрали его председателем. Планировалось, что данный совет будет контролировать соблюдение соглашения о создании единой валюты, в том числе положения о Центральном банке Персидского залива. Разногласия между аравийскими монархиями отодвинули сроки реализации данного амбициозного плана на неопределенный срок.

Создание валютного союза арабских государств еще и потому представляется проблематичным, поскольку между ними отсутствуют возможности для свободного перемещения труда и капитала. Далее, для создания валютного союза необходимо, чтобы экономическая структура в странах-участниках была примерно равной. Наконец, со стороны кандидатов в члены валютного союза должно быть намерение осуществлять единую денежно-кредитную, валютную и фискальную политику, чего пока не наблюдается.

6.7. Экономика стран Латинской Америки

6.7.1. Сущность модели импортозамещения и результаты ее использования в странах Латинской Америки

Латинская Америка – понятие, объединяющее ряд стран и территорий, расположенных в Центральной и Южной Америке и использующих в качестве официальных романские языки (произошедшие от латыни). Обычно в состав Латинской Америки включают испаноязычные страны на континенте от Мексики до Аргентины, а также

островные государства Карибского бассейна. Сюда же относятся португалоязычная Бразилия, франкоязычные страны (Гваделупа, Гаити, Сен-Мартен и Гвиана). Суринам, Аруба и Антильские острова относят к нидерландской части Латинской Америки. Обычно к Латинской Америке не относят англоязычные страны (Ямайка, Барбадос, Багамы, Белиз, Гайана).

Международный валютный фонд выделяет в составе региона три под-региона: Южную Америку, Центральную Америку и Карибский бассейн. Всемирный банк называет регион «Латинская Америка и Карибский бассейн»¹.

На территории площадью примерно 21 млн кв. км (15% земной суши) в общей сложности насчитывается 33 государства, 13 колоний и зависимых государств. Общее население превышает 600 млн чел., суммарный ВВП стран региона составляет около 7% мирового ВВП. Страны Латинской Америки характеризуются объемом внешней торговли свыше 1,3 трлн долл., а доля промышленной продукции в экспорте превышает 65%. ВНД на душу населения за 2014 г. составил 9,05 тыс. долл. (данные Всемирного банка).

На протяжении многих веков территория Латинской Америки являлась местом соперничества ведущих государств того времени (Великобритании, Испании, Португалии), организовавших здесь свои колонии и соответствующую экономику.

С конца XIX – начала XX в. регион фактически перешел в полную зависимость от США, рассматривавших Латинскую Америку как своего рода «задний двор», подсобное хозяйство, предназначенное для приумножения изобилия граждан Соединенных Штатов.

В современной мировой экономике за латиноамериканскими странами преимущественно закреплена роль экспортеров минерального сырья и продуктов сельского хозяйства. Каждая страна специализируется на экспорте всего нескольких видов сырья и продуктов, от которых напрямую зависит ее благосостояние. Эквадор экспортирует нефть и бананы, Боливия – олово и природный газ, Колумбия – кофе и нефть, Перу – руды цветных металлов, Венесуэла – нефть, Чили – медь и фрукты, Аргентина – мясо, шерсть и пшеницу, Бразилия – железную руду, кофе, какао и сою.

Часть стран Латинской Америки относят к новым индустриальным странам (НИС). Обычно в этом списке числятся Бразилия, Мексика,

¹ Latin America & Caribbean // The World Bank. – URL: <http://data.worldbank.org/region/LAC>

Аргентина, Чили. О роли Мексики в мировом хозяйстве достаточно красноречиво свидетельствует тот факт, что она является членом ОЭСР, а также (вместе с США и Канадой) членом Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). Уровень ВВП на душу населения соответствует таким промышленно развитым странам, как Южная Африка, Греция, Португалия. Выделение ряда развивающихся стран как некоторой промежуточной зоны (НИС), на первый взгляд, позволяет объяснить целостность мировой хозяйственной системы. НИС характеризуют тесные связи с финансовой системой развитых стран. Для всех НИС характерен высокий уровень внешней задолженности ведущим развитым странам. Экономика стран данной группы, активно участвующих в международном разделении труда, сильно зависит от динамики развития мирового хозяйства.

Однако модель НИС не позволяет в полной мере раскрыть особенности и тенденции развития экономики стран региона. Можно сказать, что она ставит больше вопросов, чем дает ответов. Наиболее важный вопрос, на который следует найти ответ, состоит в том, что если НИС – некая типовая модель модернизации, то каким же образом она может приводить к несопоставимым результатам? Именно так выглядит ситуация, если сравнить итоги развития НИС Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Разница, которую не учитывает подход НИС, состоит в том, что азиатские страны сумели не только привлечь иностранные капиталы, но и создать собственное аналогичное производство, ориентированное на экспорт, чем и заложили основы перехода к инновационной экономике. В Латинской Америке этого не произошло. Тогда от всех общих черт НИС остается только импортозамещение. Но оно применялось практически всеми странами мира на разных этапах их истории и не может служить основанием для выделения каких-либо особых моделей развития.

Поэтому одна из главных проблем при изучении экономики Латинской Америки – выявление моделей (или стратегий) развития, анализ опыта, полученного в ходе их реализации, и определение оптимальных путей дальнейшего движения к повышению благосостояния. В этом отношении показательной является эволюция модели догоняющей экономики.

Исторически первой из опробованных в регионе стала модель свободной рыночной экономики, концептуальные основы которой были разработаны в рамках классической экономической теории А. Смита и Д. Рикардо. Модель, утвердившаяся в регионе еще в XVIII в., ориентировала латиноамериканские страны на максимальное использование

своих «естественных преимуществ» в товарообмене с промышленно развитыми странами – природно-сырьевых ресурсов. Эта изначальная модель развития обернулась для стран Латинской Америки интенсивной эксплуатацией их природных ресурсов, отстающим развитием, переносом сюда «грязных производств» и зарождением признаков экологического кризиса. Развитие промышленности в Латинской Америке в основном было связано с добычей полезных ископаемых. Сюда переносились из развитых стран экологически грязные и трудоемкие производства по переработке минерального сырья: медеплавильные заводы в Чили, фабрики по обогащению оловянной руды, производству концентрата и выплавке олова в Боливии, нефтеперерабатывающие заводы в Венесуэле. В сельском хозяйстве того периода господствовали латифундии – крупные хозяйства, принадлежавшие наиболее богатым слоям общества. Здесь использовались различные формы труда – от наемного до рабского. Крупные латифундии соседствовали с огромным количеством малоземельных хозяйств, владельцы которых едва сводили концы с концами.

Проблемы проявились очевидным и наглядным образом в 1930-е гг., особенно во время Великой депрессии, ставшей причиной больших экономических потерь для многих стран региона и побудившей их искать новую экономическую модель, свободную от недостатков прежней. «Новые индустриальные страны» перестраивали свою экономику, начиная с создания импортозамещающих отраслей. Изначально выбор такой стратегии был вынужденным, поскольку в период Великой депрессии и Второй мировой войны произошло резкое сокращение рынков сбыта для стран региона. Доходы от экспорта сельскохозяйственной продукции и сырья резко упали, сократились и возможности импорта промышленного оборудования и потребительских товаров. В качестве перспективного направления был обозначен переход к модели импортозамещающей индустриализации с протекционистской защитой внутреннего рынка, активным вмешательством государства в экономику и покровительственной политикой в отношении частного предпринимательства, мелкого и среднего бизнеса. Нарращивание производства в отраслях тяжелой промышленности сочеталось с ростом экспорта сырья и с протекционистской защитой национальных рынков.

Модель импортозамещения в разные времена применялась во многих странах мира с большим или меньшим успехом и с разным успехом. Можно считать общепринятым в науке, что импортозамещающая индустриализация, проводимая под контролем государства, является необходимым этапом в процессе догоняющего развития. На протяжении

значительного времени (XVIII–XIX вв.) стратегия импортозамещения использовалась в Германии, США как средство защиты отечественной промышленности от конкуренции товаров из Англии, где промышленная революция произошла раньше и товары которой были более конкурентоспособными. Элементы сдерживания импорта, стимулирования импортозамещающих отраслей и сейчас распространены в ЕС, прежде всего в области сельского хозяйства.

Причем импортозамещение в Латинской Америке прошло две фазы – первую (легкую), когда создавались предприятия, производящие товары кратко- или среднесрочного пользования, и вторую (тяжелую), когда создавались предприятия, производящие товары длительного пользования. Например, в Мексике первая фаза пришлась на период с 1940 г. по середину 1950-х гг., вторая охватила период с середины 1950-х гг. до середины 1980-х гг.

Модель импортозамещения в целом сыграла положительную роль в поступательном развитии латиноамериканских стран, темпы роста ВВП стран региона в 1950–1970-х гг. составляли 5–6% в год. Она положила начало развитию национальной обрабатывающей промышленности, укреплению позиций частного национального капитала в новых отраслях (например, в машиностроении). К рубежу 1980-х гг. страны региона начали покрывать внутренние потребности в продукции обрабатывающей промышленности на 70–90%. Наибольшие успехи в деле создания национальной обрабатывающей промышленности были достигнуты в Мексике, Аргентине, Бразилии. Значительных успехов достигли черная и цветная металлургия: по выплавке стали, меди, алюминия страны региона вошли в число мировых лидеров.

Участие иностранных монополий в ключевых сферах хозяйства было серьезно ограничено. В противовес иностранному капиталу появились крупные государственные компании в нефтегазовой и горнорудной промышленности, в электроэнергетике, а также в кредитно-банковском секторе. Характерной формой вложений иностранного капитала стали смешанные предприятия с преобладающей долей национального капитала. С их помощью удалось ускорить процесс модернизации национальных экономик, добиться их лучшей адаптации к условиям научно-технического прогресса.

Наиболее ценным опытом, полученным в ходе реализации модели импортозамещения, следует отметить факт переноса производства крупными ТНК в страны региона. Классическим примером является автомобилестроение. Начиная с простой сборки из готовых импортных деталей и узлов, автомобилестроение было постепенно доведено

до «полного цикла». Было положено начало экспорту готовой продукции в другие страны региона. В стране, куда выносилось автопроизводство, увеличивалась занятость населения, росла налогооблагаемая база, улучшалась подготовка кадров, ускорялись темпы роста ВВП. Переход к производству деталей и узлов на месте и последующий экспорт продукции влияли на роль и место страны в международном разделении труда, повышали степень ее участия в международной специализации и кооперации производства. Немаловажным оказывалось и то, что местная продукция стоила на рынке дешевле (за счет более дешевой рабочей силы), чем импортируемая из развитых стран. Бразилия вышла на отметку 1 млн автомобилей в год, специализируясь на производстве грузовых автомобилей и автобусов. Мексика приблизилась к первой десятке производителей легковых автомобилей.

Однако, как показывает успешный опыт импортозамещения, например, в Южной Корее или Китае, настоящий успех может быть достигнут только в том случае, если параллельно с иностранными предприятиями активно возникают и конкурируют с ними национальные фирмы. Так, в Южной Корее рядом со сборочными производствами Sony и Mitsui появились Samsung и LG, а параллельно с автозаводами Volkswagen и GM в Китае выросли местные фирмы Lifan, Great Wall и Xinkai. Именно успехи Samsung и Great Wall олицетворяют собой торжество стратегии импортозамещения. В Латинской Америке этого, однако, не произошло. Иными словами, странам Латинской Америки не удалось преодолеть периферийность своих экономик, а к аграрной периферийности (характерной и для более ранних этапов развития) прибавилась еще и периферийность индустриальная.

Важной составной частью реформ стали аграрные реформы, которые провели большинство стран региона. Реформы расчистили земельные отношения от остатков феодальных и полуфеодальных отношений, от неэффективных форм организации сельскохозяйственных работ, позволили резко увеличить производство продовольствия для нужд быстрорастущего городского населения.

На базе государственных ассигнований ускорилось развитие и социальной сферы: образования, медицины, социального обеспечения. Вместе с тем бедность в целом осталась одной из черт экономики стран региона. Только если на предыдущих этапах развития это была преимущественно сельская бедность, то теперь она охватила и города.

Во многих странах региона (Аргентине, Бразилии, Мексике, Венесуэле, Колумбии, Перу, Чили) была создана сеть крупных, подконтрольных государству банков развития. В отличие от частных коммерческих

банков, специализировавшихся, как правило, на предоставлении краткосрочных ссуд под повышенный процент, банки развития финансировали и кредитовали на долгосрочной основе крупные инвестиционные проекты в приоритетных отраслях экономики.

Казалось бы, на пути импортозамещения многим странам удалось добиться впечатляющих успехов. Например, Мексика продемонстрировала миру свое «экономическое чудо». За период с 1940 г. ВВП Мексики ежегодно прирастал на 6,6%, а в расчете на душу населения – на 3,3%. Среднегодовые темпы роста промышленного производства увеличились на 8%, доля сферы услуг уже к 1970 г. составила более 50%.

Однако по мере реализации стратегии импортозамещения все более очевидными становились ее недостатки. Создание современных промышленных производств требовало постоянной и все возрастающей государственной поддержки, а самим производствам, которые оказывались в состоянии протекционистской защиты, так и не удавалось выйти на уровень международной конкурентоспособности. «Тепличные» условия, в которых находилась национальная промышленность, не стимулировали предприятия к совершенствованию производства, снижению издержек и повышению качества продукции. Растущий объем государственных экономических программ приводил к необоснованному увеличению бюджетных расходов, покрывавшихся за счет инфляции и роста внешнего долга. Суммарный долг стран региона вырос с 42,5 млрд долл. в 1975 г. до 176,4 млрд долл. в 1982 г. Открытые в рамках стратегии национальные рынки капиталов стали испытывать отток, а иногда и бегство инвесторов, вывод капиталов, ищущих, как правило, быстрой и высокой прибыли. Капиталы, иными словами, недостаточно использовались для модернизации национальных экономик. Борьба с инфляцией путем повышения процентных ставок приводила к торможению экономического развития и сокращению притока иностранного капитала. Увеличение импортных тарифов в попытке защитить национальное производство в сочетании с высокими процентными ставками вызвало падение покупательной способности населения и привело в конечном счете к стагнации.

В итоге, решая одни проблемы, модель импортозамещения порождала новые. 1980-е гг. оказались «потерянным десятилетием» для большинства стран Латинской Америки. Экономический рост региона начал терять свой динамизм, стало очевидно несоответствие ее основным принципам построения рыночного хозяйства.

Например, Мексике так и не удалось добиться самообеспечения промышленной продукцией. До сих пор доля импорта машин и оборудования

составляет более 40%. Ставка на сокращение импорта привела к подрыву экспорта страны – его доля сократилась с 14% в 1951 г. до 9,8% в 1970 г., а доля Мексики в мировой торговле сократилась в два раза. К середине 1970-х гг. Мексика стала испытывать трудности с инвестициями. Для создания собственной промышленной базы инвестиций требовалось в несколько раз больше, чем имелось финансовых ресурсов. Для иностранных инвесторов были предусмотрены значительные льготы, пользуясь чем, они в 1976 г. вывезли из Мексики капиталов в два раза больше, чем инвестировали в ее экономику. Правительство начало активно занимать деньги на внешних рынках, государственный долг стал стремительно расти. В августе 1982 г. Мексика объявила дефолт по своим обязательствам.

В результате, начиная с 1986 г., Мексика взяла новый курс в экономике – на *создание экспортно ориентированных отраслей экономики* («креольский неолиберализм»). Уже к 2000 г. доля Мексики в мировом экспорте составила 3,2%, причем произошло изменение структуры экспорта. Если ранее в экспорте доминировала нефть и нефтепродукты, то ныне 87% экспорта составляет продукция обрабатывающей промышленности.

В Аргентине в период импортозамещения основная ставка была сделана на развитие тяжелого машиностроения. Однако создание отрасли потребовало больших затрат, а неконкурентоспособная продукция не позволила окупить вложенные инвестиции, что вылилось в затяжной кризис.

6.7.2. «Креольский неолиберализм» и экономические реформы в странах Латинской Америки

Во второй половине 1980-х гг. большинство стран Латинской Америки в поисках источников роста сделали попытку перехода к новой модели развития. В ее основе лежала ориентация на внешние факторы роста по образцу стран Юго-Восточной Азии. Базой новой модели рассматривалось становление экспортно ориентированной экономики, ведущая роль в которой от государства переходит к частному сектору. Эта модель развития впоследствии получила название «креольский неолиберализм».

Обе модели (импортозамещения и неолиберализма) базируются на теоретических спорах второй половины XIX в. между английской школой фритредеров и немецкими сторонниками государственного вмешательства (протекционистов). Как и ранее, более развитая сторона настаивает на необходимости устранения барьеров для своих товаров, в то время как догоняющая сторона стремится защитить свои рынки.

Инициатором и лидером по использованию политики неолиберализма стала Чили. Здесь разработка неолиберальной экономической политики осуществлялась после военного переворота 1973 г. и прихода к власти генерала А. Пиночета. Активное участие в разработке и осуществлении неолиберальной экономической политики принимал американский ученый М. Фридман и группа экономистов из Чили и других латиноамериканских стран, обучавшихся в США и получивших название «чикагские мальчики»¹.

Затем (начиная с 1983 г.) чилийский опыт был опробован и в Аргентине, и в Бразилии, и в Мексике. Несколько позже к процессу подключились Венесуэла, Перу, Колумбия.

Спецификой Латинской Америки при переходе к новому экономическому курсу стало активное участие военных. Поскольку прокламируемые цели находились в противоречии с устремлениями большинства национальных элит, ориентированных на развитие собственного промышленного потенциала, во многих странах понадобился силовой переход к новой модели развития. Видимо, свою закулисную роль в этом сыграли США, поддерживая государственные перевороты и придавая легитимность правительствам типа хунты. Военная диктатура утвердилась в Чили в 1973 г., в Аргентине в 1976 г. В Бразилии военные и так находились у власти с 1964 г., в середине 1970-х гг. они резко изменили экономическую политику. Визитной карточкой региона более чем на 10 лет стали военные перевороты и повстанческие движения.

Базовой основой новой модели стали хорошо известные принципы рыночной экономики, частной собственности, бюджетной экономии и главенства частного сектора. Основными элементами политики «крельского неолиберализма» стали следующие:

- *антиинфляционная политика.* Осуществлялось сокращение денежной эмиссии и ликвидация бюджетного дефицита путем упорядочивания государственных расходов и увеличения государственных доходов за счет приватизации и налоговой реформы;
- *налоговая реформа* была нацелена на развитие предпринимательской инициативы и устранение привилегий. Реформа проводилась за счет расширения налоговой базы, упрощения налогового законодательства, унификации налоговых ставок. Прогрессивные шкалы налогов на доходы отменялись, заменяясь плоскими, а налоги

¹ В начале 1990-х гг. теория М. Фридмана, а также опыт неолиберальных реформ, проводившихся «чикагскими мальчиками», были особенно популярны в России на этапе перехода к рыночной экономике. Выяснилось, однако, что этот опыт имеет только локальное значение.

на корпорации были минимизированы. Повышалась собираемость налогов в целом. В Аргентине, например, число налогов было снижено с 25 до 5. В ходе реформы осуществлялись отмена необоснованных налоговых льгот, борьба с уклонением от уплаты налогов. В Чили был установлен высокий налог с физических лиц (45%) и низкий налог на прибыль (15%). Низкий налог стимулировал предпринимателей к увеличению прибыли, а высокий налог сдерживал от высоких дивидендов. В итоге большая часть прибыли направлялась в инвестиции;

- *либерализация внешней торговли* в сочетании с протекционистскими мерами. На первых порах проводилось ограничение импорта тарифными и нетарифными методами, одновременно со стимулированием развития экспортных отраслей. Затем импортные тарифы снижались (с 50 до 3–5%), ликвидировались многие нетарифные барьеры, и внешняя торговля получала мощный стимул развития;
- *валютная и финансовая либерализация*. Проводилась либерализация валютного курса, отменялись валютные ограничения и ограничения по получению займов из-за рубежа. Более того, создавались условия для привлечения иностранного капитала, усиливалась открытость экономики для других стран региона и для третьих стран. Либеральный режим движения капитала отдавал предпочтение привлечению прямых иностранных инвестиций. Отказ от контроля за уровнем процентных ставок, сокращение программ кредитования по льготным ставкам для привилегированных компаний, приватизация государственных банков способствовали становлению рыночного курса национальных валют. Активизация финансового рынка выразилась, например, в том, что только в Бразилии сформировались 9 крупных финансовых бирж. С другой стороны, в Аргентине в результате предоставления равных прав национальным и иностранным кредитным учреждениям привело к тому, что $\frac{3}{5}$ банковских операций осуществляются иностранными банками¹;
- *приватизация*. В рамках «креольского неолиберализма» были приватизированы целые отрасли инфраструктуры, транспорт, телекоммуникации. В бюджеты стран региона только за период 1990–1994 гг. от приватизации поступило 54 млрд долл., причем

¹ Мировая экономика. Экономика стран и регионов / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осъмовой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 291.

40% доходов от приватизации составили доходы от продажи предприятий и финансовых учреждений иностранным компаниям. Приватизация охватила энергетику и общественный транспорт, угольную промышленность и нефтехимию, военно-промышленный комплекс. В ряде стран (Аргентина, Мексика) дело дошло даже до «заповедной зоны» госсектора – нефтегазовой отрасли. Например, в Мексике в начале 1980-х гг. в составе госсектора насчитывалось более 1 тыс. предприятий, а к 1989 г. их осталось менее 100¹. Приватизация принесла в казну Мексики около 20 млрд долл., или 6% ВВП. Однако наибольшую выгоду из политики приватизации извлекли международные ТНК, американские в первую очередь. Они не только активно участвовали в приватизационных процессах, но и поглотили огромное количество национальных компаний, разорившихся и не выдержавших конкуренции на открытых рынках. Приватизированные национальным капиталом предприятия затем также часто попадали в руки иностранных инвесторов (банки в Мексике, энергетические предприятия в Чили);

- *реформы пенсионных систем* (Чили) включали создание негосударственных пенсионных фондов. Государство со своей стороны гарантировало сохранность средств населения, лишая лицензии убыточные и сверхрисковые частные фонды. Пенсионная реформа позволила превратить сбережения трудящихся в инвестиции, что послужило мощным внутренним источником роста;
- *реформа рынка рабочей силы* состояла в законодательном установлении продолжительности рабочей недели (от 40 до 48 ч по странам региона), обязательности выплат за сверхурочную работу, доплат за ночные смены и т. п., что привело к повышению производительности труда, квалификации и уровня оплаты рабочей силы. В эту реформу включалось также снижение влияния профсоюзов, распространение срочных трудовых контрактов. Были установлены сроки выхода на пенсию (для мужчин 60–65 лет, для женщин 55–60 лет).

В целом преобразования «креольского неолиберализма» привели к увеличению темпов роста экономики стран региона, снижению инфляции, укреплению валютных и бюджетных систем. В странах региона новая модель открытой рыночной экономики воспринималась как панацея от всех бед. Возобновился экономический рост (примерно 5%

¹ Шереметьев И. К., Николаева Л. Б. Латинская Америка в поисках адекватной модели развития // Латинская Америка. – 2013. – № 8. – С. 10.

в 1990-е гг. против 1% в 1980-е гг.). Важнейшими достижениями неолиберализма следует признать возросшую степень открытости экономик и уменьшение роли государства в экономических процессах. Частный сектор не только вырос количественно, но и занял ведущее место в экономических процессах. Значительно выросли иностранные инвестиции, превысив к 1999 г. отметку 90 млрд долл. в год.

В течение 1980–1990-х гг. большинству латиноамериканских стран удалось добиться значительных успехов.

Вместе с тем произошло серьезное падение уровня жизни населения. Креольский неолиберализм привел к росту имущественного неравенства, к «вымыванию» средних социальных слоев. Например, в Бразилии в конце 1990-х гг. 10% наиболее обеспеченных граждан получали 47% доходов страны. Высокий уровень бедности основной массы населения вел и ведет к росту неформальной занятости, теневой и криминальной экономики. В Мексике за чертой бедности оказалось 40 млн чел., или около половины населения. Была подорвана социальная опора стабильности – средний класс. В то же время на долю 300 богатейших семей приходилось более половины национального дохода. В Мексике сформировалась, с одной стороны, «элитная» экономика, обслуживающая примерно 8 млн чел., и с другой – «народная», обращенная к остальным 75 млн чел. и носившая в значительной степени теневой, неформальный характер. В конце 1980 – начале 1990-х гг. в странах региона один за другим начали вспыхивать голодные бунты. Экономическая ситуация становилась все более нестабильной. Государства утратили рычаги влияния на экономику и превратились в сторонних наблюдателей.

В одну из самых серьезных превратилась проблема внешней задолженности. Колоссальные размеры долгов заставили развитые страны и международные экономические организации искать пути смягчения ситуации. В результате странам Латинской Америки удалось добиться от кредиторов снижения уровня процентных ставок, безвозмездного списания части долгов, предоставления новых займов на льготных условиях. Займы Международного валютного фонда и Всемирного банка предоставлялись на условиях проведения структурных реформ, направленных на реализацию неолиберальной программы. Первой в длинной череде должников стала Мексика, которая еще в 1984 г. согласилась принять условия внешних финансовых институтов. Последствия этой экономической политики для стран региона стали проявляться довольно быстро. Страны, принявшие условия МВФ и Всемирного банка, переживали рост безработицы и падение реальных доходов населения,

при этом экономический рост оказывался неустойчивым и быстро сменялся падением реального ВВП. Проблема внешнего долга не только не была решена, она усугубилась за годы «креольского неолиберализма». Так, суммарный долг стран региона вырос с 459 млрд долл. в 1992 г. до 756 млрд долл. в 2003 г.¹

В результате осуществления политики «креольского неолиберализма» Чили, например, превратилась в лидера по темпам роста в Латинской Америке (темпы роста ВВП в 1980-х гг. превышали 7% в год). Внешний долг сократился со 128% ВВП в 1985 г. до 32% ВВП в 1995 г., укрепился кредитный рейтинг страны. Если в 1970-е гг. Чили полностью зависела от экспорта меди (80% экспорта страны), то в 1995 г. доля меди в экспорте составила уже 40%, а промышленный экспорт при этом увеличился до 42%.

Валютно-финансовые кризисы 1990-х гг. подвергли «креольский неолиберализм» серьезным испытаниям, от которых «догоняющее» развитие приобрело характер «спотыкающегося». Особенно пострадали латиноамериканские страны от первой волны кризисов (1994–1995). (Второй удар (1997–1998) пришелся на Юго-Восточную Азию). В результате коллапса банковской системы Эквадор был вынужден отказаться от национальной валюты. Аргентина потеряла $\frac{1}{3}$ ВВП в результате долгового кризиса 2001 г., который до сих пор приводится в учебниках как один из худших примеров подобного кризиса в мире. Экономика Бразилии также пошатнулась сразу после начала азиатского кризиса. Страну удалось спасти от краха только за счет огромных кредитов МВФ и некоторых развитых стран (в сумме, превышающей 40 млрд долл.). Рост долговой зависимости Бразилии стал причиной новых экономических трудностей в среднесрочной перспективе. Острейший кризис в 1994–1995 гг. постиг Мексику. Он выразился в спаде производства, резких колебаниях валютного курса и привел к существенному снижению уровня жизни населения. В 1994 г. ВНД на душу населения оказался ниже, чем в 1980 г. Неудачные действия Центрального банка по резкой девальвации национальной валюты (*песо*) получили название «эффект текилы». Обнародованные в конце 1994 г. ЦБ данные о состоянии валютных резервов вызвали шоковую реакцию, привели к массовой панике среди инвесторов, усугубили ситуацию на валютном рынке. Для спасения страны понадобился солидный пакет иностранной помощи (почти 52 млрд долл.).

¹ Шереметьев И. К., Николаева Л. Б. Латинская Америка в поисках адекватной модели развития // Латинская Америка. – 2013. – № 8. – С. 12.

В остальных странах региона также произошли существенные экономические потрясения, сопровождавшиеся народными волнениями, отставками правительств и президентов, бегствами банкиров и финансистов за границу. В ряде стран последовала череда банковских кризисов, сопровождающихся бегством капиталов с национальных рынков. Кризисы заставили заметно скорректировать модель развития латиноамериканских стран, вынудили отказаться от неэффективных методов управления национальным хозяйством. В целом за период 1980–2008 гг. число кризисов в Латинской Америке в расчете на одну страну оказывается выше, чем в других регионах развивающихся стран мира.

Проявившиеся с годами недостатки политики «креольского неолиберализма» как одного из вариантов построения открытой рыночной экономики говорят о необходимости постоянной корректировки экономического курса. В качестве базовой альтернативы в странах Латинской Америки сегодня рассматривается «социально ориентированная модель», в которой гораздо большую роль призвано играть государство, прежде всего в вопросах регулирования рынка, в поддержке малого и среднего бизнеса, в деле социальной защиты населения.

Одной из главных проблем и сегодня остается задача привлечения иностранного капитала. Как показывают исследования последних лет, отказ от импортозамещающей модели, начало активной интеграции в мировую экономику привели к заметному укреплению в экономике стран региона экономических позиций международного капитала. Это проявилось в быстром росте прямых иностранных инвестиций, расширении круга инвесторов, участии зарубежного капитала в новых отраслях. В условиях ускорения объективных процессов глобализации на первый план (и это можно считать особенностью Латинской Америки) вышла финансовая составляющая международного движения капитала. Доминирующее положение, которое заняли транснациональные банки в экономике большинства стран Латинской Америки, стало результатом сочетания как внешних, так и внутренних факторов¹.

Однако и до сих пор из-за незначительности уровня внутренних сбережений для региона по-прежнему актуальным остается привлечение капитала с мирового финансового рынка. Эту задачу страны региона легче смогут реализовать в рамках «мягкой промышленной политики» и участия в глобальных производственных системах. В то же время угроза захвата национальных экономик иностранным капиталом стала

¹ Климов С. В. Институциональные аспекты деятельности иностранного капитала в странах Латинской Америки: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ИЛА РАН, 2009. – С. 24.

настолько реальной, что в ряде стран (Боливия, Венесуэла) предпринимаются меры по ограничению участия иностранных компаний. В добывающем секторе значительное число компаний в последние годы были вновь национализированы.

Другой, не менее существенной проблемой остается развитие инфраструктуры региона. В настоящее время инфраструктура стран Латинской Америки всё еще слабо развита. Ее развитие позволит привлечь дополнительные инвестиции, создаст новые рабочие места и будет служить потенциалом экономического роста. Хорошая инфраструктура региона будет способствовать более эффективному распределению ресурсов, повысит производственные возможности входящих в него стран.

Одним из наиболее мощных факторов развития может и должно стать повышение емкости внутреннего потребительского рынка. Рост экономически активного населения, производительности труда и заработной платы создадут и уже создают внутренний спрос, который пока еще полностью не удовлетворяется.

Поиски новой стратегии развития для Латинской Америки концентрируются на путях модернизации производств и системы управления, развития инновационного сектора экономики, привлечения частного капитала к участию в государственных проектах, включения всех слоев населения в процессы хозяйственного обновления, сохранения государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

В результате реформ Чили превратилась в регионального лидера в Латинской Америке. Так, Чили сегодня – одна из наиболее открытых экономик мира. По индексу Open Markets, Чили – самая открытая экономика обеих Америк после Канады. Доля экспорта товаров и услуг в ВВП в настоящее время превышает 30% ВВП. В рейтинге экономической свободы 2015 г. Чили занимает 7-е место (для сравнения: Китай занимает 139-е место, РФ – 143-е место из 178). Чили имеет 23 соглашения о свободной торговле с 61 страной, что покрывает более 93% всего торгового объема. По рейтингу Doing Business 2015 г. Чили заняла 41-е место (для сравнения: РФ – 54-е место, Китай – 90-е место из 189).

В рейтинге конкурентоспособности стран 2015 г. Чили заняла 35-е место (РФ – 45-е место). ВВП на душу населения составляет 15 тыс. долл. (на уровне России, по паритету покупательной способности – выше России). Чили наряду с Мексикой – две развивающиеся страны, которые входят в клуб развитых стран – ОЭСР.

По уровню коррупции 2014 г. Чили занимает 21-е место (США – 17-е место, Китай – 100-е место, РФ – 136-е место из 174). В исследовании Global Competitiveness основным препятствием для ведения бизнеса

коррупцию назвали всего 0,2% опрошенных бизнесменов, работающих в стране. Ничтожное число не только по сравнению с соседними странами, где соответствующий показатель 5–20%, но даже и для некоторых европейских стран (в России – 19,1%). На протяжении многих лет в Чили наблюдалось устойчивое положительное сальдо государственного бюджета (2% ВВП) и положительное сальдо торгового баланса.

Модель неолиберализма в Чили за период с 1990-х до начала 2000-х гг. претерпела серьезную трансформацию. Основной причиной этого стали высокие социально-экономические издержки, последствия неоправданной (во многом) идеализации рынка, его способности автоматически и быстро реагировать на любые изменения экономической конъюнктуры. Главная проблема неолиберальных реформ (на примере Чили) состоит в том, что их результаты оказываются доступны немногочисленным слоям общества, оставляя за бортом роста благосостояния основную часть населения. Так, например, за 1973–1990 гг. реальный рост ВВП на душу населения в стране составил 1,5% в год. Однако рост безработицы привел к тому, что доля семей, находящихся за чертой бедности, выросла с 30 до 40%¹.

И сегодня в Чили велико социальное неравенство: коэффициент Джини по доходам (0,49) самый высокий среди стран ОЭСР (в России – 0,42). 10% населения живет хорошо, но остальные вынуждены мириться с очень высокой стоимостью здравоохранения и образования, с бедностью. Необходимость корректировки социально-экономической модели привела к активизации и усилению роли государства в экономике, увеличению расходов на образование, здравоохранение, инфраструктуру страны. Нетрудно заметить, что как раз эти корректировки вписываются в поворот к «мягкой промышленной политике», являющейся основой для участия той или иной страны в глобальных производственных системах.

Медь остается главным стержнем экономики страны, здесь этот металл называют *ого го* – «красное золото». Чили – крупнейший мировой экспортер меди (более трети мирового производства), а также побочного продукта переработки меди и молибдена (28% мирового производства). В структуре экспорта медная руда, рафинированная медь и продукты первичной переработки меди занимают более 50%. Так же, как Россия в значительной степени зависит от экспорта углеводородов, Чили зависит от экспорта и цены меди на мировом рынке.

¹ Квасов А. Г. Чилийский опыт и формирование единой латиноамериканской модели реформ. – Москва: Моск. обществ. науч. фонд, 1998, серия «Научные доклады». – URL: http://ecsocman.hse.ru/data/931/673/1219/ChILIJSKIJ_OPYT_I_FORMIROVANIE_EDINOLATINOAMERIKANSKOJ_MOx85.pdf

Поиски альтернативных путей развития постепенно (на протяжении 1980–1990 гг.) привели страны и международные организации, ответственные за рост мировой экономики, к «мягкой промышленной политике». Ее суть состоит в том, что страны должны создавать у себя максимально возможный благоприятный инвестиционный (деловой) климат, ликвидировать излишние бюрократические барьеры для развития бизнеса, формировать подлинно конкурентоспособную среду. Стержнем «мягкой промышленной политики» выступает создание общих для всех отраслей возможностей развития производства. В наибольшей степени мягкая промышленная политика характерна для развитых стран, входящих в Европейский союз в первую очередь. Для развивающихся стран и стран переходной экономики она открывает большие возможности в деле привлечения иностранных инвестиций. Международный капитал сам выявит те отрасли, для развития которых в данной стране существуют наиболее благоприятные условия, и активно задействует потенциал отечественного бизнеса.

В докладе ЮНКТАД о мировых инвестициях 2013 г. указывается, что благоприятная среда для торговли и инвестиций предполагает общие условия для деловой деятельности, включая торговую и инвестиционную политику, а также налоговую и антимонопольную политику, режим регулирования рынка труда, интеллектуальную собственность, доступ к земле и ряд других областей политики¹.

В результате проведения «мягкой промышленной политики» происходит рыночное выявление абсолютных и относительных преимуществ той или иной страны. Формирование перечня отраслей-лидеров данной страны также осуществляется на базе рыночных принципов, а не путем принудительных государственных решений. Государству же целесообразно концентрировать свои усилия на создании современной транспортной инфраструктуры, способной адекватно обеспечивать потребности современной экономики, образования, в целях повышения качества трудовых ресурсов и расширения круга производственных проблем, доступных для их реализации, и общей инфраструктуры страны (коммунальное хозяйство, жилищное строительство и т. п.).

В Мексике реализация элементов «мягкой промышленной политики» привела к тому, что доля страны в мировом экспорте выросла с 0,93% в 1970 г. до 1,7% в 2013 г. Мексика ныне один из лидеров Латинской Америки (наряду с Бразилией и Аргентиной). Она, не будучи официально

¹ Доклад о мировых инвестициях 2013 г. ЮНКТАД. – Нью-Йорк – Женева, 2013. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf

развитой страной, входит в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также вместе с США и Канадой составляет НАФТА – главное интеграционное объединение на американском континенте. Можно утверждать, что сегодня проблемы экономической безопасности в Мексике решены на гораздо более серьезном уровне, чем 40 лет назад, хотя страна и ныне сталкивается с многочисленными угрозами своему экономическому благополучию.

Экономическая политика ведущих стран Латинской Америки последних лет направлена на ослабление зависимости государственной власти от традиционных групп давления, как национального происхождения, так и международного бизнес-сообщества. Аргентина и Бразилия полностью погасили свои долги МВФ. В регионе выстраивается новая модель частно-государственного партнерства, приоритетное значение в котором отводится национальным интересам и социальной ответственности бизнеса. В начале 2000-х гг., особенно в 2004–2006 гг., Латинская Америка демонстрировала самые высокие за последние четверть века темпы экономического роста – в среднем около 5% в год. Более 50 млн чел. были вытасканы из бедности, а треть населения региона стала причислять себя к среднему классу. Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. затормозил указанные тенденции¹.

Страны региона смогли успешно противостоять ударам мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Ими были приняты беспрецедентные, масштабные антикризисные программы в денежно-финансовой, фискальной, внешнеторговой, структурной и социальной сферах. Реализация этих антикризисных программ позволила странам региона не только выстоять перед лицом кризиса, но и сохранить значительный потенциал восстановления и роста, несмотря на ощутимые потери². Так, объем ВВП в 2009 г. по сравнению с 2008 г. сократился в странах Латинской Америки и на Карибах на 2,5%, в то время как в группе развитых стран это падение составило 3,4%. А уже в 2010 г. ВВП региона возрос на 2,9% по сравнению с 1,3% развитых государств.

¹ В Латинской Америке мировой кризис дал о себе знать заметным снижением темпов экономического развития: с 5,7% в 2007 г. до 4,2% в 2008 г. и 2,5% в 2009 г. Темпы роста ВВП стран региона составили в 2013 г. – 2,6%, в 2014 г. – 1,3%, в 2015 г. – 2–2,2%. См.: *Оппенгеймер А.* МВФ дает пессимистичный прогноз роста экономики Латинской Америки // *La Nacion Argentina*, Аргентина. 10.10.2014. – URL: <http://inosmi.ru/world/20141010/223582155.html>

² *Яковлев П. П.* «Эффект джаза»: мировой кризис и Латинская Америка // *Перспективы. Фонд исторической перспективы.* 16.12.2009. – URL: <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=44197>

В то же время большинство специалистов по региону отмечают, что страны за последнее десятилетие не смогли в должной мере воспользоваться благоприятной конъюнктурой в связи с высокими ценами на природные ресурсы для проведения структурных преобразований в экономике. Вместо того, чтобы увеличивать свой промышленный потенциал, они пошли по пути удержания экономической стабильности, забывая при этом о создании новых рабочих мест в производственных отраслях, определяющих в конечном счете экономический рост страны.

6.7.3. Особенности интеграционных процессов в Латинской Америке

В Латинской Америке еще в 1960-х гг. начали создаваться первые международные интеграционные организации региона. Их целью провозглашалось сложение усилий нескольких национальных государств для достижения более высокого экономического развития и, следовательно, более высокого уровня жизни своих граждан.

Первой такой структурой в 1960 г. стала **Латиноамериканская зона свободной торговли** – ЛАФТА (Latin America Free Trade Agreement – LAFTA). Заявленная цель ЛАФТА – формирование зоны свободной торговли в Западном полушарии. В 1980 г. преобразована в Латиноамериканскую ассоциацию интеграции – ЛАИ. Первоначально в ее состав входили 7 стран, ныне – 13. В их числе Мексика, Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Парагвай, Перу, Уругвай, Венесуэла. В итоге группировка объединила почти все страны Южной Америки. Это были крупные и средние по объему внутреннего валового продукта страны. Они преследовали чисто экономические цели по содействию индустриализации экономик и расширению рынков сбыта. В рамках ЛАФТА-ЛАИ были подписаны торговые соглашения. Практическим итогом стала созданная система взаимных торговых преференций, основу которых составляли прежде всего товары, не являвшиеся предметом взаимного экспорта. Страны проводили протекционистскую торговую политику, поскольку импортозамещение являлось основой их экономической стратегии. Политические и экономические кризисы конца 1960-х гг. не позволили осуществить первоначальные грандиозные планы.

Из-за сильных различий между латиноамериканскими государствами дальнейшие попытки развития региональной экономической интеграции были направлены на объединение лишь некоторых стран, экономически наиболее близких друг к другу. Так, в 1969 г. внутри зоны образовалась Андская группа (Боливия, Колумбия, Эквадор и Чили; позже в эту группу вошла Венесуэла, но вышла Чили). Но и «большая»

ЛАФТА, и «малая» Андская группа не смогли добиться особых успехов в развитии взаимной торговли. Андское сообщество наций (1969) на рубеже двух веков достигло такой формы экономической интеграции, как таможенный союз.

Необходимо отметить, что ЛАИ представляла собой более гибкую структуру, поскольку она позволяла заключать торговые соглашения между 2–3 партнерами, не обязательно между всеми. В рамках ЛАИ действовали двусторонние соглашения, представлявшие собой списки товаров, подлежащих тарифным преференциям в размере до 100%. Однако полноценная зона свободной торговли так и не была создана, и ныне ЛАИ рассматривается всего лишь как консультативный орган.

Второй крупной интеграционной группировкой Латинской Америки стал **Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР)**, образованный в 1960 г. в составе пяти стран: Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа, Коста-Рика. Участники намеревались сформировать таможенный союз, но сумели достичь только зоны преференциальной торговли. В первые годы функционирования ЦАОР снижение пошлин способствовало росту взаимной торговли, но в дальнейшем доля взаимного товарооборота в совокупной торговле снизилась. В 1993 г. участники предприняли еще одну попытку возродить группировку на основе подписания нового соглашения. После долгих лет стагнации процессов в ЦАОР в начале XXI в. странам удалось сформировать таможенный союз. В 2000 г. участники ввели общий таможенный тариф со ставками пошлин 0–15%. Одновременно начались активные переговоры по формированию зон свободной торговли с третьими странами – США, Мексикой, Доминиканской Республикой, некоторые из которых завершили успешно.

Третья старейшая группировка в регионе объединяет страны Карибского бассейна. С 1965 по 1972 г. существовала Карибская ассоциация свободной торговли. На ее основе в 1973 г. было образовано **Карибское сообщество (КАРИКОМ)**, ныне насчитывающее 15 стран. В 2005–2014 гг. 10 стран ввели в действие единые паспорта Сообщества, облегчающие перемещение граждан и ведение бизнеса не только в Карибском бассейне, но и далеко за его пределами.

Практически для всех создаваемых в те годы интеграционных группировок были свойственны общие негативные явления. Как правило, они начинали свою деятельность весьма динамично, однако через несколько лет накапливаются противоречия, разногласия, прежде всего по торговым вопросам, и процесс интеграции начинал про буксовывать. Как показывает анализ опыта деятельности ведущих

интеграционных группировок Латинской Америки, эти противоречия были вызваны различиями в уровне социально-экономического развития стран и конкурентоспособности продукции их национальных экономик. В силу этого страны получали разные эффекты от своего участия в интеграции. Более слабые участники ощущали меньшую выгоду от объединения, они начинали проявлять свое недовольство и нежелание подчиняться общим правилам, установленным в группировке.

Интеграционные группировки первой волны создавались во время широкого распространения теории независимости. Их целевым назначением и являлось скорейшее преодоление последствий колониального прошлого и иных форм зависимости. Для ближайшего соседа и внимательного наблюдателя (США) усиление независимости стран Латинской Америки означало потерю источников дешевого импорта сырья и сельхозпродукции, а также рынков сбыта и рынков приложения капиталов. Восстановлению доминирования США во многом служил курс «креольского неолиберализма», уменьшивший государственное влияние на экономику стран региона и усиливший финансовую зависимость латиноамериканских стран.

В 1994 г. после подписания Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА) Белый дом настоял на заключении всеобъемлющего договора об образовании Зоны свободной торговли Америки (The Free Trade Area of the Americas, или ФТАА), в которую должны были войти все страны Северной и Южной Америки, кроме Кубы. Завершение процесса планировалось к 2005 г. Это обеспечило бы экономику США неисчерпаемыми ресурсами и рынками сбыта на многие десятилетия, а ТНК США смогли бы извлечь многомиллиардные прибыли.

Однако группа ведущих стран региона взяла иной курс – на укрепление не панамериканской, а латиноамериканской интеграции. Нежелание участвовать в организации под эгидой США послужило катализатором для самостоятельной региональной интеграции. Был образован **Общий рынок Южного конуса**, или **МЕРКОСУР** (см. гл. 3).

В 2010 г. на саммите лидеров Латинской Америки и Карибского бассейна в Канкуне (Мексика) было принято решение о создании новой интеграционной группировки – Сообщества латиноамериканских и Карибских государств (Comunidad de Estados Latinoamericanos y el Caribe, CELAC). Учредительный саммит нового объединения состоялся в июле 2011 г. в Каракасе, при этом США и Канада не были включены в число его участников. Еще один интеграционный проект стартовал в апреле 2011 г., когда главы четырех крупных государств, имеющих морскую границу

в Тихом океане (Колумбия, Мексика, Перу и Чили), в перуанской столице Лиме подписали декларацию о создании **Тихоокеанского альянса (АР)**¹. Коста-Рика стала полноправным членом альянса после ратификации договора о свободной торговле с Колумбией.

Опыт создания интеграционных объединений создает в целом хорошую основу для проведения странами Латинской Америки своей стратегии интеграции. Ее отличительными чертами являются многообразие направлений взаимодействия, не замыкающегося на вопросах торговли; собственная схема выхода на новые уровни объединения, учитывающая разнородность развития национальных экономик; повышенная роль политического фактора; открытость и многовекторность внешнеэкономического сотрудничества. Главным и практически единственным реальным достижением интеграционных процессов в Латинской Америке стал рост внутрирегиональной торговли. Только за 2000–2010 гг. доля такой торговли в регионе увеличилась с 16 до 26%. В остальном же, несмотря на очевидные достижения региональной интеграции, связи между странами Южной Америки еще не очень прочны.

В результате можно констатировать, что ныне существуют по меньшей мере четыре интеграционных объединения Латинской Америки – Андское сообщество наций, Карибское сообщество КАРИКОМ, Общий рынок стран Южного конуса МЕРКОСУР и Центральноамериканский общий рынок. Реально работают только МЕРКОСУР и КАРИКОМ. Мировой экономический кризис показал, что в интеграционных группировках «первой волны» не наблюдается консолидации и ускорения процессов интеграции, так как не удается принять даже давно согласованные решения.

В КАРИКОМ откладывается создание единого рынка, который должен был начать функционировать еще в 2009 г. Зона свободной торговли охватывает только узкий круг товаров, и участвуют в этом не все из 15 стран. В МЕРКОСУРе после многолетних усилий в 2009 г. был подписан Протокол о создании таможенного союза, который до сих пор еще не вступил в силу. Пока не удастся принять таможенный кодекс и ликвидировать двойное налогообложение на импортные товары, то есть создать реальное единое таможенное пространство². В Андском сообществе в 1994–2007 гг. выявились глубокие противоречия между странами и было принято решение заморозить дальнейшие планы соз-

¹ Пятаков А. Н. Тихоокеанский альянс – новое интеграционное объединение в Латинской Америке // Институт Латинской Америки РАН. – URL: <http://www.ilaran.ru/?n=738>

² Там же.

дания таможенного союза. Страны Центральной Америки сохраняют практически полную зависимость от северного соседа.

Наиболее общей проблемой для интеграционных процессов в различных регионах мира является противоречие между стремлением государств к суверенитету и одновременно к интеграции. В политике большинства латиноамериканских правительств первое заметно преобладает над вторым, отсюда превалирование в регионе таких интеграционных структур, которые больше соответствуют задачам экономического сотрудничества, чем глубокой интеграции.

В последние годы интенсифицировались контакты с Европейским союзом, резко возрос товарообмен со странами Азии, в первую очередь с Китаем, который выдвинулся в число крупнейших потребителей латиноамериканских продуктов. Мексика, Перу, Чили приняли активное участие в развитии многостороннего сотрудничества в рамках АТЭС. Все чаще государства Латинской Америки проявляют твердость в отстаивании своих интересов и самостоятельности.

Большую роль играет также участие Бразилии в группе БРИКС. За 2000–2010 гг. объем взаимной торговли стран-членов БРИКС Бразилии и Индии повысился более чем в 15 раз: с 488 до 7 735 млн долл. За тот же период объем торговли Бразилии с ЮАР вырос в 4 раза – с 529 до 2 063 млн долл.

Особое место в экономике Латинской Америки ныне занимает Китай. Более 70% внешнеторгового оборота Латинской Америки и Африки приходится на Китай. При этом Китай сделал ставку на хорошо известную модель превращения торговых партнеров в поставщиков промышленного и сельскохозяйственного сырья. В совокупности латиноамериканский экспорт в Китай стал значительно расти после 2000 г., в среднем на 23% в год. Однако в последние годы рост экспорта в Китай резко снизился. В 2012 г. этот показатель составил лишь 7,2%. Такое снижение можно объяснить падением цен на сырье. В абсолютных цифрах объем латиноамериканского экспорта в Китай увеличивается, но нестабильность цен привела к тому, что его стоимость уменьшилась. Колебания цен на мировом рынке заметно влияют на латиноамериканскую экономику. Более 50% экспорта приходится на медь, железо и сою. Латинскую Америку сегодня можно назвать житницей Китая, где сосредоточены его главные энергетические ресурсы.

В то же время китайский экспорт в Латинскую Америку растет как в объеме, так и в цене. Прежде всего, вследствие разнообразия экспорта и характера экспортируемых товаров, в основном промышленных – электроники и автомобилей. По сравнению с сырьем они гораздо менее подвержены скачкам цен. В целом внешнеторговый оборот Китая

с Латинской Америкой за последние годы удвоился и превысил отметку 260 млрд долл.

В последние годы Китай значительно усилил инвестиционное проникновение в регион. Китайские инвестиции составляют до 13% общего количества иностранных инвестиций в Латинской Америке. Только с 2012 г. Китай предоставил кредитов Латинской Америке на сумму более 50 млрд долл.

Так, в 2013 г. объем китайских кредитов составил 12,9 млрд долл., большая часть которых (10,1 млрд долл.) была предоставлена Венесуэле. В 2014 г. Китай предоставил странам Латинской Америки кредитов на 22,1 млрд долл., что превышает 20 млрд долл., которые совместно дали Всемирный банк (ВБ) и Межамериканский банк развития (МБР). Наибольшая часть заимствования была предоставлена Бразилии, Аргентине, Венесуэле и Эквадору. В результате Китай оказывает финансовую поддержку, которая превышает помощь Всемирного банка, Межамериканского банка развития, а также США.

Большой интерес проявляет Китай к сотрудничеству с интеграционными группировками Латинской Америки. Он заключил соглашения о стратегическом партнерстве с МЕРКОСУР и Тихоокеанским альянсом. Летом 2014 г. Китай предложил латиноамериканским странам финансировать проекты развития в области инфраструктуры путем создания китайских инвестиционных фондов с суммарным капиталом до 25 млрд долл. Эти средства должны направляться на развитие инфраструктуры латиноамериканских стран и другие социально-экономические проекты. Планировалось, что помимо того Банк Китая откроет для членов СЕЛАК на льготных условиях кредитную линию в размере до 10 млрд долл. Китай также предложил учредить постоянный форум для диалога со странами Латинской Америки и Карибского бассейна.

6.7.4. Бразилия в системе мирового хозяйства

Бразилия занимает площадь 8,5 млн кв. км (5-е место в мире). Численность населения по данным 2014 г. составляет 202 млн чел. Бразилия обладает богатыми запасами полезных ископаемых (железная руда, уран, нефть, уголь), колоссальными лесными и земельными угодьями. По объему ВВП Бразилия занимает первое место в Латинской Америке.

Накануне Второй мировой войны начала формироваться экономическая модель Бразилии, основанная на импортозамещении. Только за 1960–1970-е гг. страна по абсолютному объему ВВП перешла с 28-го на 8-е место в мире. В стране были созданы мощная автомобильная

промышленность (6-е место в мире), нефтедобыча и нефтепереработка, авиационно-космический комплекс. Бразилия стала современным аграрно-индустриальным государством. В 2014 г. на долю сельского хозяйства приходилось 5,8% ВВП, на долю промышленности – 23,8%, сферы услуг – 70,4%.

Однако заложенные в самой сути этой модели негативные моменты ярко проявились и в Бразилии. Как и в других странах региона, реализация модели импортозамещения привела в конечном счете к созданию к разбуханию бюрократического аппарата, разрастанию коррупции, росту инфляции, расточительству и, как следствие, снижению темпов роста.

Поэтому уже в начале 1990-х гг. начался переход к неолиберальной экономической модели. На пути неолиберальных преобразований Бразилии удалось существенно сократить безработицу и бедность, а вместе с ними неформальный сектор в экономике и преступность. Были сделаны важные шаги по сокращению неравенства в доходах. Бразилия смогла осуществить досрочные выплаты по внешнему долгу и провести реструктуризацию государственного долга. Как показал последний мировой экономический кризис, бразильская модель оказалась достаточно устойчивой к потрясениям в мировой экономике (ВВП в годы кризиса почти не сократился).

Восстановление экономики Бразилии после мирового кризиса 2008–2009 гг. происходит с переменным успехом. Данные о состоянии производства ВВП и распределения ВНД (по материалам Всемирного банка) приведены в табл. 6.8.

Таблица 6.8

Динамика ВВП Бразилии в 2010–2014 гг.

Год	Объем ВВП, млрд долл.	Темп роста ВВП, %	Объем ВНД на душу населения, тыс. долл.
2010	2 209	7,6	9 810
2011	2 615	3,9	11 210
2012	2 413	1,8	12 390
2013	2 392	2,7	12 550
2014	2 346	0,1	11 760

Важнейшей отраслью экономики страны является автомобилестроение (8-е место в мире по выпуску автомобилей, более 3 млн единиц). Успешно развивается авиастроение (среднемагистральные самолеты).

Бразилия обеспечивает более трети мирового экспорта железной руды, занимает второе место по производству марганца и никеля. Бразилия добывает 2,6 млн баррелей нефти в сутки (11-е место в мире), экспортируя значительную часть добычи. Нефтяная компания Petrobras работает также в девяти странах Латинской Америки и в США. Сельское хозяйство Бразилии специализируется на выращивании сахарного тростника (первое место в мире), кофе, зерновых культур, цитрусовых, хлопка.

Усилия властей страны по созданию благоприятного инвестиционного климата повысили доверие к Бразилии со стороны иностранного капитала. В рейтинге Doing Business-2015, проводимом Всемирным банком, Бразилия заняла 120-е место (для сравнения: Россия – 54-е место из 189). В 2013 г., по данным международной консалтинговой компании А. Т. Kearney, Бразилия вошла в пятерку самых привлекательных по инвестиционному климату стран вместе с США, КНР, Канадой и Индией.

Иностранный капитал, в том числе из Китая, значительно увеличил в последние годы инвестиционную активность в бразильскую экономику. Это позволило придать многим отраслям страны современный технологический облик. Именно иностранные технологии помогли создать практически с нуля современную мобильную связь и интернет, повысили производительность труда в различных отраслях промышленности, модернизировали структуру экономики Бразилии. Главной сферой приложения ПИИ является автомобилестроение (20% зарубежных инвестиций). Основная часть ПИИ принадлежит американским ТНК (25%), за ними следуют страны ЕС. На иностранных предприятиях в обрабатывающей промышленности Бразилии занято до 14% рабочей силы. Такой подход сказывается на качестве продукции, и неслучайно в рейтинге конкурентоспособности за 2015 г. Бразилия заняла 56-е место (для сравнения: Россия – 45-е место из 140 стран).

Усилению экономической и политической стабильности служит и внесенная в конституцию страны поправка, которая снимает почти все ограничения в деятельности иностранного капитала на территории страны. В рейтинге экономической свободы за 2015 г. Бразилия заняла 118-е место стран (для сравнения: Россия – 143-е место из 178).

Но несмотря на достигнутые определенные успехи, Бразилия все еще остается бедной страной с острыми социальными проблемами. ВНД на душу за 2014 г. составил 11,7 тыс. долл. До сих пор около 6% населения имеют доходы ниже 1,25 долл. в день. Неграмотными остаются 8% населения. Разрыв в распределении доходов продолжает оставаться

одним из самых высоких не только в Латинской Америке, но и в мире: коэффициент Джини хотя и снижается, составляет 0,57, что далеко позади Мексики (0,47) и Аргентины (0,45). Серьезной проблемой остается коррупция. В рейтинге коррупции за 2015 г. Бразилия оказалась на 69-м месте из 174.

Современная экономическая модель Бразилии нацелена на решение нескольких стратегических задач. Во-первых, сокращение колоссального неравенства в доходах, ликвидация бедности и многочисленных социальных проблем. Второй важнейшей задачей выступает необходимость модернизации экономики, ее переход на инновационную основу развития. Объективными предпосылками, которые внушают оптимизм в перспективах решения проблем, выступают сформированный в стране бизнес-климат, активное предпринимательство; значительные природные ресурсы, которыми располагает страна, богатая культурная среда, высокий уровень образования¹.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Заполните таблицу «Сравнительный анализ политики импортозамещения и экспортной ориентации экономики»:

Характеристика	Политика импортозамещения	Политика экспортной ориентации
Период		
Применившие страны		
Положительные результаты		
Отрицательные последствия		

2. На основе приведенных в тексте данных решите практическую задачу. Для Мексики характерно развитое сельское хозяйство, страна обладает значительными запасами нефти (4 млрд т только разведанных ресурсов). Может быть, для страны было бы целесообразнее развивать эти традиционные отрасли, реализуя свои естественные преимущества, и не отвлекаться на создание промышленных экспортных отраслей? Такой продукции, которую производит Мексика, в мировой экономике имеется в избытке. Какое значение имеет создание промышленных экспортных отраслей экономики?

¹ Габарта А., Панков Э. Бразилия и другие страны Латинской Америки // Мировое и национальное хозяйство. Издание МГИМО (У) МИД РФ. 2014. – № 1 (28). – URL: http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=72.html

3. Заполните таблицу «Экономические преобразования в Китае»:

Направления реформ	Первый период, 1978–1991 гг.		Второй период, 1992–2003 гг.	Третий период, с 2003 г.
	1978–1983 гг.	1984–1991 гг.		
Преобразования в области сельского хозяйства				
Преобразования в области промышленности				
Изменения отношений собственности				
Преобразования финансовой сферы				
Привлечение иностранного капитала				
Развитие инновационных производств				

4. Проследите результативность работы основных факторов перехода к рыночной экономике в Китае и в России (в чем проявлялось действие фактора и к каким итогам привело?):

Фактор	Китай	Россия
Руководящая роль государства		
Использование сбережений населения для инвестиций		
Ход и масштаб приватизации государственной собственности		
Привлечение иностранного капитала		
Использование трудовых и природных ресурсов		

5. Заполните таблицу «Чеболи Южной Кореи»:

Чеболь	Сферы деятельности	Положительные результаты	Отрицательные результаты
Samsung			
Daewoo			
Goldstar (LG)			
Hyundai			

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Охарактеризуйте общие черты экономики развивающихся стран. Какие основные пути, перспективы вы наметили бы для них в качестве приоритетных?

2. Какие факторы экономического развития лежат в основе появления новых индустриальных стран (НИС)? Какие общие черты присущи НИС Юго-Восточной Азии и НИС Латинской Америки? Какие особенности присущи каждой группе НИС?
3. В чем суть вестернизации восточноазиатской модели капитализма на примере Юго-Восточной Азии?
4. В чем специфика производственной кооперации в Восточной Азии («стаи летящих гусей») и АСЕАН?
5. Благодаря какому фактору КНР достигла статуса супердержавы? Действует ли этот фактор в настоящее время?
6. Каковы приоритеты современного макроэкономического развития народного хозяйства КНР?
7. Назовите особенности интеграционных процессов, движения иностранного и регионального капитала и миграционной ситуации в странах Ближнего и Среднего Востока.
8. Какими факторами обусловлены интеграционные процессы в Латинской Америке?
9. В чем заключаются особенности экономического развития НИС Латинской Америки?
10. Какие пути развития наименее развитых стран мира вы бы предложили в качестве первоочередных? Как этим странам преодолеть бедность и отсталость?

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ

Латинская Америка и цели развития тысячелетия

Пабло Трехо Перес (Pablo Trejo Pérez)

Экономическая комиссия по Латинской Америке и Карибскому бассейну (ЭКЛАК) представила доклад «Цели развития тысячелетия». Главный вывод комиссии заключается в том, что в регионе отмечается значительный прогресс в достижении целей развития тысячелетия. Наибольшие достижения отмечаются в следующих сферах.

За исключением Мексики (где количество бедных увеличилось), во всех других латиноамериканских странах число граждан, живущих за чертой бедности, сократилось наполовину.

Так, если в 1990 году людей, имевших доход менее 1,25 доллара в день, было 13%, то в 2015 году этот показатель составил 4%. В странах Карибского бассейна число граждан, живущих за чертой бедности, сократилось с 33% до 22%.

Регион имеет самый высокий показатель представленности женщин в парламентах – 27% в 2015 году. Эта цифра выше, чем в некоторых развитых странах. Доля мест, занимаемых женщинами в нижних палатах или однопалатных национальных парламентах, увеличилась с 15% в 2000 году до 27% в 2015 году. Следует отметить, что аналогичный показатель в развитых странах составляет 26%.

Доля работающих женщин в странах Латинской Америки и Карибского бассейна лишь немного уступает аналогичному показателю среди мужчин. В 2015 году на 100 рабочих мест в производственной сфере 45% приходилось на женщин. Это самый высокий показатель среди всех развивающихся стран.

В регионе продолжает сокращаться число голодающих. Число людей, страдающих от голода, уменьшилось с 15% в 1990 году до 6% в 2015 году. Вместе с тем первенство по числу голодающих принадлежит, как и прежде, странам Карибского бассейна – 20%. Регион также добился паритета в сфере доступности начального образования для мальчиков и девочек.

Впечатляющих успехов страны Латинской Америки и Карибского бассейна добились в области снижения детской смертности в первые пять лет жизни. По сравнению с 1990 годом детская смертность снизилась на 69%. Если в 1990 году в среднем умирали 54 из каждой тысячи детей, не достигших пятилетнего возраста, то в 2015 году этот показатель составил 17 детей. В странах Карибского бассейна зарегистрировано самое значительное снижение заболеваемости ВИЧ – на 56%.

В докладе Экономической комиссии по Латинской Америке и Карибскому бассейну отмечается значительное достижение региона в решении проблемы питьевой воды. Страны Латинской Америки и Карибского бассейна досрочно выполнили одну из целей развития тысячелетия – снизить вдвое число людей, не имеющих устойчивого доступа к безопасной питьевой воде. На сегодняшний день 95% населения региона имеют гарантированное обеспечение достаточным количеством питьевой воды.

По мнению составителей доклада, в контексте задач «Цели развития тысячелетия» страны Латинской Америки и Карибского бассейна успешно решают задачу улучшения инфраструктуры систем общественного здравоохранения и ее доступности. Если в 1990 году этот показатель составлял 67%, то сейчас – 83%.

Вместе с тем в докладе Экономической комиссии по Латинской Америке и Карибскому бассейну указаны проблемы, на решении которых необходимо сосредоточить усилия в будущем.

Это касается, во-первых, гендерного неравенства. Несмотря на увеличение количества женщин в парламенте, а также девочек, посещающих школу, по-прежнему женщины сталкиваются с дискриминацией при приеме на работу. Ущемлены их экономические права и возможность участия в процессе принятия решений как на частных, так и на государственных предприятиях.

Несмотря на очевидные успехи в социальной и экономической сферах, страны Латинской Америки и Карибского бассейна остаются регионом крайней бедности и голода.

Так, дети, живущие в семьях за чертой бедности, имеют в два раза больше шансов столкнуться с проблемой замедления развития, чем в семьях с высокими доходами. Аналогичная ситуация сложилась в сфере доступности получения образования.

В странах, пострадавших от конфликта, как, например, Гаити, доля детей школьного возраста, не посещающих учебные заведения, увеличилась с 30% в 1999 году до 36% в 2012 году.

В сфере охраны окружающей среды наибольшую тревогу вызывает загрязнение воздушной среды промышленными выбросами. С 1990 года выбросы углекислого газа выросли более чем на 50%.

В докладе отмечается, что в настоящее время более 40% населения планеты страдают от засухи, и, по прогнозам, она увеличится.

Источник: Перес П. Т. Латинская Америка и цели развития тысячелетия // EL Punto Cr tico, Мексика. 24.07.2015. – URL: <http://inosmi.ru/world/20150724/229243632.html>

Используя текст Ситуационного практикума, ответьте вопросы.

1. Каких успехов достигли страны Латинской Америки в деле реализации Программы ООН «Цели развития тысячелетия» 1992 г.?
2. Какими фактами, приводимыми в учебнике, можно было бы дополнить рассуждения автора?
3. Какие негативные явления и недостатки экономического и социального развития отмечает автор? Чем вы можете дополнить наблюдения автора?
4. В чем автор видит причины недостатков в экономическом развитии стран Латинской Америки?
5. Какие пути решения выявленных проблем вы могли бы предложить на основе чтения статьи и материалов учебника?

Глава 7

СТРАНЫ ТРАНЗИТИВНОЙ (ПЕРЕХОДНОЙ) ЭКОНОМИКИ¹

- Модели перехода к рыночной экономике
- Итоги преобразований в странах переходной экономики

7.1. Модели перехода к рыночной экономике

Группа стран транзитивной (переходной) экономики была выделена в документах ООН в 1990–1991 гг., когда произошло крушение мировой системы социализма и распад СССР. Перед этими странами встал вопрос о выборе путей дальнейшего развития и о выработке вариантов радикального преобразования экономики. В первоначальном варианте к странам транзитивной, или переходной, экономики традиционно относили:

- 12 стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ);
- 15 республик бывшего СССР;
- Монголию.

Некоторые исследователи относили к данной группе также Китай и Вьетнам, хотя формально они продолжали строительство социализма. Неясным был статус Кубы, КНДР, Камбоджи и некоторых других стран.

Ныне в документах Статистического отдела ООН применяется следующий список стран переходной экономики²: Албания, Беларусь, Босния и Герцеговина, Казахстан, Кыргызстан, Македония, Молдавия, Монголия, Россия, Сербия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Черногория.

Такие страны, как Болгария, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Чехия, Хорватия, Эстония рассматриваются в группе развитых стран, поскольку они приняты в состав ЕС, и в некоторых из них введен евро как валюта.

Азербайджан, Армения, Грузия относятся к группе развивающихся стран.

¹ Подробнее, см. гл. 5.

² <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm>

Однако, как отмечается еще в одном докладе ООН, разбивка по странам в наши дни делается исключительно в статистических и аналитических целях и не обязательно отражает уровень развития страны¹. В связи с этим будем рассматривать группы стран переходной экономики в традиционном составе, а оценки давать в основном в ретроспективе в целях углубленного изучения феномена перехода к рыночной экономике.

Основанием для выделения данной группы стран является сходство отраслевой, и прежде всего, *институциональной структуры экономики*. Абсолютное доминирование государственной собственности во всех странах определяло структуру ВВП, темпы экономического роста. Государственное централизованное планирование, а не рыночный спрос формировало структуру отраслей, внутриотраслевые и межотраслевые пропорции. Данная система экономического развития по мере истощения природных ресурсов в СССР обнаружила свою неэффективность по сравнению с рыночной. Темпы роста в странах «социалистического лагеря» снижались, экономическая эффективность производства была значительно ниже, чем в развитых странах, качество продукции также было низким. Все попытки использовать рыночные механизмы в рамках доминирования централизованного государственного планирования ожидаемого результата не дали, хотя позволили несколько повысить эффективность в некоторых странах (как это было, например, в Венгрии). После краха коммунистической политической надстройки в СССР и странах ЦВЕ трансформация экономического базиса стала неизбежной.

Главное сходство стран переходной экономики заключалось в том, что они имели общие объекты трансформации экономики и сходные методы преобразований. Главный объект трансформации – государственная собственность должна была быть преобразована в негосударственную. Процесс разгосударствления государственной собственности охватил все страны переходной экономики.

Другой важный объект преобразований – ценообразование. Переход от директивного ценообразования к рыночным свободным ценам осуществлялся путем либерализации цен (постепенной или «шоковой»).

Не менее важными объектами преобразований являются также изменение системы управления экономическими процессами, перестройка отраслевой структуры в соответствии с требованиями современной мировой экономики, прежде всего отказ от тотального господства плана в его советском понимании.

¹ Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Доклад о мировых инвестициях 2008 г. Транснациональные корпорации и инфраструктурный вызов. Нью-Йорк, Женева, 2008. С. 2.

Таким образом, специфика стран переходной экономики заключается в том, что экономические системы уже не являются плановыми, но еще не включают все необходимые элементы рыночного хозяйства (развитая банковская и финансовая системы, устойчивая законодательная база, свободно конвертируемая валюта и т. д.).

Переход к рыночной экономике поставил вопрос о моделях проведения рыночных преобразований. Практика проведения реформ в странах переходной экономики показала, что существует два подхода, две модели их проведения:

- 1) модель быстрых радикальных реформ («шоковая терапия»);
- 2) модель постепенных (градуалистских), эволюционных изменений.

Модель быстрых радикальных реформ представляет собой экономическую концепцию и систему практических мер, которая считает инструментом формирования рынка и антиинфляционной политики одномоментную либерализацию цен, резкое сокращение государственных расходов и достижение бездефицитного бюджета. Теоретической основой модели «шоковой терапии» стали идеи «монетаризма», идеологом которого является Милтон Фридман, американский экономист.

Монетаристы делают основной упор на либерализацию экономики, полагая, что это обеспечит самоорганизацию рынка. Опыт проведения реформ в странах с переходной экономикой в целом подтвердил данный тезис. Хозяйствующие субъекты с успехом создавали рыночные организации (институты), вырабатывали нормы рыночной экономики, проявляли способность к самоорганизации. Практика проведения реформ показала, что одной либерализации недостаточно, так как одновременно возникали и институты, враждебные идеям рыночной экономики (теневая экономика, влияние преступных сообществ на экономическую жизнь и т. п.). Кроме того, либерализация в монетаристском варианте рассчитана на очень длительный период времени, и вмешательство государства способно существенно сократить этот период.

Что касается второй модели – **модели постепенных эволюционных изменений** перехода к рынку, то в наиболее концентрированном виде ее можно наблюдать в Китае, который вступил на путь реформ с конца 1970-х годов и сумел сохранить традиционные институты власти одновременно с развитием рыночных отношений. Однако только часть исследователей относит Китай к странам с переходной экономикой. В остальных странах использовались элементы обеих моделей. В Европе по градуалистской модели осуществляли трансформацию Чехия, Словакия, Венгрия до 1994 г., Албания – после 1997 г.

Практически все страны переходной экономики реализовали в том или ином виде концепцию «шоковой терапии». В Польше, Чехии и Эстонии опыт оказался весьма успешным. В наиболее полном виде концепция «шоковой терапии» была реализована в Польше в самом начале 1990-х гг. Правительству Л. Бальцеровича за 2–3 года удалось остановить инфляцию, и уже с 1994 г. начался рост ВВП. В России в 1990-х годах использовались как методы «шоковой терапии», так и градуалистский подход к реформе цен.

Опыт проведения реформ позволяет выявить несколько направлений их проведения.

Первое направление – меры по либерализации экономики. Они включают комплекс мер по реформе цен и рынков: реформа внутренних цен; либерализация системы распределения; либерализация внешней торговли; либерализация рынка рабочей силы и системы заработной платы; реформа банковской системы; создание финансовых рынков.

Либерализация цен служит предпосылкой и основой создания конкурентных отношений как основы рыночной экономики. Задача создания финансовых рынков и рынка рабочей силы остается главной в этом пакете мероприятий.

Второе направление нацелено на создание частного сектора. В данный пакет мер входят следующие:

- развитие частного сектора;
- создание рыночной инфраструктуры (банков, бирж, фондов и т. п.), формирование нового законодательства, а также правил и норм, регулирующих поведение субъектов экономики в различных сферах (бюджета, налогов, предпринимательства и т. д.);
- приватизация или денационализация предприятий; структурная перестройка экономики;
- перестройка системы планирования и снабжения;
- ликвидация государственных монополий и создание конкурентной среды.

Первый шаг в этом направлении состоит в четком определении прав государственной собственности и разделении функций государства как органа в целом. Важное место занимает осуществление программ приватизации и денационализации предприятий. Так, в России приватизировались в основном мелкие и средние предприятия, а крупные (за отсутствием платежеспособного спроса) пришлось денационализировать.

В странах ЦВЕ создание частного сектора шло в основном по пути приватизации, а крупные предприятия оставались в собственности государства. Практиковалась и в странах ЦВЕ, и в странах СНГ сдача

предприятий в аренду иностранным хозяйствующим субъектам и создание совместных предприятий. Важной задачей данного пакета мер является ликвидация государственных монополий (за исключением так называемых естественных), закрытие убыточных производств, перепрофилирование предприятий, перемещение или увольнение избыточной рабочей силы.

Третье направление реформ ориентировано на пересмотр роли государства в экономике в целом. Оно включает в себя:

- ограничение прав государственной собственности;
- ограничение прямой хозяйственной деятельности;
- регулирование экономики с помощью макроэкономических показателей;
- усиление регулирующей функции в социальной сфере.

Третий пакет мер требует переосмысления роли государства в экономике: оно должно минимизировать степень активного непосредственного участия в экономике, приватизировать большую часть государственной собственности, отказаться от тотального планирования и контроля за производством и заменить их макроэкономическим регулированием, направленным на поощрение частной предпринимательской деятельности. Другая важная задача государства – реформировать систему социального обеспечения и создать гибкую систему социальной поддержки, позволяющую смягчить последствия безработицы, которая существенно выросла при проведении «шоковой терапии». Государство должно установить юридические рамки для деятельности частного сектора и сформировать законодательные институты, обеспечивающие их соблюдение. Необходимо реформировать основные правительственные институты, включая центральный банк и налоговые ведомства, провести корректировку статей бюджета, наладить систему контроля.

Четвертое направление реформ нацелено на достижение макроэкономической стабилизации. Оно включает в себя:

- новую фискальную политику;
- изменение денежно-кредитной системы;
- институциональную реформу;
- реформу социальной сферы.

Макроэкономическая стабилизация предполагает ужесточение налоговой и кредитной политики по отношению к предприятиям, исправление диспропорций, порожденных «избытком» денежной массы. В результате на рынке (прежде всего потребительском) должно наступить равновесие, а государственный бюджет достигнет сбалансированности. Тем самым будет ликвидирован инфляционный потенциал

в виде излишнего количества денег у населения и предприятий. Задачей данного пакета мер является формирование экономики социальной ориентации, проведение мер помощи бедным слоям населения, создание новой, рыночной, системы социальной защиты.

Разумеется, все указанные меры тесно переплетены и вряд ли можно говорить о какой-либо «чистой» концепции «шоковой терапии». Кроме того, в ряде стран в указанные пакеты мер вносились существенные коррективы с учетом уровня их развития и историко-национальных особенностей.

На начальном этапе экономической либерализации результатами стали замедление экономического роста, повышение темпов инфляции и безработицы, рост преступности, сокращение реальных доходов населения.

В ходе проведения реформ страны с переходной экономикой столкнулись с тремя основными проблемами.

Первой проблемой стало падение объема ВВП. Снижение темпов прироста ВВП произошло практически во всех странах с переходной экономикой вне зависимости от выбранного варианта развития, тогда как первоначально предполагалось, что если падение производства и ВВП и произойдет, то оно будет незначительным. Сокращение ВВП оказалось значительным в странах Балтии, в Словакии, Румынии, Болгарии, Армении, Азербайджане, Кыргызстане, Украине. Уровень ВВП в среднем снизился на 30% (в ряде стран наблюдались и более высокие значения).

Второй проблемой стал рост уровня инфляции. Вследствие либерализации цен инфляция в начале 1990-х гг. достигала четырехзначных показателей в Литве и Эстонии, трехзначных в Румынии и Болгарии. При этом некоторые страны вплоть до середины 1990-х гг. не могли снизить инфляцию, и лишь применение жестких мер способствовало ценовой стабилизации. В некоторых странах, возникших на территории бывшего СССР, отмечалась и пятизначная инфляция, а четырехзначную испытали практически все новые государства.

Третьей проблемой, с которой столкнулись страны с переходной экономикой, стала безработица. Во время функционирования командно-административной системы обеспечивалась практически полная занятость населения с социальными гарантиями, бесплатным здравоохранением, образованием, жильем и другими льготами. С введением рыночных отношений картина изменилась. Вместе с тем уровень безработицы вырос лишь относительно прошлых периодов и стал сопоставимым с аналогичными показателями в Европе (10%), США (5%), Японии (4%) и Канаде (10%) до кризиса 2008–2009 гг.

7.2. Итоги преобразований в странах переходной экономики

Ныне в рамках группы стран с переходной экономикой можно выделить несколько подгрупп.

Первую подгруппу образуют страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), включая страны Балтии. Для этих стран был характерен преимущественно радикальный подход к реформам, стремление войти в ЕС (в значительной степени реализованное), сравнительно высокий уровень развития большинства из них. Достигнутые результаты, однако, оказались неодинаковыми. Менее высокие темпы развития, меньшую радикальность реформ продемонстрировали Албания, Болгария, Румыния и отдельные страны, образовавшиеся на территории бывшей Югославии.

Наибольших успехов добились Польша, Чехия и Венгрия. В этих странах после трех лет кризисного состояния (1991–1993 гг.) экономика начала стабилизироваться с 1994 г., а с 1995 г. начался экономический рост в среднем от 2 до 6% в год. С 1995 г. начался экономический рост в Румынии, Болгарии и Словакии, хотя и неравномерный, перемежавшийся спадами. К 2000 г. все страны ЦВЕ вышли на положительные значения прироста ВВП.

Несомненно, большую роль сыграла и поддержка этих стран со стороны ЕС. Либерализация и адаптация национального инвестиционного законодательства к европейским нормам, минимизация инвестиционных рисков благодаря вступлению в ЕС способствовали притоку в страны ЦВЕ прямых иностранных инвестиций, и в первую очередь западноевропейских. Они сыграли решающую роль в подъеме экономик стран ЦВЕ: обеспечили выход промышленности из фактического коллапса, расширили и качественно изменили слаборазвитый сектор финансов, способствовали развитию системы телекоммуникаций и сети розничной торговли. На долю ЕС приходится до 70% товарооборота указанных стран.

Страны ЦВЕ поставили целью достичь европейские стандарты и вступить в ЕС. При сравнении основных макроэкономических показателей (ВВП, инфляция и безработица) отмечается очевидная тенденция приближения некоторых стран к параметрам стран ЕС и зоны евро. Так, объем реального ВВП в 2012 г. по сравнению с 2000 г. составил в ЕС в целом 117%, а в Польше – 156,0%, в Словакии – 168,3% и в Чехии – 140,3%. Для достижения необходимого уровня европейских стран государства с переходной экономикой должны были обеспечить и поддерживать как минимум 5% прирост реального ВВП. Такими государствами

до кризиса 2008–2009 гг. являлись лишь страны Балтии. Мировой экономический кризис заставил большинство стран ЦВЕ смириться со снижением темпов роста ВВП.

В период кризиса лопнул прибалтийский «пузырь недвижимости». Цены на жилье упали более чем на 60%, ВВП сократился на 20% в среднем. Объем помощи МВФ и ЕС только Латвии и только в 2008–2009 гг. составил 7,5 млрд долл. Падение ВВП в Эстонии в 2009 г. превысило 14%. Румыния, Болгария, Хорватия имеют значительные объемы задолженности частных заемщиков.

Что же касается показателя уровня инфляции, то уже к началу 2003 г. Эстония, Словения, Румыния и Венгрия превысили средний показатель по ЕС и зоне евро. В свою очередь, лишь Чехия, Латвия, а также Венгрия и Словения смогли удержать безработицу в рамках показателей ЕС, что имеет как позитивную сторону в самостоятельном экономическом развитии этих стран, так и негативную угрозу повышения этого индикатора при свободе передвижения рабочей силы в ЕС и беспрепятственной ориентации молодых специалистов на Запад. Что касается остальных восточноевропейских стран, то они по-прежнему находятся на этапе переходной экономики, который, несмотря на возможную политическую декларацию его завершения, все еще требует дополнительных ресурсов и времени для роста экономики и уровня жизни населения.

Европейский стандарт экономического развития в полном объеме к моменту вступления в ЕС не был достигнут ни одной страной с переходной экономикой.

Поспешное принятие восточноевропейских стран в ЕС в 2005 г., объясняемое политическими причинами, а не высокой степенью интеграции, представляло опасность преобладания негативных последствий над позитивными, связанных с усилением мобильности более качественных европейских товаров на новые рынки, нерациональной миграцией рабочей силы, опасной капитализацией неокрепших финансовых рынков.

Накопленный странами ЦВЕ значительный опыт перестройки экономики, наличие интеграционных связей с ЕС создают большой потенциал развития этих стран в посткризисный период. Кроме того, вступление стран ЦВЕ в ЕС стало предпосылкой перехода их к модели догоняющего развития.

Вторую подгруппу стран с переходной экономикой составляют бывшие советские республики, которые ныне чисто формально объединены в Содружество Независимых Государств (СНГ). Из его состава в 2008 г.

вышла Грузия. С 2015 г. решила сохранить лишь минимальный уровень участия в СНГ Украина. На протяжении многих лет СНГ оставалось объединением, лишенным реального экономического содержания, и лишь в последние годы в связи с созданием Таможенного союза РФ, Беларуси и Казахстана, а также зоны свободной торговли¹ появились основания ожидать положительных эффектов интеграции бывших республик СССР.

Данная подгруппа стран менее однородна как в своих целях, так и в путях их достижения, что можно объяснить специфичностью их социально-экономического развития, политическим устоем и общественными традициями. В результате мер переходного характера уже в 1997 г. практически всем странам СНГ удалось обеспечить прирост ВВП, а некоторые колебания 1998 г., вызванные российским финансовым кризисом, были оперативно преодолены. Прирост ВВП продолжился, причем достаточно интенсивными темпами.

Страны СНГ преимущественно в силу своего геополитического положения изначально не ставили перед собой цели достичь европейских стандартов экономического развития. Азиатские и кавказские страны ориентировали свою экономику на укрепление торгово-экономических связей с южными соседями (Узбекистан, Азербайджан, Армения). Узбекистан, Туркменистан проводят менее радикальные по сравнению с другими странами подгруппы реформы, а Таджикистан по уровню социально-экономического развития и в советские времена сильно отставал от других союзных республик. Вместе с тем Грузия и Украина заявили о своем стремлении войти в будущем в ЕС и НАТО.

В России были выбраны наиболее банальные и неэффективные решения проблем переходной экономики. Они привели к колоссальному оттоку капитала за рубеж, неэффективной приватизации и денационализации, к существенному снижению жизненного уровня населения, росту безработицы. Аналогичную цель и механизм ее достижения выбрала для себя Украина. Несколько иной вариант переходной экономики был реализован в Белоруссии, где почти в неизменном виде сохранилась советская модель хозяйствования. Большое значение для стабилизации ситуации в Белоруссии имела и имеет экономическая помощь России в форме поставок газа, нефти, электроэнергии по ценам значительно ниже мировых.

Сохранение нерыночных и неэффективных отношений в сфере поставок нефти, газа, электроэнергии между Россией, с одной стороны,

¹ Соглашение о создании зоны свободной торговли было подписано в октябре 2011 г., но в нее вошли далеко не все члены СНГ.

Украиной и Белоруссией, с другой стороны, на протяжении многих лет наносит ущерб экономикам этих стран. Россия теряет огромные средства, расточая их на так называемую братскую помощь в виде льготных цен на энергоносители для Украины и Белоруссии. В свою очередь, в этих странах полностью потеряны ориентиры на ресурсосбережение, повышение энергоэффективности производств, экономию ресурсов.

Объединение России, Белоруссии и Казахстана в Таможенный союз создает здоровые предпосылки для налаживания взаимовыгодного товарообмена как в рамках союза, так и с внешними странами.

Наконец, *третье место* в группе стран с переходной экономикой занимает Монголия, в которой рыночные реформы идут полным ходом, хотя и с учетом национальных особенностей.

При этом на ходе и результатах экономических реформ весьма существенно сказываются особенности исторического развития, экономического, политического и социального положения в каждой стране. Сложный переход от плановой экономики к рыночной проходил и проходит достаточно болезненно. Страны с переходной экономикой занимают в современной мировой экономике промежуточное положение. С одной стороны, по многим экономическим и социальным показателям (таким как ВВП на душу населения, средняя продолжительность жизни, детская смертность, покупательная способность населения, «качество жизни» и т. д.) они занимают место в ряду развивающихся стран. С другой стороны, они имеют относительно развитые индустриальные (даже с элементами постиндустриальных) экономики, располагают достаточно солидным научно-техническим и человеческим потенциалом.

Природа переходной экономики – это трансформация к рынку, который несет в себе, с одной стороны, свободу действий и широкие возможности, а с другой – риск и ответственность за принятие решений. Государства ЦВЕ только лишь приблизились к решению задачи определения своей роли в ЕС, и то преимущественно с помощью политических инструментов.

Республики бывшего СССР в основном оказались перед дилеммой сохранения старых принципов хозяйствования или полного отказа от них, фактически исключив возможность их сочетания, тогда как именно последний вариант является оптимальным выходом для переходной экономики. Социализация экономики стала моделью экономического развития таких стран, как, например, Швеция, Норвегия, Нидерланды и др. Сочетание преимуществ социально-ориентированной и эффективной

рыночной экономики в итоге позволит сформировать социализированное общество, основанное не только на частной собственности, свободе капитала, конкуренции, но и на высокой доле государственного сектора как равноправного участника рыночных отношений, с выполнением всех его социальных функций. Построение такой модели должно осуществляться в странах с переходной экономикой после создания капиталистической платформы функционирования экономики.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Подберите конкретные примеры осуществления реформ по переходу к рыночной экономике в странах ЦВЕ и заполните таблицу по данным гл. 5 «Виды реформ в странах ЦВЕ»:

Вид реформы	Польша	Венгрия	Чехия	Румыния	Эстония	Болгария
Реформа цен и рынков						
Создание частного сектора						
Изменение роли государства в экономике						
Макроэкономическая стабилизация						

2. Составьте перечень моделей экономического развития различных групп стран в мировой экономике. Какая модель экономического развития реализуется в России сегодня? В какой степени она соответствует магистральным направлениям экономического развития мировой экономики?

3. Составьте перечень факторов, которые способствуют интеграции стран на пространстве бывшего СССР и которые интеграции препятствуют. Заполните таблицу «Характеристика факторов интеграции стран СНГ»:

№ п/п	Факторы, способствующие интеграции в СНГ	Факторы, препятствующие интеграции в СНГ

4. Определите три страны, которые, на ваш взгляд, наиболее удачно совершили переход к рыночной экономике. Приведите доказательства своей точки зрения.

5. Американский экономист Джеффри Сакс, которого в 1990-х гг. называли «отцом российской шоковой терапии», высказался следующим образом: «Как мне кажется, российское руководство превзошло самые фантастические представления марксистов о капитализме: они сочли, что дело государства – служить узкому кругу капиталистов, перекачивая в их карманы как можно больше денег и поскорее. Это не шоковая терапия. Это злостная, предумышленная, хорошо продуманная акция, имевшая своей целью широкомасштабное перераспределение богатств в интересах узкого круга людей»¹. Подберите аргументы, которые докажут или опровергают его точку зрения.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы общие черты и особенности проведения переходных реформ в странах Центральной и Восточной Европы и государствах, образовавшихся на территории бывшего СССР?
2. Какие главные проблемы пришлось решать странам с переходной экономикой? В какой степени решены сегодня эти проблемы?
3. Почему проведенные в России реформы оказались менее радикальными, чем в странах Балтии и Центральной Европы?
4. В чем сущность метода «шоковой терапии» как модели перехода к рыночной экономике?
5. Почему социальная ориентация является объективной необходимостью для переходной экономики?
6. При переходе от плановой к рыночной экономике страны ЦВЕ следовали модели преобразований, предложенной МВФ. Какие элементы она включала?
7. Какие причины привели к принятию стран Центральной и Восточной Европы в Европейский союз? В какой степени названные государства соответствуют экономическим параметрам, установленным в ЕС для стран-кандидатов?
8. Каковы основные итоги перехода к рыночной экономике у стран СНГ?
9. Каковы экономические и социальные результаты приватизации в переходной экономике?
10. Чем объяснить высокие темпы инфляции после либерализации цен в России?

¹ Архитектор шоковых терапий Джеффри Сакс // Forbes. 5.11.2012. – URL: <http://www.forbes.ru/sobytiya-slideshow/194088-etot-den-v-istorii-biznesa-igra-monopoliya-i-bankovskii-fleshmob-v-ssha/slide/3>

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ

Почему не стоит брать пример со стран Балтии

То, что возможно в условиях маленьких, открытых экономик, практически неосуществимо в условиях крупных и относительно закрытых систем

Мартин Вольф (Martin Wolf)

Многие придерживаются идеи о том, что страдания приносят пользу как душе, так и экономике. Для сторонников жестких мер финансовый кризис стал доказательством нравственной развращенности, которую можно искупить только страданиями. Однако экономика существует на земле, а не в загробной жизни. Поэтому тем, кто выступает за жесткую экономию, придется доказать, что она не только нравственна, но и эффективна. Как это можно сделать? Разумеется, указав на примеры успеха. В Европе такими примерами считаются страны Балтии, и в первую очередь Латвия, экономику которой охватил кризис, которой предоставили финансовую помощь и которая – как нас пытаются убедить – теперь процветает. Но так ли это на самом деле? И если это так, то может ли Латвия служить примером для остальных? Ответ на оба эти вопроса: только до определенной степени.

Все три государства Балтии – Эстония (с населением в 1,3 миллиона человек), Латвия (с населением в 2 миллиона человек) и Литва (с населением в 3 миллиона человек) – до начала финансового кризиса пережили обусловленный кредитованием экономический подъем. В 2007 году дефицит по текущим операциям Латвии составлял 22% от ВВП, Эстонии – 16% от ВВП, а Литвы – 14% от ВВП. Внутренними аналогами притоков капитала были гигантские финансовые дефициты в частном секторе: 23% от ВВП в Латвии, 19% от ВВП в Эстонии и 13% от ВВП в Литве. Как это обычно бывает, резкий подъем деловой активности укрепил финансовые позиции этих государств: в 2007 году чистый государственный долг Эстонии составлял минус 4% от ВВП, Латвии – 5% и Литвы – 11%.

Затем пришел черед четырех предвестников финансового кризиса: произошли «неожиданная остановка» притоков капитала, резкое падение цен активов, спад в экономическом росте и бюджетный дефицит. В ответ на это страны Балтии решили придерживаться политики валютной привязки и жесткой экономии.

В конце 2008 года Латвии также удалось договориться о предоставлении довольно крупного займа при поддержке Евросоюза, Международного валютного фонда, стран Северной Европы и других организаций. Тем не менее некоторые эксперты сомневались, что такая программа

сработает. В июне 2012 года Оливье Бланшар (Olivier Blanchard), экономический советник МВФ, заявил, что «многие, в том числе и я, полагали, что сохранение валютной привязки, скорее всего, должно было привести к катастрофе, в лучшем случае к долгой и мучительной корректировке или, что представлялось нам более вероятным, к отказу от политики привязки, когда ее неэффективность станет очевидной». Как выяснилось, он ошибался.

По данным МВФ, с 2008 по 2012 год Латвия сократила свой скорректированный с учетом экономического цикла дефицит государственного бюджета на 5,3% от потенциального ВВП и добилась небольшого прироста в размере 0,8% в 2012 году. За этот же период времени Литва сократила свой скорректированный с учетом экономического цикла дефицит государственного бюджета на 3,3% от потенциального ВВП. (МВФ не предоставил таких данных по Эстонии.) Однако с 2009 по 2012 год Греция сократила дефицит на 15% от потенциального ВВП.

Каким образом сработала эта стратегия? Ее сторонники отмечают резкий экономический рост, начавшийся в недавнем времени. К примеру, экономика Латвии выросла на 16% со своей низшей точки в период с третьего квартала 2009 года до четвертого квартала 2012 года. Однако она сократилась на 25% в период с четвертого квартала 2007 года до низшей точки спада в 2009 году. В четвертом квартале 2012 года ВВП Латвии все еще был на 12% ниже своего докризисного уровня. Это хуже, чем в случае с Ирландией, Италией, Португалией и Испанией. Ситуация в двух других балтийских государствах обстояла несколько лучше, однако они тоже пережили периоды резкого спада.

Подобные серьезные экономические спады имеют большое значение. В случае с Латвией суммарные потери с 2008 по 2012 год составили 77% от годовой выработки в докризисный период. Потери Литвы составили 44%, а Эстонии – 43%. В четвертом квартале 2012 года ВВП Латвии был на 41% ниже того уровня, которого страна могла бы достигнуть, если бы сохранились тенденции 2007 года, а ВВП Эстонии и Литвы – на 34% ниже. Уровень безработицы постепенно уменьшался, однако в декабре 2012 года в Латвии он все еще составлял 14%, как и в Ирландии.

Короче говоря, Латвия, пострадавшая от кризиса больше других балтийских государств, пережила один из самых серьезных экономических спадов за всю свою историю. Сейчас она восстанавливается. Но она еще не успела полностью восстановиться. Можно ли считать ее политику моделью для подражания? Если одним словом, то нет.

Эти государства обладают четырьмя значительными преимуществами в том, чтобы следовать стратегии стимулирующего сокращения.

Во-первых, по данным Евростата, почасовая заработная плата в Латвии в 2012 году составляла лишь четверть средней зарплаты по еврозоне в целом, 30% средней зарплаты в Испании и половину средней зарплаты в Португалии. Учитывая этот потенциал резкого роста производительности, Латвия не нуждалась в серьезном снижении стоимости ради достижения конкурентоспособности.

Во-вторых, страны Балтии представляют собой очень маленькие и открытые экономики. Чем более открыта та или иная экономика, тем более значительна доля производства, которая не зависит от внутренних расходов, подверженных влиянию экономического кризиса. Таким образом, в случае с маленькими открытыми экономиками регулирование извне становится более эффективной альтернативой внутреннему стимулированию, чем в случае с более крупными экономиками. С 2007 по 2012 год дефицит по текущим операциям Латвии сократился на 21% от ВВП. Такое внешнее регулирование могло бы привести к сокращению дефицита Италии всего на 0,3%. Торговые партнеры вряд ли замечают внешнее регулирование в случае с Латвией. Но они заметили бы его в случае с относительно крупной экономикой Италии. Кроме того, с 2007 по 2012 год население Латвии сократилось на 7,6%, а Литвы – на 10,1%. Это должно было благоприятно повлиять на статистику безработицы. Если бы Италия и Испания лишились такой же доли населения, их потери составили бы 11 миллионов человек.

В-третьих, в этих экономиках центральную роль играют иностранные банки. Для еврозоны это является альтернативой банковским объединениям: банки из финансово сильных государств принимают руководство над более слабыми финансовыми системами.

Наконец, страны Балтии рассматривают свою европейскую судьбу как альтернативу возвращению на российскую орбиту. У их народов есть веские причины предпочесть болезненное регулирование демонстрации неуверенности в своих политических убеждениях. У других охваченных кризисом стран также есть причины оставаться частью Европы, но гораздо менее веские. Именно поэтому они соглашались с мерами жесткой экономии с гораздо меньшим энтузиазмом.

Являются ли балтийские государства и Латвия в частности моделями для подражания? В краткосрочной перспективе определенно нет: сокращение мешало росту. В конечном счете они смогли совместить внешнее регулирование с восстановлением роста, хотя в Латвии, к примеру, этот рост до сих пор не достиг своих первоначальных показателей, а уровни безработицы и эмиграции чрезвычайно высоки.

Можно ли Латвию считать убедительным примером для других более крупных экономик? Разумеется, нет. То, что возможно в условиях маленьких, открытых экономик, практически неосуществимо – в экономическом, политическом и социальном смысле – в условиях крупных и относительно закрытых систем. Идея о том, что мы должны рассматривать отдельные экономики – не говоря уже о группе из нескольких стран – как маленькие открытые системы, которые друг с другом не взаимодействуют, представляет собой глубокое заблуждение. Именно поэтому законодатели еврозоны, кажется, с радостью игнорируют спрос. Именно поэтому процесс регулирования оказался таким безжалостным. Вероятно, кто-то считает, что Латвия может послужить моделью для маленьких государств. Но думать, что она может стать примером для всей Европы, это просто безумие.

Источник: Вольф М. Почему не стоит брать пример со стран Балтии // The Financial Times, Великобритания. 02.05.2013. – URL: <http://inosmi.ru/world/20130502/208638516.html>

Используя текст Ситуационного практикума, ответьте вопросы.

1. В чем автор видит особенности малых экономик стран Балтии?
2. Какие показатели характеризуют глубину экономического кризиса 2008–2009 гг. в странах Балтии?
3. В чем состоял и состоит комплекс мер по преодолению последствий кризиса и завершению переходного этапа в странах Балтии?
4. Какие особенности экономики стран Балтии ограничивают возможности экстраполяции их опыта на другие страны, развитые и переходные?
5. Возможно ли и при каких условиях повторение опыта стран Балтии другими странами переходной экономики?

Раздел III

МИРОВЫЕ ТОВАРНЫЕ И РЕСУРСНЫЕ РЫНКИ

Глава 8

МИРОВОЙ РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ

- Структура и тенденции развития мировой торговли. Показатели мировой торговли
- Государственное регулирование внешней торговли
- Методы регулирования внешней торговли
- Межгосударственное регулирование мировой торговли

8.1. Структура и тенденции развития мировой торговли. Показатели мировой торговли

8.1.1. Понятия мировой и внешней торговли. Этапы развития мировой торговли

Мировая торговля является одной из наиболее развитых форм международных экономических отношений.

В учебно-методической литературе встречаются несколько схожих определений мировой (международной) торговли:

- процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах;
- оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира;
- совокупность внешней торговли всех стран мира.

Развитие мировой торговли было обусловлено следующими факторами:

- размер и структура мирового хозяйства;
- состояние мировой валютно-финансовой системы;
- процессы вывоза капитала и миграции населения;
- природно-географические характеристики мирового хозяйства;
- деятельность международных экономических организаций;
- политические факторы.

Близко к понятию «международная торговля» стоит понятие «внешняя торговля», что представляет собой торговлю какой-либо страны с другими странами, состоящую из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Международная торговля, базируясь на международном разделении труда, складывается в основном из экспортно-импортных операций.

Экспорт – вывоз за границу товаров, услуг, технологий. Особой формой является **реэкспорт** – вывоз товаров, не подвергшихся в данной стране переработке (транзит). Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что страна вывозит ту продукцию, издержки производства по которой ниже мировых.

Импорт – ввоз товаров, услуг, технологий для их реализации на внутреннем рынке и для транзитных операций. Экономическая эффективность импорта определяется тем, что страна ввозит товары, производство которых в самой стране невыгодно из-за высоких издержек. Эффективность – тот экономический выигрыш, который получает страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров в стране. *Реимпорт* – ввоз товаров, ранее вывезенных, но не подвергшихся переработке.

Мировой товарооборот – сумма стоимостей импорта и экспорта.

Роль мировой торговли в международных экономических отношениях постоянно возрастала. Рост мировой торговли не был равномерным, но это не меняло общей тенденции ее развития. Многие экономисты устанавливают причинно-следственную связь между ростом международной торговли и ростом мирового производства и благосостояния.

Можно выделить несколько этапов развития мировой торговли.

XV–XVII вв. Этот период связан с бурным развитием торгового капитала. Основной идеологией и хозяйственной практикой в это время стал меркантилизм, при котором источником богатства нации считают внешнюю торговлю, превышение экспорта над импортом.

XVII–XIX вв. Основными событиями этого этапа стали появление колоний у европейских стран, а также промышленная революция, в ходе которой была создана индустрия, ориентированная на постоянный импорт сырья из стран Азии, Африки, Латинской Америки и экспорт промышленной продукции потребительского назначения в колонии. В целом за период с конца XIX до начала XX в. мировая торговля развивалась довольно быстрыми темпами – в среднем 3,5% в год.

Первая половина XX в. Мировая торговля пережила несколько глубоких спадов. Развитие мировой торговли было приостановлено Первой

мировой войной. После войны рост возобновился, но затем был прерван Великой депрессией и Второй мировой войной.

Вторая половина XX – начало XXI в. После Второй мировой войны мировая торговля стала расширяться исключительно быстро. Важную роль в стремительном росте торговли сыграли научно-техническая революция и распад колониальной системы, создание группы развивающихся стран, выделение в ней подгруппы «новых индустриальных стран». С 1947 по 1973 г. объем мирового экспорта ежегодно возрастал на 6%. 1950–1960-е годы, когда прирост мировой торговли составил 7%, называли «золотым веком». В начале 1980-х гг. имел место некоторый застой в развитии внешней торговли, вызванный «нефтяным шоком».

С 1984 г. подъем мировой торговли возобновился, достигнув 9,2% за 1990–2000 гг. Столь бурный рост мировой торговли был обусловлен ликвидацией социалистической системы хозяйства в конце 1980 – начале 1990-х гг. и вовлечением значительной группы стран в мировой товарооборот. Высокие темпы развития торговли сохранились и в 2000–2010 гг., когда рост составил 9% (рис. 8.1).

В целом за период после Второй мировой войны произошел резкий, «взрывной рост» экспорта товаров. Если в 1950 г. объем мирового экспорта составлял 775 млрд долл., то к концу XX в. он оказался выше 5 трлн долл. В 2015 г. мировой экспорт товаров превысил 19 трлн долл.

На протяжении нескольких десятилетий доминировала тенденция преобладания среднегодовых темпов роста мирового экспорта над темпами роста мирового производства. Если сопоставить среднегодовые

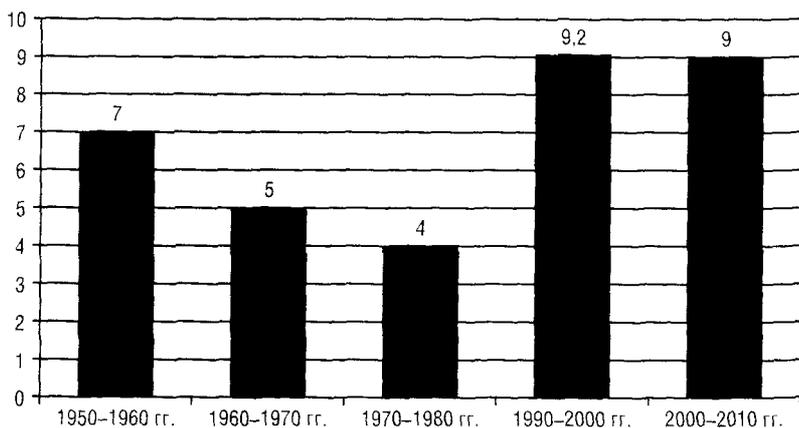


Рис. 8.1. Динамика развития мировой торговли во второй половине XX – начале XXI в.

темпы роста мирового производства и мирового экспорта товаров за последние 50–60 лет, то темпы роста экспорта в 1,5 раза превысили темпы роста производства. С 1960 г. по 1997 г. мировой ВВП вырос в 28,7 раза, тогда как мировой товарооборот увеличился в 41,6 раза¹. Указанная тенденция сохранилась и в последующие годы. Так, например, в 2010 г. мировой ВВП вырос на 3,6%, а мировая торговля на 14,5%. Опережение темпов роста внешнеторгового оборота над темпами роста ВВП в 2010 г. составляло у США 13,2%, у стран ЕС – 13,4%, у Японии – 11,5%, у РФ – 27,8%². Таким образом, внешнеторговая ориентация мировой экономики существенно возросла. В результате доля импорта в общем предложении готовых товаров на рынках увеличилась в 3 раза по сравнению с 1950 г. и достигла в США более 20%, в ФРГ – 30%, в Великобритании – 30%, в Норвегии – более 60%. Сложилась ситуация, при которой экономика любой страны мира, если она не проводит политику искусственной изоляции от мирового рынка (политику автаркии), зависит от участия в мировом товарообороте. Согласно исследованиям Всемирной торговой организации (ВТО) в 2000–2010 гг. на каждые 10% роста мирового производства приходилось 16% увеличения объема мировой торговли.

Однако в последние годы эта тенденция, доминировавшая на протяжении десятилетий, оказалась поколебленной (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Рост мирового ВВП и мировой торговли в 2011–2014 гг., %

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рост мирового ВВП	3,8	3,1	3,2	3,3
Рост мировой торговли	5,0	2,0	2,1	2,8

Рост менее чем на 3% мировая торговля демонстрирует уже третий год подряд, что отстает от темпов роста мирового ВВП, которые превышают те же 3%. Какие причины лежат в основе такого изменения ситуации?

Это прежде всего замедление роста ВВП в странах с развивающейся экономикой, а также неравномерное восстановление экономики в развитых странах и рост геополитической напряженности в мире. В качестве еще одной причины снижения роста объемов мировой торговли специалисты ВТО называют спад реальных доходов населения и импорта в странах – экспортерах нефти, что связано с обрушением мировых цен на нефть в 2014–2015 гг.

¹ Устинов И. Н. Мировая торговля: статистическо-аналитический справочник. – М.: Экономика, 2000. – С. 28.

² Шимко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – С. 165.

В целом, рост мировой торговли во второй половине XX – начале XXI в. обусловлен такими причинами, как общий рост мировой экономики; отсутствие таких глубоких и длительных кризисов, как Великая депрессия; существенно возросшая степень регулируемости национальных экономик и мировой экономики в целом.

Ускорение циклов появления новых товаров. Постоянно и быстро меняющийся ассортимент товаров ведет к увеличению товарообмена между странами.

Усиление международного разделения труда, специализации и кооперации стран в связи с НТР, ускоряющей обновление основных производственных фондов, способствующей появлению новых отраслей и новых товаров.

Либерализация внешней торговли: снижение уровней таможенных пошлин, отказ от нетарифных методов регулирования, формирование свободных экономических зон.

Расширение международной экономической интеграции, способствующей росту товарообмена между странами, устранению региональных барьеров, появлению большого числа «зон свободной торговли».

Появление группы развивающихся стран в 1960-е гг., усиление обмена между ними и бывшими метрополиями, формирование в них группы «новых индустриальных стран» с экспортно ориентированной моделью экономики.

Разрушение социалистической системы хозяйства и вовлечение в мировую торговлю значительной группы стран, у которых ранее преобладал взаимный товарообмен и которые были слабо включены в мировые торговые процессы.

Быстрое развитие электронной коммерции, торговли с использованием возможностей Интернета. Сегодня в мире создана новая глобальная сеть электронной торговли, охватывающая более 100 стран. В 2015 г. объем электронной торговли приблизился к 1,5 трлн долл., демонстрируя ежегодные темпы увеличения около 19%¹.

8.1.2. Показатели мировой торговли и внешнеторгового оборота

Важнейший показатель развития мировой торговли – *мировой товарооборот* (объем мировой торговли), который определяется как сумма внешнеторговых оборотов всех стран, или сумма мирового экспорта

¹ Мировая экономика. Экономика стран и регионов /Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осьмовой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 43.

и мирового импорта. Объем за определенный период мирового товарооборота характеризует его состояние, а динамика этого объема – развитие мирового товарооборота. Так, в 1995 г. мировой товарооборот (без услуг) составил 10,7 трлн долл., в 2000 г. – 13,1 трлн долл., в 2014 г. – 38,1 трлн долл.¹

Степень участия отдельной страны в мировом товарообороте *внешнеторговым оборотом*, т.е. суммой экспорта и импорта страны. Если обозначить внешнеторговый оборот В, экспорт Э, импорт И, то формула оборота внешней торговли примет вид

$$В = Э + И.$$

При этом следует помнить, что оборот внешней торговли страны рассчитывается в стоимостных единицах, поскольку включает разнообразные товары, не сопоставимые в натуральном измерении.

Стоимостной оборот исчисляется за определенный период времени в текущих ценах с использованием действующих курсов. По отдельным товарам можно измерить экспорт и импорт в натуральных единицах (штук, тонн, метров).

Рассчитывается также *физический объем* внешней торговли в постоянных ценах для сопоставления и определения динамики развития внешней торговли.

Весьма важным понятием является *баланс внешней торговли*. Если обозначить баланс внешней торговли страны Б, то формула баланса внешней торговли примет вид

$$Б = Э - И.$$

Баланс внешней торговли может иметь положительную или отрицательную величину и редко сводится к нулю. Соответственно, можно говорить о положительном или отрицательном сальдо торгового баланса страны. Отрицательное сальдо торгового баланса означает возникновение пассивного торгового баланса. И наоборот, положительное сальдо характеризует активный торговый баланс страны.

Для анализа развития такого многогранного явления, как мировая торговля, применяется система показателей. Некоторые показатели отражают темпы роста мировой торговли. К таковым, например, относится *показатель темпов роста мирового экспорта* ($T_э$):

$$T_э = (\mathcal{E}_1 : \mathcal{E}_0) \cdot 100,$$

где \mathcal{E}_1 – экспорт текущего периода; \mathcal{E}_0 – экспорт базисного периода.

¹ Statistics Database // World Trade Organization. – URL: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBViewData.aspx?Language=E>

Кроме того, применяется ряд показателей, характеризующих зависимость экономики страны от внешней торговли: экспортная квота, импортная квота, внешнеторговая квота (см. гл. 2).

8.1.3. Товарная структура мировой торговли и ее географическая направленность

Важными характеристиками состояния и развития международной торговли (и внешней торговли в том числе) являются ее товарная и географическая структуры, а также их изменения.

Если *товарная структура* характеризует соотношение различных групп товаров и услуг в общем объеме экспортных и импортных операций, то *географическая структура* показывает доли отдельных стран, групп государств и регионов в общем объеме экспорта и импорта.

Товарная структура мировой торговли постоянно меняется под воздействием углубления международного разделения труда и НТР. В настоящее время для мировой торговли характерны увеличение доли продукции обрабатывающей промышленности и услуг.

Большой интерес представляет изменение товарной структуры мировой торговли (рис. 8.2).

Как видно из рис. 8.2, *доля сырья и сельскохозяйственной продукции*, составлявшая в начале XX в. $\frac{2}{3}$ мирового товарооборота, уменьшилась до 24% в начале XXI в., в то время как *доля обрабатывающей промышленности* выросла с 34 до 76%. При этом доля собственно машин и оборудования составляет не менее $\frac{1}{3}$ мировой торговли¹. Уменьшение доли сырья на мировом рынке объясняется снижением потребности в нем, вызванным научно-технической революцией; более глубокой переработкой сырья и уменьшением потребности в количестве сырья; более экономичным использованием сырья, заменой натурального сырья синтетическим. При этом потребление сырья и энергоресурсов в количественном выражении заметно увеличивается. Рынок машин, оборудования, транспортных средств, химической продукции, наукоемкой продукции стремительно растет. *Рынок наукоемкой продукции* практически полностью контролируют развитые страны. Важной тенденцией является уменьшение доли продуктов питания на мировом рынке, что связано с развитием сельского хозяйства на интенсивной

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 127.



Рис. 8.2. Товарная структура мировой торговли

основе, с широким использованием достижений науки в промышленно развитых странах. Также опережающими темпами по сравнению с товарным экспортом растет мировой экспорт услуг, увеличившись в 2014 г. на 4,2% – до 4,9 трлн долл.

Для географического распределения мировой торговли характерно преобладание промышленно развитых стран. На протяжении многих десятилетий основные товаропотоки протекали в рамках «большой триады»: США – Западная Европа – Япония. Так, в 1990-х гг. на них приходилось около 70% мирового экспорта, причем $\frac{4}{5}$ его составляли непродовольственные товары. Развитие и углубление международного разделения труда между промышленно развитыми странами вело к увеличению их взаимной торговли и уменьшению доли развивающихся стран.

Соотношение между отдельными странами в мировой торговле не оставалось неизменным. За послевоенный период было существенно поколеблено доминирующее положение США, которое они заняли в результате Второй мировой войны. Так, в 1950-е гг. на долю США приходилась $\frac{1}{3}$ мирового экспорта, а в 1990-е гг. – только $\frac{1}{9}$. Экспорт Германии не только вплотную приблизился к американскому, но в отдельные годы даже превосходил его. Так, в 1990 г. на долю Германии приходилось 12% мирового экспорта, тогда как доля США составляла 11,5%. Значительный рывок сделали и другие европейские страны, в результате которого с 1970-х гг. Западная Европа стала главным центром мировой торговли – на ее долю приходилось более 40% мирового экспорта.

В 1980-е гг. существенно выросла доля Японии в мировой торговле. В 1983 г. она впервые вышла на первое место в мире по экспорту машин и оборудования. В 1948 г. ее доля в мировом экспорте составляла всего 0,4%, в 1960 г. – 3,2, в 1997 г. – 7,9, в начале XXI в. – 9,5%. Главным

образом успехи Японии были связаны с активным и агрессивным проникновением на рынки, прежде всего США, торговлей автомобилями, судами, электроникой. Одна треть японского экспорта приходилась на США. Дефицит США в торговле с Японией в 1990-е гг. находился на уровне 50–60 млрд долл. в год¹.

В 1980–1990-х гг. «новые индустриальные страны» Азии (Южная Корея, Тайвань, Сингапур) демонстрировали высокие темпы роста экспорта. Их доля в мировом экспорте превысила 10%. НИС сумели добиться существенных сдвигов в структуре своего экспорта: в нем доминирует ныне готовая продукция, машины и оборудование, а рынками сбыта стали как развивающиеся страны, так и промышленно развитые. Они начали экспортировать продукции больше, чем любая европейская страна.

По мере проведения экономических реформ начала быстро расти доля Китая. За 1980–1997 гг. она выросла более чем в 10 раз. При этом 87% экспорта Китая составляла промышленная продукция, и страна все более начала конкурировать с «новыми индустриальными странами» по одной и той же номенклатуре товаров, на одних и тех же рынках (США, ЕС, Япония). Начиная с 2010 г. КНР стала ведущей державой мира в области торговли (10,3% мирового экспорта). Так, в 2013 г. экспорт Китая увеличился на 7,9% и составил 2,21 трлн долл., а импорт вырос на 7,3% и составил 1,95 трлн долл. В 2014 г. Китай закрепил успех, его доля в мировом экспорте выросла до 12%.

Распределение экспорта по группам стран показано в табл. 8.2.

Таблица 8.2

Распределение мирового экспорта по группам стран, %

Страны	1997 г.	2004 г.	2014 г.
Промышленно развитые	70	72	48
Развивающиеся	26	23	44
С переходной экономикой	4	5	8

Обращает на себя внимание сокращение доли развитых стран в мировом экспорте с 70% в 1997 г. до 48% в 2014 г. В еще большей степени сократилась взаимная торговля между ними. Одновременно существенно выросла доля развивающихся стран с 26% в 1997 г. до 44% в 2014 г.,

¹ Сергеев П. В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: учеб. пособие по курсу «Мировая экономика». – М.: Новый юрист, 1998. – С. 84.

которые поставляют свою продукцию как на рынки друг друга, так и в развитые страны. С 4 до 8% выросла доля стран переходной экономики, среди которых главную роль играет торговля России.

Степень участия ряда стран в мировой торговле (мировой экспорт) показана на рис. 8.3.

В 1998 г. первое место в мировом экспорте занимали США (12,3%), на долю Китая приходилось всего 2,9%. По итогам 2014 г. Китай вышел на первое место (12%), а доля США сократилась до 8,6%. Уменьшились также доли Германии и Японии, ранее составлявших вместе с США тройку лидеров мировой торговли.

Для анализа роли и места стран в мировой торговле большой интерес представляет также рейтинг Всемирного экономического форума The Global Enabling Trade Index. Он рассчитывается с 2008 г. раз в два года на основе статистических данных и опросов. Индекс измеряет политику государств и эффективность работы государственных учреждений в сфере ведения международной торговли и развития экономического сотрудничества. Анализируются четыре основных показателя: доступ к внутреннему рынку, административное управление на границах, деловой климат, транспортная и коммуникационная инфраструктура. Данные за 2012 и 2014 гг. приведены в таблице. В 2012 г. анализировались 132 страны, в 2014 г. – 138 стран (табл. 8.3).

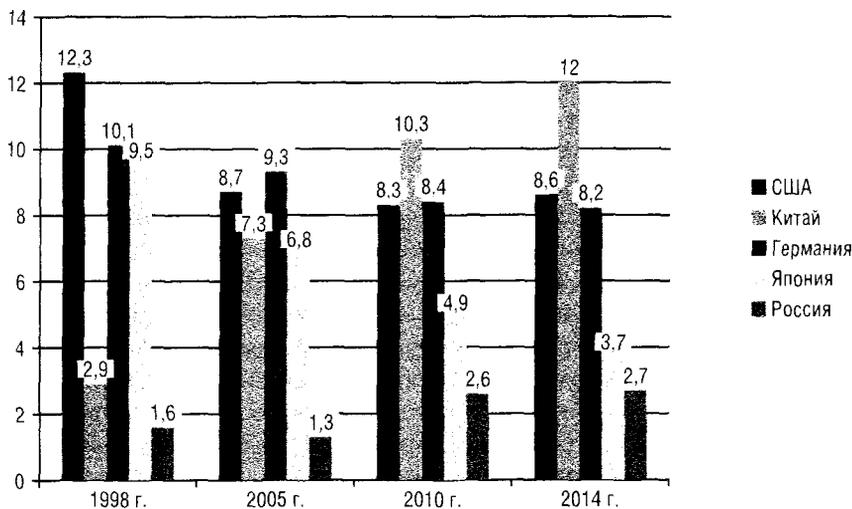


Рис. 8.3. Степень участия стран в мировой торговле в 1998–2014 гг.

**Рейтинг ВЭФ The Global Enabling Trade Index
по степени вовлеченности стран в мировую торговлю**

Страна	2012 г.	2014 г.
Сингапур	1	1
Гонконг	2	2
Дания	3	17
Швеция	4	9
Новая Зеландия	5	4
Финляндия	6	5
Нидерланды	7	3
Швейцария	8	7
Канада	9	14
Люксембург	10	11
Великобритания	11	6
Германия	12	10
США	23	15
Китай	56	54
Южная Африка	63	59
Бразилия	84	86
Индия	100	96
Россия	112	105

Примечание. Место страны в рейтинге обозначено цифрой.

Первые места Сингапура и Гонконга свидетельствует о значительной открытости их национальных экономик к международной торговле (и инвестициям). Российская экономика, как видно из результатов рейтинга, продолжает оставаться одной из самых закрытых в мире и до сих пор поддерживает барьеры, препятствующие ее широкому участию в мировой торговле. Из стран БРИКС, как видно из таблицы, она является наименее открытой и привлекательной как для импорта, так и для экспорта. Главной проблемой России составители рейтинга считают чрезвычайно ограниченный доступ к рынку, обусловленный обременительной нормативно-правовой базой и многочисленными торговыми и тарифными ограничениями, многие из которых носят технический характер.

8.1.4. Международный рынок услуг

Наряду с международной торговлей товарами широко развита и торговля услугами. Международная торговля товарами и торговля услугами тесно связаны между собой. Становление зрелого международного рынка товаров и его насыщенность привели к увеличению спроса на услуги, что вызвало интенсивное развитие международного рынка услуг.

Доля рынка услуг, который практически отсутствовал в начале XX в., ныне составляет не менее 20%. Рынок растет в среднем по 4–6% в год. Стремительный рост рынка услуг начался после Второй мировой войны. К 1980 г. доля рынка услуг достигла 19% и с тех пор удерживается примерно на этом уровне. Так, доля торговли услугами от общего объема мировой торговли составила в 2010 г. – 20,1%, в 2011 г. – 19,1%, в 2012 г. – 19,4%, в 2013 г. – 20,1%, в 2014 г. – 21,1%.

Объемы рынка услуг, составлявшие в 1975 г. скромные 155 млрд долл., к рубежу 2010 г. превысили 3,3 трлн долл. По итогам 2014 г. экспорт услуг составил 4,9 трлн долл., а импорт – 4,7 трлн долл.¹ При этом в ВВП развитых стран доля услуг в товарообороте составляет 60–70%.

По классификации МВФ, основными видами услуг являются фрахт судов, остальные транспортные услуги, туризм, прочие услуги (научно-технические, производственные, финансовые услуги), оказываемые как государственными органами, так и частным сектором. Активная торговля машинами и оборудованием породила такие виды услуг, как лизинг, консалтинг, инжиниринг. При поставках за рубеж товаров оказывается все больше услуг, начиная с анализа рынков и заканчивая транспортировкой товаров. Широко распространены международные арендные сделки.

По классификации ООН, выделяется более 160 видов услуг, которые сгруппированы в 12 разделов²:

- 1) деловые услуги – 46 видов;
- 2) услуги связи – 25 видов;
- 3) инжиниринговые и строительные услуги – 5 видов;
- 4) дистрибьюторские услуги – 5 видов;
- 5) общеобразовательные услуги – 5 видов;
- 6) услуги по защите окружающей среды – 4 вида;

¹ Trade in commercial services by category // World Trade Organization. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its14_trade_category_e.pdf; International Trade Statistics 2015 // World Trade Organization. 21.01.2016. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_trade_category_e.pdf

² Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 223.

- 7) финансовые услуги – 17 видов;
- 8) охрана здоровья и социальные услуги – 4 вида;
- 9) туризм и путешествия – 4 вида;
- 10) услуги досуга, отдыха, культуры, спорта – 5 видов;
- 11) транспортные услуги – 33 вида;
- 12) прочие услуги – 7 видов.

В развитии мирового рынка услуг большую роль сыграло **Генеральное соглашение по торговле услугами** (ГАТС, General Agreement on Trade in Services), которое стало одной из важнейших частей правовой базы Всемирной торговой организации.

ГАТС под услугой понимает любую услугу, предоставляемую на коммерческой основе. В соответствии с подходом ВТО производство услуг – это вид деятельности, результат или продукт которой направлен на удовлетворение конкретной потребности покупателя. Общеизвестное определение услуг в научной литературе до сих пор отсутствует, что затрудняет сбор и анализ статистической информации об этом сегменте мировой торговли.

Услуги как вид товара обладают двумя особенностями¹:

- *во-первых*, услуги не имеют вещной материализованной формы, а лишь обладают стоимостью, которая присоединяется к стоимости товаров (транспортные, страховые услуги) или проявляются только в международных расчетах. В силу этой особенности рынок услуг иногда называют «невидимым»;
- *во-вторых*, услуга создается и реализуется в момент ее оказания, тогда как товар может быть создан в одно время, а реализован в другое, товар производится в одной стране, а реализуется в другой.

ГАТС также определяет условия применения в сфере услуг режима наибольшего благоприятствования (недискриминации иностранных производителей услуг в зависимости от государственной принадлежности), вводит принцип транспарентности, регламентирует деятельность монопольных поставщиков услуг, устанавливает четкий механизм разрешения торговых споров. Кроме того, ГАТС способствует устранению количественных и упорядочению качественных ограничений (правил и процедур лицензирования, квалификационных требований, стандартов и т. д.).

Как показывает опыт применения ГАТС на протяжении уже 20 лет, либерализация рынков услуг может привести как к позитивным (расширение

¹ Богомолов О. Т. Анатомия глобальной экономики. – М.: Академкнига, 2004. – С. 47, 48.

рынка, повышение качества, снижение стоимости услуг), так и к негативным (увеличение цен, увеличение безработицы среди неквалифицированной рабочей силы) последствиям.

Исследования последних лет показывают, что некоторые из рынков услуг (*туризм, информационные услуги, некоторые виды деловых услуг*) уже приобрели глобальное распространение, в то время как транспортные услуги, образование, здравоохранение остаются в значительной степени локальными.

С другой стороны, нематериальный характер активов на рынке (например, информационных технологий) порождает проблемы защиты прав интеллектуальной собственности как на национальном, так и на международном уровнях. Наиболее значимая роль в регулировании прав интеллектуальной собственности в международной торговле информационными технологиями также принадлежит ТРИПС¹.

Изменения на рынке услуг, как и на товарных рынках, в значительной степени связаны с ростом *глобализационных процессов*. Флагманом глобализации выступают транснациональные компании (ТНК), и именно их деятельность по освоению новых рынков, по созданию производственных, технологических, торговых «цепочек связей» нового (глобального) типа в значительной степени объясняет рост торговли услугами. Многие процессы, являвшиеся в прошлом внутрифирменными, превратились в элементы мировой торговли услугами.

Продвижение услуг на мировой рынок тесно связано с **международным движением капитала и перемещениями рабочей силы (миграциями)**. Собственно, сами указанные процессы немыслимы без широкого круга транспортных, информационных, деловых услуг. Поставка услуг на международный рынок тесно связана с движением *прямых иностранных инвестиций*. На сферу услуг приходится 62% всех прямых зарубежных инвестиций (по сравнению с 49% в 1990 г.). Около 50% объема мировой торговли услугами осуществляется по способу «коммерческое присутствие», что свидетельствует об определяющей роли ТНК и их филиалов в торговле услугами².

«Коммерческое присутствие» осуществляется путем создания зарубежным поставщиком филиала в стране потребителя. Поскольку производство капиталоемких видов услуг требует вложения крупных

¹ Абрамова А. В. Международная торговля информационными технологиями: современное состояние и перспективы развития: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2007. – С. 22–25.

² Бирюкова О. В. Пути использования инструментов торговой политики для обеспечения экономических интересов российского бизнеса в международной торговле услугами: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: НИУ ВШЭ, 2012. – С. 19.

инвестиций, на соответствующих рынках активно действуют ТНК (телекоммуникационный сектор, электро-, газо- и водоснабжение, строительство, транспорт, оптовая торговля, финансы). В то же время в других секторах услуг (туризм, образование, медицина, деловые услуги) успешно функционируют предприятия мелкого и среднего бизнеса¹.

На рынке услуг основные доходы приносят три их вида: деловые услуги, транспортные услуги и международный туризм².

В последние десятилетия на мировом рынке появился новый вид товаров – **объекты интеллектуальной собственности (ОИС)**, темпы роста торговли которыми составляют 12% в год. К ОИС относят:

- патенты, т. е. свидетельства на изобретение;
- промышленные образцы;
- ноу-хау («знаю как») – знания и опыт, не защищенные охранными документами и неопубликованные;
- коммерческие секреты, обычно строго охраняемые, но иногда продаваемые и покупаемые;
- торговые марки и знаки.

Достаточно сказать, что объем мирового рынка наукоемкой продукции составлял в 2010 г. 2,3 трлн долл., из которых 39% приходилось на США, 30% – на Японию, 16% – на Германию. Доля РФ составила 0,3%³.

Некоторые данные по экспорту услуг приведены в табл. 8.4.

Таблица 8.4

Мировой рынок услуг по видам, млрд долл.

Виды услуг	1990 г.	1998 г.	2004 г.	2010 г.	2013 г.
Транспорт (в том числе фрахт)	209,2	324,0	532,3	783,0	905
Путешествия (туризм)	246,9	422,0	624,3	936,0	1185
Правительственные услуги	47,0	–	–	–	–
Другие виды услуг	349,9	544,0	1033,9	1945,0	2550
Все виды услуг	853,0	1290,0	2190,5	3665,0	4640

Структура мирового рынка услуг также претерпела существенные изменения за последние десятилетия (табл. 8.5).

¹ Лепендина Е. С. Современные тенденции формирования и регулирования глобального рынка услуг: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2011. – С. 9, 10.

² Так, например, в сфере международного туризма создается уже не менее 10% мирового ВВП.

³ Шимко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015. – С. 165.

Таблица 8.5

Структура мирового экспорта основных видов услуг в 1980–2014 гг., % итога¹

Виды услуг	1980 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2014 г.
Транспортные услуги	42	28,6	25,2	23,5	23,2	23,2	23,2
Туризм	28	33,9	35,3	32	27,6	32,1	32,0
Прочие коммерческие услуги	30	37,6	39,5	44,5	39,2	44,7	44,8

Отражением структурной перестройки мировой экономики в связи с НТП является то, что доля прочих коммерческих услуг (важнейшая часть которых – деловые услуги), являющихся одной из основных составных частей постиндустриальной экономики, возросла до 44,8%, а доля туризма и транспорта снизилась до 32 и 23% соответственно.

На рынке услуг сохраняется высокая конкуренция. Так, в сфере деловых услуг ведущие страны выводят на рынок примерно одинаковую конкурентоспособную продукцию по традиционным показателям (соотношение цены и качества). Поэтому для продвижения товара, для рыночной экспансии необходим «шлейф услуг»², т. е. предоставление комплексных, пакетных услуг, с многообразным и многолетним сопровождением.

Основные экспортеры (и одновременно импортеры) услуг – промышленно развитые страны, причем многие из них имеют положительное сальдо во внешней торговле услугами. На шесть ведущих стран (США, Великобританию, Германию, Францию, Китай и Японию) приходится почти 40% мировой торговли услугами, среди них только Китай является развивающимся государством. На долю наименее развитых стран мира приходится не более 0,5% мировой торговли услугами.

Заметной тенденцией последних лет является то, что доля развитых стран снижается, а страны с формирующимися рынками (Китай, Индия и Сингапур) начинают входить в число лидеров практически по всем секторам услуг. Так, одним из направлений международной специализации Индии является создание программного обеспечения на экспорт. Однако, как отмечают исследователи, в ближайшее время

¹ Бирюкова О. В. Пути использования инструментов торговой политики для обеспечения экономических интересов российского бизнеса в международной торговле услугами: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: НИУ ВШЭ, 2012. – С. 19; Trade in commercial services by category // World Trade Organization. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2014_e/its14_trade_category_e.pdf; International Trade Statistics 2015 // World Trade Organization. 21.01.2016. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/its2015_e/its15_trade_category_e.pdf

² Шишинцев М. Ю. Теоретический подход и методический инструментарий измерения интернационализации деловых услуг: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – Екатеринбург, УрФУ, 2013. – С. 10.

доминирование развитых стран сохранится, поскольку несмотря на существенный потенциал развивающихся государств, расширению их участия в мировой торговле препятствуют две группы факторов. Во-первых, это недостаток финансовых, кадровых, институциональных и других ресурсов, мешающий развитию экспорта как традиционных, так и современных видов услуг. Во-вторых, это торговые ограничения, введенные другими государствами для защиты национальных экономических интересов. В перспективе страны с формирующимися рынками и другие развивающиеся государства имеют шансы повысить свою конкурентоспособность и занять определенную нишу на мировом рынке услуг¹.

Как показывают исследователи, объем мирового рынка информационных услуг в 2010 г. составил более 2,5 трлн долл. При этом около 65% этого рынка приходится на пять промышленно развитых стран (США, Япония, Великобритания, ФРГ и Франция). Доля США составила около 50%, на втором месте находилась Япония, на третьем месте – Великобритания. Промышленно развитые страны подошли к окончанию цикла интенсивного развития услуг, и перешли к удовлетворению ими массового потребителя. Однако развивающиеся страны не смогли еще создать условия для стабильного развития своей информационной индустрии. Страны с переходной экономикой (в том числе Россия) также отставали от развитых стран в производстве и реализации информационных услуг на внешнем рынке, а НИС начали экспансию лишь на отдельных сегментах рынка².

Степень присутствия России на мировом рынке услуг минимальная. В настоящее время доля страны в мировом экспорте услуг не превышает 1%, а в импорте – 2%. Исследования показывают, что участие России на мировом рынке услуг имеет существенную специфику, выражающуюся в том, что индекс международной специализации России наиболее высок на рынках транспортных услуг и услуг связи (что обусловлено евразийским статусом страны) и составляет менее 1% для финансовых и других высокотехнологичных услуг³.

В российском экспорте преобладают традиционные виды услуг – транспортные и туристические. Доля «прочих коммерческих услуг» (деловых) в российском экспорте в 1,3 раза меньше, чем в среднем по

¹ Лепендина Е. С. Современные тенденции формирования и регулирования глобального рынка услуг: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2011. – С. 5, 6, 11, 12.

² Лазарев А. Н. Мировой рынок информационных услуг в условиях глобализации: тенденции и направления развития: автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.14. – М.: Фин. Ун-т при Правительстве РФ, 2011. – С. 16, 17.

³ Галашова Е. А. Россия на мировом рынке услуг: стратегия диверсификации экспорта: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М., 2006. – С. 7, 8.

миру. Финансовые, страховые и высокотехнологичные деловые (телекоммуникационные, компьютерные и информационные, услуги в области исследований и разработок, роялти и лицензионные платежи) составляют менее 10% российского экспорта услуг (среднее значение в мировом экспорте – 20%).

Большие возможности сулит развитие туризма. Развитие туризма (как и транспортных услуг) опирается на процессы глобализации. Рост объемов мировой торговли и инвестирования, усиление экономической взаимосвязи стран, деятельность ТНК стимулировали рост числа деловых поездок, а последние, в свою очередь, оказали положительное влияние на развитие туризма. На мировом рынке туризма появляются всё новые и новые страны, а количество торговых барьеров в отрасли сокращается. В свою очередь развитие международного туризма увеличило пассажиропотоки, а рост объемов международной торговли товарами привел к повышению спроса на грузоперевозки¹.

В 2012 г. число туристов в мире впервые превысило 1 млрд чел.² В 2014 г. экспортные поступления от международного туризма выросли до 1,5 трлн долл. (1,3 трлн собственно рынок туризма и 0,2 трлн – пассажирские перевозки, с туризмом связанные)³.

Россия на мировом рынке туристических услуг относится к нетто-импортерам (2,5% мирового импорта и менее чем 1% мирового экспорта).

Каждые два года Всемирный экономический форум составляет рейтинг стран по индексу конкурентоспособности сектора путешествий и туризма (Travel and Tourism Competitiveness Index). По итогам рейтинга 2014 г. первую пятерку стран с наиболее благоприятными условиями для туризма заняли Испания, Франция, Германия, США и Великобритания. Китай расположился на 17-м месте, Бразилия – на 28-м, Россия – на 45-м, ЮАР – на 48-м, Индия – на 52-м. Францию ежегодно посещают около 90 млн чел., США – 70 млн чел., Испанию – 61 млн чел., Китай – 56 млн чел. Россия в 2013 г. приняла 28 млн чел., а в 2014 г. турпоток снизился на 5%.

Потенциальные возможности России позволяют при соответствующем уровне развития туристической инфраструктуры увеличить число иностранных туристов в страну примерно до 50 млн чел. в год.

¹ Лепендина Е. С. Современные тенденции формирования и регулирования глобального рынка услуг: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2011. – С. 10, 11.

² Число туристических поездок в мире превысило миллиард // Infox.ru. 29.01.2013. – URL: http://www.infox.ru/tourism/europe/2013/01/29/CHislo_turistichesk.html

³ Экспортные поступления от международного туризма возросли до 1,5 триллиона долл. США в 2014 году // World Tourism Organization. 15.04.2015. – URL: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2015-04-15/eksportnye-postupleniya-ot-mezhdunarodnogo-turizma-vozrosli-do-15-trilliona>

8.2. Государственное регулирование внешней торговли

8.2.1. Понятие внешнеторговой политики

Внешнеторговая политика – целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.

Цели внешнеторговой политики:

- изменение объемов экспорта и импорта;
- изменение степени участия страны в МРТ;
- изменение структуры внешней торговли;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами и товарами.

Хотя установлено, что развитие внешней торговли ускоряет экономический рост страны, зависимость от мирового рынка порождает серьезные социально-экономические проблемы:

- конкуренция иностранных товаров может ухудшить экономическое положение отраслей хозяйства, вызвать их разорение и увеличить безработицу;
- зависимость от импорта может привести к нежелательной зависимости от экспортера (в том числе к политической);
- зависимость от внешней торговли в современных условиях увеличивает риски экономических потерь торговых партнеров от колебаний валютных курсов и цен на мировом рынке.

8.2.2. Протекционизм и свободная торговля – два основных метода регулирования внешней торговли

Внешнеторговая политика может осуществляться в виде протекционизма или в виде свободной торговли. Вопрос о том, какая внешнеторговая политика является наиболее предпочтительной для обеспечения экономического развития страны, выступает одним из важнейших.

Протекционизм (от лат. *protectio* – прикрытие, защита) как экономическая политика государства по защите внутреннего рынка заключается в системе мер с помощью тарифных и нетарифных методов по ограничению и контролю внешнеторговой деятельности, а также стимулированию экспорта.

Аргументами в пользу протекционизма являются следующие:

- необходимость защиты национальной экономики с тем, чтобы не дать исчезнуть только что появившимся отраслям промышленности, не способным выдержать международной конкуренции. Огражденные таким образом рынки могут привлечь капиталы,

которые будут участвовать в развитии национальной промышленности;

- возможность увеличения занятости населения при условии, что эти меры не вызовут ответной реакции со стороны иностранных партнеров. В краткосрочном периоде он может улучшить условия торговли, заставляя иностранных производителей нести протекционистские издержки;
- выполнение функции обеспечения национальной независимости в секторах, важнейших с точки зрения безопасности (сталелитейное производство, химическая промышленность), защиты отдельных социальных слоев (фермеров) или некоторых промышленных регионов (металлургических, текстильных), защиты уровня жизни (борьба с конкуренцией со стороны стран с дешевой рабочей силой).

Выделяют несколько видов протекционизма:

- селективный – против отдельных стран или групп товаров;
- коллективный – объединение ряда стран против других стран, в это объединение не входящих;
- отраслевой – защита определенной отрасли (отраслей), например сельского хозяйства;
- скрытый – осуществляется методами внутренней экономической политики¹.

Свободная торговля – это движение товаров через границу без всяких ограничений. Главное преимущество свободы торговли является то обстоятельство, что она приносит стране больше выгод, чем ограничение торговли. Кроме того, свободная торговля способствует международной специализации страны; облегчает развитие конкуренции; расширяет товарные рынки; удешевляет товары для потребителей внутри страны.

Исторически внешнеторговая политика склонялась то в сторону протекционизма, то к либерализации торговли. В конечном счете содержание внешнеторговой политики зависело от конкретных социально-экономических и политических условий, в которых находилась страна.

В период XVII–XVIII вв. преобладал протекционизм. Например, из Англии был запрещен экспорт золота и серебра. Иностранцы, продававшие товары в Англии, были обязаны, во-первых, израсходовать выручку на покупку английских товаров, а во-вторых, обменять национальные деньги на английские. Основная цель внешнеторговой политики этого периода – способствовать созданию национальной промышленности.

¹ Тэор Т. Р. Мировая экономика. – СПб.: Питер, 2002. – С. 52.

В середине XIX в. Англия проводила политику свободной торговли «фритредерство» (от англ. *free trade* – свободная торговля). Причина кроется в том, что Англия в этот период была безраздельным экономическим лидером. Любые ограничения внешней торговли ей были невыгодны, поскольку ответные меры других стран препятствовали английскому экспорту. В других странах в силу их экономического отставания до конца XIX в. преобладал протекционизм. Классические примеры – США, Германия, Россия конца XIX – начала XX в. Это было необходимо для становления и укрепления молодой национальной промышленности. XX в. породил новые формы и методы протекционизма. Они осуществлялись в целях проникновения на иностранные рынки, обеспечения конкурентных преимуществ национальной промышленности.

Одним из основных инструментов политики протекционизма выступают таможенные пошлины. Их количество и величина зависят от выбранного государством вида внешнеторговой политики.

Ныне уровень таможенных пошлин снизился до 2% в развитых странах, 40% в развивающихся и 70% в странах Африки. Среднемировой уровень пошлин (с учетом объемов торговли) определяется в 5%. По оценкам Всемирного банка, отсутствие ограничений на торговлю ускоряет экономический рост на 1,5%. Если учесть объемы товарооборота между указанными группами стран, уровень таможенной защиты (протекционизма) в целом можно назвать низким, т. е. в современном мире доминирует свобода торговли.

Однако в периоды кризисов либерализм во внешней торговле может сменяться усилением протекционизма. Мировой экономический кризис 2008–2009 гг., в частности, привел к некоторой активизации протекционистских мер, нацеленных на защиту национальных рынков в нарушение принципов свободной торговли.

По оценкам ВТО, ограничения, введенные в 2008–2010 гг. (на пике кризисных явлений и посткризисной депрессии), касались лишь 0,7% импорта G20, или 0,4% всего объема мирового импорта. Ограничения торговли, введенные за 12 месяцев наиболее острых проявлений кризисных явлений, охватили 1,3% импорта стран Большой двадцатки, или 0,8% мирового импорта в целом.

По данным ВТО, с 2008 по 2012 г. лишь 89 протекционистских мер были сняты, при этом вновь было введено 534 торговые ограничительные меры. Особенным размахом отличились три страны: Аргентина, Россия и США. Так, например, РФ повысила пошлины на ввоз телевизоров с 10 до 15%, на стальной прокат с 5 до 15%, нелегированную сталь – с 5 до 20%. По состоянию на конец 2010 г. Россия ввела уже

132 протекционистские меры относительно торговли, т. е. на ее долю пришлось 10% всех действий, зафиксированных международной организацией Global Trade Alert (GTA). 91 из них было расценено GTA как «почти определенно дискриминационное». Это означает, что Россия возглавила список членов Большой двадцатки по числу введенных в действие дискриминационных мер.

Правительство Аргентины ввело более 120 ограничительных мер. Мировая торговля испытала шок, когда в феврале 2012 г. Аргентина потребовала от импортеров продовольствия получать специальную лицензию на ввоз каждого продукта. Однако и это не исчерпывает всей картины протекционизма: КНР за время кризиса ввела более 100 защитных мер против 55 стран, США – 86 защитных мер, Германия – 84.

Главной жертвой протекционизма стал Китай: для защиты от него страны приняли 146 решений. Больше всего пострадали металлургия и химия, против которых была направлена каждая третья протекционистская мера в мире.

Между КНР и США проявились некоторые признаки торговой войны. За период после начала мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. Китай подал восемь жалоб в ВТО, в которых оспорил 22 торговые меры, предпринятые в отношении его товаров властями США.

Спорные вопросы касались импорта из США автомобилей, куриных окорочков, стали и экспорта в США ряда китайских товаров.

В 2009 г. США ввели новые импортные пошлины на легковые автомобили и легкие грузовики, поставляемые в США из Китая, а также на автомобильные шины и трубную продукцию. Комиссия по международной торговле США рекомендовала президенту ввести новые пошлины на три года: в первый год пошлина должна была составить 55%, во второй – 45%, в третий – 35%. Ранее импортная пошлина на эти товары составляла всего 4%.

Предпринятые США меры вызвали глубокое возмущение в КНР. Китайцы заявили, что 40% производимой в Китае шинной продукции поставляется за рубеж, в том числе одна треть – в США. Введение даже 35-процентной пошлины означает закрытие доступа автошин китайского производства на американский рынок.

Действия американцев в КНР восприняли как протекционизм и пошли на ответные меры. Власти КНР повысили пошлины на импорт американских куриных окорочков на 105% на том основании, что курятина поставляется в Поднебесную по демпинговым ценам и наносит тем самым ущерб местным производителям. Потери американских производителей курятины оценивались в 1 млрд долл.

В 2012 г. споры, разгоревшиеся вокруг так называемых компенсационных пошлин, относились к 22 наименованиям товаров, ежегодная экспортная стоимость которых для США составляла 7,3 млрд долл.

В 2013 г. КНР выразила «сильное неудовольствие» в связи с принятым США решением получать одобрение американских правоохранительных служб перед приобретением китайских информационных и компьютерных систем.

Однако большинство торговых споров решились не в пользу Китая. В 2012 г. ВТО приняла решение в пользу США по торговому спору с Китаем об экспорте американской стали, используемой для производства трансформаторов. В 2014 г. Всемирная торговая организация (ВТО) признала правоту протеста США по поводу таможенных пошлин, введенных Китаем на поставки большегрузных автомобилей и внедорожников. Ранее профильный орган ВТО постановил, что китайские пошлины, введенные в 2011 г. и достигавшие 21,5%, не соответствовали правилам международной торговли.

Следует также помнить, что развитые страны и в некризисные периоды очень плотно защищают свою экономику, сельское хозяйство, в частности, системой субсидий и высокими импортными пошлинами. Так, уровень импортных пошлин в странах ЕС, США, Японии по отдельным видам сельхозпродукции достигает 100–300%. Такой высокий уровень протекционизма ежегодно обходится развивающимся странам в 100 млрд долл., что вдвое превышает объемы помощи по линии Север – Юг.

Как показывают исследования, под особенно сильной протекционистской защитой в большинстве стран находится сельское хозяйство (таможенное обложение продовольственных товаров намного выше непродовольственных). Так, например, пошлины по сельхозпродукции и другие барьеры составляют примерно 40%. Наиболее высокие ставки пошлин применяются к продуктам животноводства, особенно молочным, а также к сахару и кондитерским изделиям. Сохранение относительно высокого уровня аграрного протекционизма обусловлено большой чувствительностью этого сектора к конкуренции в связи с неэластичностью спроса на сельхозпродукцию. Из промышленных товаров наиболее часто высокими пошлинами облагаются изделия традиционных трудоемких отраслей обрабатывающей промышленности: одежда, текстиль, кожа и обувь, а также отдельные виды машин и оборудования (обычно транспортные средства)¹.

¹ Ильин А. Е. Значение таможенно-тарифного регулирования для развития современной международной торговли: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: Акад. Внешней торговли МЭРТ РФ, 2009. – С. 13.

Характерно, что рост протекционизма в последние годы охватил как сферу таможенного регулирования, так и введение нетарифных барьеров. Кроме того, резко усилились протекционистские тенденции по субсидированию своих производителей и созданию для них особо комфортных условий на мировом рынке.

Как образно высказывался бывший Генеральный директор ВТО Паскаль Лами, главное препятствие для мировой торговли не высота стен (пошлины), а их толщина, т. е. нетарифные барьеры. На них-то приходится 10% стоимости международной торговли, и получается, что стены вдвое больше в толщину, чем в высоту. Среди нетарифных барьеров наиболее распространены обязательное дополнительное сертифицирование по местным стандартам и всевозможные требования к обеспечению безопасности. Присутствуют требования соблюдать внутренние нормы, постановления, процедуры. Имеет место и коррупция. Некоторые страны вынуждают импортеров выводить часть производства к себе, на свою территорию.

Летом 2015 г. 54 члена ВТО достигли соглашения о беспошлинной торговле целым рядом высокотехнологичных товаров. С момента преобразования ГАТТ в ВТО (1995 г.) – это самое большое одномоментное сокращение тарифов в международной торговле. Страны-участницы освобождают от таможенных пошлин широкий ассортимент товаров (более 200 наименований), в том числе медицинское оборудование, компьютерные игры и консоли, домашние кинотеатры и аудиосистемы, наушники, видеоплееры, полупроводники и спутниковые навигаторы. Пошлины будут отменены в течение трех лет с момента начала действия соглашения, которое предполагается с 1 июля 2016 г. Соглашение охватывает глобальный товарооборот на сумму в 1,3 трлн долл., или 90% мировой торговли указанными в нем товарами¹.

Ожидаемое положительное последствие состоит в том, что отмена пошлин и вызванное этим снижение расходов компаний-производителей должны привести к ускорению темпов роста в высокотехнологическом секторе и в итоге к созданию новых рабочих мест. Этим, как ожидается, и будут компенсированы потери стран от недополученных таможенных пошлин.

Россия не присоединится к новому соглашению ВТО об отмене пошлин. Такое решение официальные лица объясняют желанием защитить

¹ 54 члена ВТО достигли соглашения о беспошлинной торговле высокотехнологичными товарами // Интерфакс. Экономика 27.07.2015. – URL: <http://www.interfax.ru/business/456410>

отечественных производителей¹, что представляется неудивительным, поскольку большинство из них работает не в конкурентной среде и не может создать конкурентоспособной продукции.

Крайняя форма протекционизма – *экономическая автаркия* – полная замкнутость; в реальной мировой экономике – стремление ограничить импорт только тех товаров, которые в данной стране не производят по объективным причинам (нет условий и ресурсов), а экспорт допускается только в той степени, чтобы обеспечить необходимый импорт (см. гл. 2).

8.3. Методы регулирования внешней торговли

8.3.1. Понятие тарифных и нетарифных методов регулирования

Практическим инструментом политики протекционизма является таможенное регулирование внешней торговли. Существуют две основные группы методов протекционизма: тарифные и нетарифные (рис. 8.4).

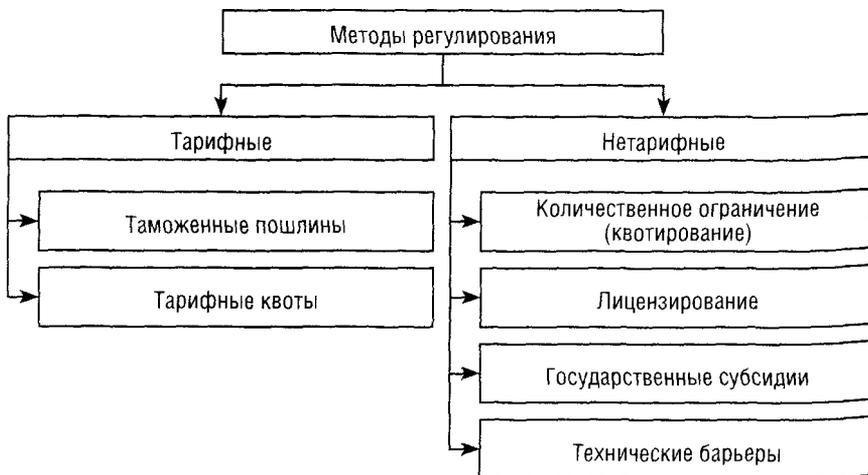


Рис. 8.4. Методы государственного регулирования внешней торговли

¹ Смартфоны и планшеты подешевеют: ВТО отменит пошлины на IT-продукцию // Обозреватель.ua. 27.07.2015. – URL: <http://finance.obozrevatel.com/business-and-finance/13589-smartfony-i-planshetyi-podesheveyut-vto-otmenit-poshliny-na-it-produktsiyu.htm>

Тарифные методы предполагают использование таможенных тарифов путем установления и взимания различных таможенных пошлин на внешнеторговые операции.

Таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин облагаемых товаров, систематизированных в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

Нетарифные методы связаны с установлением запретов, квот, лицензий и ограничений в сфере внешнеторговой деятельности. В действительности внешнеторговая политика любой страны основана на сочетании этих двух групп методов.

8.3.2. Таможенная пошлина. Виды таможенных пошлин

Наиболее распространенным и традиционным способом регулирования внешней торговли является применение таможенных пошлин.

Таможенная пошлина – это косвенный налог, который взимается за товар, ввозимый или вывозимый из таможенной территории в момент пересечения таможенной границы государства и который не может изменяться в зависимости от двух факторов: общего уровня налогообложения и стоимости услуг, оказываемых таможей.

Поскольку таможенная пошлина представляет собой косвенный налог, она влияет на цену товара. Повышение таможенной пошлины ведет к росту цен на товары и стимулирует отечественных производителей к изготовлению данных товаров.

Основными функциями таможенной пошлины следующие:

- фискальная, что характерно как для импортных, так и для экспортных пошлин;
- защитная, что относится к импортным пошлинам, поскольку они способны защитить отечественного товаропроизводителя;
- балансирующая, что относится к экспортным пошлинам, задача которых предотвратить нежелательный экспорт.

Таможенная пошлина имеет два существенных признака:

- 1) она может взиматься только государством. Поэтому взимаемые средства поступают в государственный (федеральный), а не в местный бюджет;
- 2) импортная пошлина применяется к товарам иностранного происхождения, а экспортная (хотя это и нетипичный вид пошлины) – к товарам национального производства.

В этой связи важной проблемой в таможенной практике является правильное и точное определение страны происхождения товара.

Например, в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) сложилась такая практика. Импортные пошлины утверждаются решениями Совета Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), в то время как экспортные – Правительством РФ. Импортные пошлины исчисляются на основе Единого таможенного тарифа (ЕТТ) – свода ставок ввозных таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на территорию Таможенного союза из третьих стран, систематизированного в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС¹. Они устанавливаются по Решению Совета ЕЭК от 16.06.2012 г. Экспортные пошлины определяются по ставкам, утверждаемым в постановлении Правительства РФ от 30.08.2013 г. № 754. Сумма таможенной пошлины находится в зависимости от таможенной стоимости товара и ставок.

Код товара определяется по общепринятой в мире гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС).

Таможенные пошлины, как указывалось выше, сводятся в таможенный тариф. Ранее в мировой практике применялась обычно одна ставка пошлины, и тариф был простым, одноколонным. Например, в начале XX в. все товары, ввозимые в Китай, облагались пошлиной 5%, в Индию – 3,5%, в Египет – 8%. Однако с развитием мировой экономики таможенные тарифы сильно усложнились. Ныне распространены многоколонные тарифы, которые содержат для одной и той же группы товаров две или более ставок таможенных пошлин, которые применяются в зависимости от страны происхождения, т. е. один и тот же товар может облагаться разными пошлинами².

Чем выше уровень тарифа, тем более надежно он защищает национальные фирмы. Но для того чтобы понять, кого персонально защищает тариф, необходимо рассмотреть структуру производства.

Тариф на товар какой-либо отрасли является защитой, но не только в отношении фирмы, производящей его на территории страны. Он защищает также доходы рабочих и служащих, занятых в этих фирмах и создающих добавленную стоимость. Кроме того, тариф защищает доходы отраслей, поставляющих данной отрасли сырье и материалы. На положение фирм, производящих товар, влияют также тарифы на импортные товары, представляющие для них (фирм) элементы затрат, например импортные комплектующие.

¹ Нужно учитывать, что с мая 2014 г. Таможенный союз (ТС) России, Белоруссии и Казахстана трансформировался в Евразийский экономический союз (ЕАЭС), в состав которого вошли еще Армения и Киргизия. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) перешла «по наследству» от ТС к ЕАЭС.

² Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 245.

По направлению движения товаров различаются:

- импортные (ввозные) пошлины;
- экспортные (вывозные) пошлины;
- транзитные пошлины.

Наиболее распространены *импортные пошлины*. Их применяют практически все страны. Импортные пошлины наполняют государственный бюджет и выполняют главную роль в защите отечественного товаропроизводителя от иностранной конкуренции.

Экспортные пошлины встречаются реже. Например, в США они запрещены законом. По своей сути они противоречат природе рыночных отношений, сдерживая вывоз товаров, пользующихся спросом на мировом рынке. Цель таких пошлин – не допустить массовый вывоз какой-либо продукции за рубеж при наличии большой разницы цен на мировом и внутреннем рынках. С помощью экспортных пошлин можно сдерживать рост экспорта сырья и стимулировать рост экспорта продукции высокой степени обработки. В РФ экспортные пошлины были отменены в 1996 г., однако вновь введены после дефолта 1998 г. Экспортными пошлинами облагаются нефть, нефтепродукты, газ, черные и цветные металлы, древесина, лесоматериалы.

Одним из важнейших товаров России является *лесная продукция*. В 2014 г. объем заготовленной древесины составил 203 млн м³, увеличившись на 4,5 млн м³, или 4,9%, по сравнению с 2013 г. С 2008 г. объем заготовок древесины вырос на 23%¹. При этом Россия занимает третье место по экспорту продукции лесного комплекса. В 2014 г., например, экспорт круглого леса вырос на 9,8%, составив 20,9 млн м³ на сумму 1,78 млрд долл., а экспорт пиломатериалов вырос на 6,9%, составив 12,9 млн т на сумму 3,74 млрд долл. В последние годы экспорт лесной продукции стабильно растет. На экспорт уходит 25% круглого леса и 80% пиломатериалов. Еще 5 лет назад страна экспортировала 75% круглого леса и 25% пиломатериалов. Сейчас соотношение поменялось с точностью до наоборот.

Применение таможенного регулирования в столь чувствительной для РФ сфере экономики остро необходимо. Под давлением стран ЕС с 2008 г. был введен мораторий на повышение экспортных пошлин на древесину. Экспортные пошлины на весь круглый лес составляли

¹ Объем лесозаготовки в России вырос на 23% за последние 7 лет // FORDAQ. Торговый и информационный портал лесной отрасли. 8.04.2015. – URL: http://drevesina.fordaq.com/fordaq/news/%D0%9B%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%B7%D0%B0%D0%B3%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B0_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F_%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%82_41337.html

25% от таможенной стоимости, но не менее 15 евро за кубометр. Первоначально планировалось уже с 2009 г. повысить пошлины на вывоз леса-кругляка до заградительного уровня – 80% от таможенной стоимости, но не менее 50 евро за кубометр. Однако затем действие моратория 2008 г. было продлено Правительством РФ трижды, в 2009, 2010 и 2011 гг., во многом благодаря требованиям ЕС, лоббирующего интересы Финляндии и Швеции и европейских потребителей, не желающих видеть подорожавшие бумагу, мебель, изделия из древесины.

Летом 2009 г. правительство России приняло принципиальное решение – развивать производство глубокой переработки древесины, чтобы сделать экспорт леса-кругляка менее прибыльным, чем организация перерабатывающих мощностей на территории России.

Однако в связи с вступлением РФ в ВТО в 2012 г. пошлины на вывоз древесины были снижены до 13–15% (против 25% до этого). Экспорт пиломатериалов стал практически беспошлинным, поэтому его объемы так резко выросли. Проблема в том, что это пиломатериалы низкого качества, с невысокой добавленной стоимостью. Как отмечают специалисты, из Китая завозятся пилорамы, нанимаются нелегальные мигранты, лес-кругляк проходит минимальную обработку и в таком виде экспортируется уже как «пиломатериалы»¹. Получается, что российский лес вывозят за рубеж, там перерабатывают и в Россию же продают эти товары. Замкнутый круг в лесной промышленности РФ (отсутствие инвестиций не позволяет осуществить техническую модернизацию предприятий лесного комплекса – на экспорт продолжает идти круглый лес и пиломатериалы первичной обработки) остается неразорванным. В последние годы принимаются решительные меры по борьбе с незаконным оборотом древесины.

Экспортная пошлина применяется в РФ также и на нефть. Она рассчитывается, исходя из цены нефти марки Urals с временным лагом 1 месяц. В 2011 г. в связи с кризисными явлениями в сфере торговли топливом внутри страны в РФ были существенно повышены ставки экспортных пошлин на вывоз нефтепродуктов. Рассматривался вопрос об изменении механизма установления размеров пошлин с целью сделать более выгодной переработку и реализацию нефти и нефтепродуктов внутри страны. Порядок установления экспортной пошлины на нефть определяется законом РФ «О таможенном тарифе»², а конкретные размеры пошлин устанавливаются Правительством РФ.

¹ Отмена пошлин на пиломатериалы не принесла желаемых результатов // Первый лесопромышленный портал. 13.05.2013. – URL: <http://www.wood.ru/ru/lonewsid-50191.html>

² О таможенном тарифе. Закон РФ от 21.05.1993 (в ред. 28.11.2015) // Собрание законодательства РФ, 30.11.2015, N 48 (часть I), ст. 6690.

Периодически, в зависимости от размеров урожая и состояния валютного курса рубля вводятся временные экспортные пошлины на зерно.

Но не только РФ ограждает внутренний рынок с помощью экспортных пошлин. Активно применяет их Китай. Так, во второй половине 2009 г. Китай повысил до 150% особые таможенные пошлины на экспорт азотных удобрений и синтетического аммиака. В стране были обеспокоены чрезмерным ростом экспорта, который привел к дефициту на внутреннем рынке. Китай – мировой лидер по производству и потреблению основных химических удобрений. В 2007 г. их было произведено 56,96 млн т, или на 10,2% больше, чем в 2006 г. По данным банка J. P. Morgan, в 2008 г. доля Китая в мировом экспорте азотных удобрений составляла примерно 15%, фосфорных удобрений – около 25%.

В 2011 г. ВТО признала незаконными ограничения КНР на вывоз ряда полезных ископаемых, таких как бокситы, коксовый уголь и цинк. ВТО посчитала, что экспортные пошлины и квоты на данные товары противоречат обязательствам, которые Китай взял на себя при вступлении в организацию, а также правилам ВТО. Китай, защищаясь, утверждал, что такие экспортные ограничения необходимы для сохранения окружающей среды, а точнее – невозобновляемых природных ресурсов. В решении ВТО отмечалось, что Китай не сумел показать, что экспортные ограничения соотносятся с ограничениями на добычу сырья или его потребление, как это предполагается целями сбережения природных ресурсов.

Транзитная пошлина взимается с товаров, пересекающих территорию данной страны, с учетом того, что пункты отправления и назначения находятся за пределами данной страны. Принято считать, что наложение транзитной пошлины есть проявление экономического недружелюбия по отношению к той стране, на товары которой налагается данная пошлина. Цель таких пошлин – способствовать пополнению бюджета применившей их страны. В РФ, например, они не применяются.

Но с успехом применяются в отношении товаров России ее ближайшими соседями. Так, Украина и Белоруссия давно и с большим эффектом применяют транзитные пошлины на нефть и газ, которые доставляются через их территорию по трубопроводам. Транзитные пошлины уплачивались в 2010–2014 гг.: при транзите газа 1,8–2,7 долл. за каждую тысячу кубических метров на 100 км трассы, при транзите нефти – 1,6–9,5 долл. за 1 т на 100 км. Ставки транзитных пошлин периодически изменяются и являются одним из важных источников пополнения бюджетов Украины и Белоруссии. В начале 2016 г. правительство Украины объявило о повышении транзитной пошлины на транспортировку газа в полтора раза – до 4,5 долл. за 1 тыс. куб. м на 100 км.

По способу начисления пошлины могут быть:

- адвалорные;
- специфические;
- комбинированные.

Адвалорные пошлины (от лат. *ad valorem* – сообразно цене, стоимости) устанавливаются в процентах от таможенной стоимости товара. Применяются в отношении качественно разнородных товаров одной и той же товарной группы (например, автомобили). При применении адвалорной пошлины цена товара составит:

$$P_d = P_{im} (1 + T_{qv}),$$

где P_d – цена товара; P_{im} – таможенная стоимость товара; T_{qv} – ставка адвалорной пошлины.

Адвалорные пошлины наиболее распространены сегодня, считается, что они в максимальной степени отвечают понятиям справедливой конкуренции. Их сильной стороной является то, что эти пошлины обеспечивают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебаний цен на рынке мировом, меняются лишь доходы бюджета. Однако при определении таможенной стоимости товара зачастую возникают сложности.

Специфические пошлины устанавливаются в зависимости от единиц измерения товаров (за 1 т, за 1 шт., за 1 куб. см и т. п.). Применяются для однородных или стандартизованных товаров (сырье, лес). Цена импортного товара

$$P_d = P_{im} + T_s,$$

где T_s – ставка специфической пошлины.

Сильная сторона специфических пошлин состоит в отсутствии необходимости точного определения цены товара. Специфические пошлины являются более жестким способом ограничения импорта, чем адвалорные, они не оставляют места для злоупотреблений.

На первый взгляд, разница между адвалорными и специфическими пошлинами чисто техническая, однако они по-разному ведут себя при изменении цен. При росте цен адвалорные пошлины растут адекватно им, а уровень протекционизма остается неизменным. Зато при падении цен более эффективными оказываются специфические пошлины. При длительной тенденции к росту цен предпочтительнее оказываются адвалорные пошлины.

Комбинированная пошлина сочетает адвалорный и специфический способ начисления (например, 10% таможенной стоимости, но не более 20 долл. за 1 т).

Применяются также *альтернативные пошлины*, когда устанавливаются и адвалорная, и специфическая пошлины и указывается, что применение одной из них отдано на усмотрение таможенного органа, ответственного за взимание пошлин, при условии извлечения максимальной выгоды для государства.

До Второй мировой войны, когда основной объем мировой торговли приходился на сырье и сельхозпродукцию, 60–70% пошлин были специфическими. Во второй половине XX и в начале XXI в., в связи с изменением товарной структуры мировой экономики, 70–80% пошлин являлись и являются адвалорными. Комбинированные и альтернативные пошлины формируют так называемые пиковые ставки тарифов – наиболее высокий уровень таможенной защиты.

Ставки таможенных пошлин связаны с различными режимами внешнеторговой деятельности. Максимальная ставка вводится для стран, с которыми не заключено соглашение о режиме наибольшего благоприятствования в торговле (РНБ). Минимальная ставка (называемая базисной) устанавливается на товары, происходящие из стран, с которыми есть договор о РНБ. Суть РНБ состоит в том, что страны берут на себя обязательство не устанавливать друг по отношению к другу таможенных пошлин выше, чем у них есть по отношению к третьим странам. Например, в США средний уровень минимальных пошлин – 1,8%, максимальных – 7%.

Льготная, или преференциальная, ставка – самая низкая, устанавливается на товары, происходящие из ряда развивающихся стран. Система преференций была установлена решениями ЮНКТАД еще в начале 1970-х гг. Кроме того, согласно мировым внешнеторговым правилам существует группа беднейших стран, сельхозпродукция и сырье которых вообще не облагаются таможенными пошлинами. Целью преференциальных пошлин является поощрение экспорта из бедных стран, развитие там собственного производства. Однако из данного режима обычно исключаются текстиль, кожа и изделия из нее, часы, электроника, обувь, продукция черной металлургии, обработанная продукция сельского хозяйства. По таким товарам вводятся таможенные квоты на освобождение от пошлины до достижения определенного количественного предела импорта товара, после чего вновь вводятся пошлины.

Сейчас специальные тарифы применяются в отношении 176 стран мира, которые вместе обеспечивают 4% всего торгового оборота. Европейский союз намерен в ближайшее время исключить из своего списка примерно 80 стран. Считается, что торговые преференции больше не имеют особого смысла для сравнительно состоятельных стран,

таких как Малайзия, Саудовская Аравия или Катар. В ЕАЭС с 2015 г. предусмотрено установление преференциальной ставки в размере 75% от базовой величины пошлины на продукцию из 103 развивающихся стран. Беспшлинно могут ввозиться в страны ЕАЭС преференциальные товары из 49 наименее развитых стран.

По характеру происхождения пошлин различают:

- автономные – устанавливаются страной независимо от других субъектов мировой торговли;
- конвенционные (договорные) – устанавливаются страной в соответствии с международными соглашениями.

Особую группу образуют пошлины сезонные, антидемпинговые и компенсационные.

Сезонные пошлины предназначены для оперативного регулирования торговли сезонной продукцией, прежде всего сельскохозяйственной. Вводятся обычно на несколько месяцев.

Антидемпинговые пошлины применяются в случае ввоза в страну товара по цене ниже, чем на мировом рынке или в экспортирующей стране, если этот импорт наносит ущерб национальной экономике.

Компенсационные пошлины применяются к тем товарам, при производстве которых использовались (прямо или косвенно) государственные субсидии страны-экспортера, если такой импорт угрожает интересам национальной экономики.

Можно добавить, что в последние годы предметом торговых споров стали, например, солнечные батареи китайского производства. В 2012 г. США обвинили Китай в демпинге и ввели антидемпинговую пошлину – 249,96%. В 2013 г. Евросоюз последовал за США и ввел пошлину на импорт батарей в размере 47%. Антидемпинговые пошлины были также введены на керамику и фарфор.

В борьбе с демпингом российских металлургических предприятий власти США, обвинив Россию в наводнении рынка дешевым прокатом, ввели в качестве антидемпинговой меры систему пошлин, которые составляют 74–85% и делают импорт российского проката в США бессмысленным. Ущерб российской стороне оценивается в 100 млн долл. в год¹.

Тарифные квоты – возможность ввезти (вывезти) определенное количество товара по обычной или пониженной пошлине. При достижении порога ограничения применяется либо обычная пошлина (если ранее

¹ Металлурги США потребовали защитить их от российских коллег // Lenta.ru. 11.07.2014. – URL: <http://lenta.ru/news/2014/07/11/steel>; США возвращают пошлины на российскую сталь // РБК. Экономика. 22.10.2014. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/22/10/2014/54473e0acbb20fcec25d4866>

стояла пониженная), либо повышенная (если ранее стояла обычная). В тарифной квоте можно увидеть симбиоз количественных и тарифных ограничений. Обычно они применяются по отношению к сырьевым товарам. Например, на 2016 г. ввоз мяса крупного рогатого скота в РФ разрешен в размере 570 тыс. т при пошлине 15%. Вне тарифной квоты размер пошлины составляет уже 50%, но не менее 1 евро за кг.

8.3.3. Роль и место нетарифных методов регулирования. Импортные и экспортные квоты

После Второй мировой войны роль нетарифных методов существенно возросла. Сегодня под действие нетарифных барьеров попадает около 27% всего импорта промышленно развитых стран, в США – 42% импорта. Это объясняется несколькими причинами.

Во-первых, начиная с 1950-х гг. в результате многосторонних переговоров удалось значительно понизить среднемировой уровень таможенных пошлин. И расширение нетарифных методов отчасти явилось ответной реакцией на это снижение.

Во-вторых, усиление конкуренции на мировых рынках вынудило многие страны принять меры по защите отечественных производителей.

В-третьих, резкий рост импорта во многих странах увеличил пассив торгового баланса, что серьезно ухудшило финансовое положение этих стран.

В-четвертых, обострение проблемы безработицы также способствовало усилению нетарифных методов, позволяющих предотвратить закрытие национальных предприятий под ударами иностранных конкурентов.

Как отмечают исследователи, нетарифные методы регулирования могут применяться как средства оперативного регулирования внешнего товарооборота благодаря тому, что само нетарифное регулирование в меньшей степени (по сравнению с таможенно-тарифным регулированием) связано международными обязательствами. В развитых странах (ЕС, США) сложилась такая практика. Если применение нетарифных мер оказывается не в полной мере соответствующим нормам ВТО, на первый план в процессе принятия соответствующих торгово-политических решений выступают интересы национальной экономики развитых стран и их предприятий¹.

Единой международной принятой классификации нетарифных барьеров на настоящее время не выработано. Однако наиболее широко

¹ Трошкина Т. Н. Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли (на примере развитых стран): автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – С. 12.

в международной торговле применяется классификация ВТО, в которой инструменты нетарифного регулирования разделены на пять групп:

- 1) меры, связанные с вмешательством государства в экономику (льготы производителям и потребителям местной продукции; экспортные субсидии; компенсационные пошлины; государственные закупки; торговые операции государственных предприятий и др.);
- 2) таможенные и иные административные экспортные и импортные формальности (меры таможенной оценки; антидемпинговые пошлины; структура тарифов; консульские и таможенные формальности и документы и пр.);
- 3) *технические барьеры* (технические стандарты, требования к упаковке товаров и маркировки, требования, связанные с экологическими, санитарными и ветеринарными нормами);
- 4) специфические торговые барьеры (количественные ограничения импорта и экспорта; добровольные ограничения экспорта; двусторонние дискриминационные ограничения импорта; ограничение экспорта; установление минимальных цен; лицензирование);
- 5) импортные налоги и сборы (импортные депозиты; кредитные ограничения для импортеров; различные сборы; пограничные сборы фискального характера; антидемпинговые и компенсационные пошлины, пограничное налогообложение).

Один из главных способов регулирования внешней торговли – **квотирование** (*quotation*) – ограничение экспорта (импорта) определенным количеством или суммой на установленный период времени.

Можно выделить следующие виды квот:

- глобальная – на определенный период времени (обычно – год) устанавливается лимит на количество или стоимость товара, который можно импортировать (экспортировать). Как правило, глобальные квоты не разбиваются по странам, а лишь ограничивают общее количество товара. Основная цель таких квот – обеспечение необходимого уровня потребления, они рассчитываются как разность внутреннего производства и потребления;
- индивидуальная – либо сезонная с учетом доли экспортеров (импортеров) в прошлом году, либо в отношении отдельных стран, связанных с данной страной экспортными (импортными) отношениями;
- естественная – связана с ограниченной пропускной способностью нефтепроводов, газопроводов, терминалов в портах и т. п.;
- экспортная – ограничивает количество продукции, разрешенной для вывоза;

- импортная – устанавливает количество продукции, разрешенное для ввоза;
- исключительная – вводится в особых случаях в целях обеспечения безопасности государства, выполнения международных обязательств, защиты внутреннего рынка.

Некоторые из них можно отнести к законным функциям государства, например импортные квоты (которые применяются в настоящее время с разрешения ВТО). *Импортная квота* – это количество иностранного товара, которое может быть ввезено в страну в течение определенного периода времени. Например, импортная квота на японские автомобили в США – 2,3 млн штук в год. Кроме того, в США существуют импортные квоты на мясо-молочные продукты, табак.

Пользуется механизмом квот и РФ, в частности, при импорте мясной продукции. Цель данных квот состоит в том, чтобы, обеспечив население достаточным количеством мясной продукции, создать барьеры на пути его чрезмерного ввоза в страну и облегчить отечественным производителям условия конкурентной борьбы. В результате регулярно вводимых квот за последние годы сельское хозяйство РФ стало обеспечивать потребности в мясе на 70–80%, тогда как в 1990-х гг. – на 30–40%. Производства мяса птицы выросло с 700 тыс. т в 1998 г. до 4,2 млн т в 2014 г., а импортная квота уменьшилась с 1,5 млн т до 360 тыс. т.

С другой стороны, и теория, и практика применения квот однозначно свидетельствуют, что их длительное использование наносит вред национальной экономике, так как создает «тепличные» условия неконкурентоспособным производителям. В итоге цены на продукцию, защищаемую квотами, растут, а качество снижается.

В чем причины использования квот? Во-первых, квота позволяет фиксировать затраты на импорт. Особенно это важно при жесткой иностранной конкуренции и пассивном торговом балансе. Во-вторых, квоты дают возможность правительству проводить более гибкую внешнеторговую политику, поскольку международные торговые соглашения не позволяют повысить пошлины. Легче установить более строгие импортные квоты.

Другие виды квот нацелены на дискриминацию внешнеторговых партнеров. Например, Колумбия заставляла импортеров стали за каждую тонну ввозимой продукции покупать определенное количество более дорогой отечественной стали.

Влияние квот на конъюнктуру внутреннего рынка зависит от уровня спроса и объема производства отечественных производителей. Если квота не покрывает общий спрос на внутреннем рынке, то она не только снижает импорт, но и ведет к росту внутренних цен по сравнению с мировыми.

В мировой торговле установился запрет на квоты по промышленным товарам. Разрешается квотировать сельскохозяйственную продукцию и некоторые виды промышленных товаров в том случае, если свободный ввоз угрожает нанести ущерб национальной экономике.

На долю квот приходится $\frac{2}{3}$ всех нетарифных ограничений торговли.

Особый вид регулирования в мировой торговле – **добровольные ограничения экспорта** (*voluntary export restraint*) (около 300 позиций по миру). Практически это добровольные квоты. Так, например, Япония добровольно ограничивает экспорт в Европейский союз станков (устанавливается минимальная цена), автопогрузчиков (минимальная цена и объем экспорта); США – станков (устанавливается минимальная цена) и автомобилей (ограничивается объем экспорта). Добровольные ограничения экспорта охватывают более 7% мирового экспорта. Как правило, добровольные ограничения экспорта только номинально являются добровольными, на самом деле страну вынуждают прибегнуть к этой форме ограничения экспорта под угрозой различных экономических санкций¹. Кроме того, в ряде случаев зарубежные фирмы устанавливают на свои товары более высокие цены, тем самым компенсируя ограничения в количестве товара.

Страны, которые чаще всего добивались от своих торговых партнеров введения квот, – США и Европейский союз. В качестве «добровольцев» чаще всего выступали Япония, Южная Корея, некоторые страны Латинской Америки. Объектами ограничений чаще всего выступали сталь, автомобили, текстиль, одежда, сахар, некоторые виды продукции сельского хозяйства.

Крайней формой ограничения является **эмбарго** (*trade embargo*) – полный запрет ввоза (вывоза) какого-либо товара, групп товаров или по отношению к определенной стране (группам стран). Так, после агрессии Ирака в Кувейт в 1990 г. ООН ввела эмбарго на импорт товаров из Ирака. Обычно эмбарго вводится на наркотики, порнографию, а также импорт слоновой кости, шкур молодых животных.

¹ Р. Рейган вспоминал в автобиографии о своем президентстве: «Японцы вели нечестную торговую игру. Но я знал, к чему могли бы привести квоты, и не хотел открывать ожесточенную торговую войну, поэтому спросил, нет ли у кого-либо предложений, как найти решение. Вице-президент Джордж Буш заявил: «Мы все за свободу предпринимательства, но разве кто-либо из нас найдет неправильным, если Япония объявит без всякого запроса с нашей стороны, что она собирает добровольно ограничить свой экспорт автомобилей в Америку». Мне понравилась идея Джорджа...». Рейган вспоминает далее, как он объяснил вскоре японскому министру иностранных дел, что не сможет противостоять желанию Конгресса США ввести квоты, но если Япония добровольно ограничит свой экспорт в США, это позволит снять вопрос о квотах. Япония была вынуждена пойти на предлагаемые меры. Цит. по Богомолов О. Т. *Анатомия глобальной экономики*. – М.: Академкнига, 2004. – С. 71, 72.

На протяжении многих десятилетий (с 1960-х гг.) США упорно осуществляли экономическую блокаду Кубы. США ввели полное торговое эмбарго против Кубы в 1962 г. после провала операции по свержению правительства Фиделя Кастро. Только в 2015 г. США смягчили свою позицию в отношении Кубы, исключив ее из списка стран-спонсоров терроризма и восстановив дипломатические отношения. Однако полного снятия эмбарго до сих пор не последовало.

В ряде стран эмбарго вводится по религиозным соображениям (запрет на импорт свинины и алкогольные напитки в Саудовской Аравии, Пакистане).

В последние годы наиболее тяжелым оказалось эмбарго в отношении Ирана. Введение ограничительных мер было вызвано главным образом геополитическими проблемами, а не торговыми. Мировое сообщество подозревало Иран в тайном создании атомного оружия, что могло полностью дестабилизировать обстановку в регионе. В период 2006–2010 гг. Совет Безопасности ООН принял в отношении Ирана шесть резолюций, существенно ограничивавших финансовые и торговые возможности в атомной сфере. Однако гораздо больший эффект дали две меры: эмбарго на поставки иранской нефти в ЕС и отключение Ирана от межбанковской системы расчетов SWIFT. Добыча нефти упала с более чем 4 млн баррелей в сутки до нынешнего уровня 1,2 млн баррелей. Инфляция в отдельные годы составляла до 50%. Финансовая система страны оказалась практически парализованной. В итоге в 2015 г. на переговорах вокруг иранской проблемы удалось достичь решения: Иран отказался от продолжения работ по созданию атомного оружия, а эмбарго и другие санкции против него будут в скором времени отменены.

8.3.4. Лицензирование и другие нетарифные ограничения

Достаточно широко применяется практика лицензирования в отношении тех фирм, которые занимаются или хотят заниматься внешне-торговой деятельностью. **Лицензирование** (*licensing*) – выдача внешне-торговым фирмам разрешений на экспорт / импорт.

К видам лицензий относятся следующие:

- генеральная – постоянно действующее разрешение на экспорт / импорт без ограничений по количеству и по времени;
- индивидуальная – разовое разрешение на одну торговую операцию (экспорт / импорт) с конкретным видом товара. Она является очень жестким видом регулирования внешней торговли;

- открытая индивидуальная – разрешение без ограничения количества товара;
- автоматическая – выдается немедленно, по упрощенной форме, что позволяет государству осуществлять контроль за торговлей определенными видами товаров и быстро вводить при необходимости ограничительные меры.

В 2012–2014 гг. до вершин протекционизма поднялась торговая политика Аргентины: страна обязала импортеров приобретать специальную лицензию на импорт каждого продукта питания. Это решение было обжаловано в ВТО Мексикой и Евросоюзом. ЕС оценил возможные потери до 8 млрд евро. В результате импорт в Аргентину снизился на 4%, а страна заняла первое место по уровню протекционизма в мире.

Кроме квот и лицензий в настоящее время довольно широко применяются специальные барьеры: жесткие требования к технической безопасности товаров, санитарные и экологические стандарты, требования к таре и упаковке.

Непрямые ограничения (технические барьеры) – это требования соблюдения стандартов страны ввоза, ее налоговой системы, аттестация, проверка качества импорта, закрытие отдельных портов, предписание об использовании определенной доли национального сырья и т. п. Такие запреты или полностью перекрывают доступ на внутренний рынок какого-либо товара, или существенно поднимают его цену за счет доработки и переработки. Так, только в США применяется 20 тыс. промышленных стандартов, примерно столько же – в Европе, в результате чего под действие этих барьеров попадает до $\frac{1}{3}$ товаров. Используются также внутренние налоги и сборы как средство повысить цену импортного товара и сделать его неконкурентоспособным.

Сегодня под действие нетарифных барьеров попадает около 27% всего импорта промышленно развитых стран, в США – 42% импорта.

8.3.5. Субсидии во внешней торговле

Особое место в системе протекционистских мер занимает стимулирование экспорта. В отношении стимулирования экспорта чаще всего применяется политика субсидирования (*export subsidy*), что обусловлено

¹ Одной из формой скрытого субсидирования являются льготные кредиты. Американский Экспортно-импортный банк выдавал льготные кредиты американским экспортерам. Япония в отдельные годы скрыто субсидировала металлургию, машиностроение, текстильную промышленность, химию, нефтепереработку. Более подробно см.: Богомолов О. Т. Анатомия глобальной экономики. – М.: Академкнига, 2004. – С. 78.

усилением зависимости экономического роста страны от участия в международной торговле. Рост экспорта характеризует экономический прогресс страны и способствует повышению уровня жизни населения. Накопление валютных резервов за счет увеличения экспортной выручки создает условия для реализации разнообразных программ экономического развития.

Государственные субсидии – денежные выплаты экспортерам в целях поддержки отечественных производителей и дискриминации импорта.

Можно выделить следующие виды субсидий:

- прямые – в размере разницы издержек экспортера и полученного им дохода. Категорически запрещены ВТО;
- косвенные (скрытые) – льготы экспортерам по налогам, возврат пошлин, льготное страхование, финансирование государством исследовательских программ и т. п.;
- государственные заказы – покупка государством отечественной продукции, даже если она дороже импортной. Так, например, в США с 1933 г. действует закон о преимущественной покупке американских товаров (*buy American*). Иностранная фирма может получить заказ только в том случае, если ее цены ниже американских на 50%.

Экспортные субсидии позволяют фирмам удешевить экспорт и усилить свои позиции на рынках других стран. Государство осуществляет также затраты по стимулированию сбыта экспортных товаров, организуя рекламу и предоставляя другие маркетинговые услуги. Налоговая система также может предусматривать установление налоговых льгот экспортерам в зависимости от объема экспорта. В целом экспортные субсидии в обрабатывающей промышленности развитых стран не превышают 1% стоимости экспорта. Наибольшими в процентном отношении субсидиями пользуется сельское хозяйство. Субсидирование сельского хозяйства осуществляется практически во всех развитых странах, и его доля в стоимости конечной продукции сельского хозяйства достигает 75%. Следует также иметь в виду, что субсидирование сельского хозяйства разрешается правилами ВТО. Ведущие страны мира реализуют государственные программы поддержки доходов фермеров посредством гарантированной закупки избыточной сельскохозяйственной продукции, выплачивают премии за неиспользование посевных площадей. В частности, страны Европейского сообщества, чтобы снизить бюджетные затраты на поддержку фермеров, продавали себе в убыток избыточную продукцию по заниженным ценам Советскому Союзу, а впоследствии и России, что сделало российских производителей продовольствия неконкурентоспособными.

На протяжении многих десятилетий правительство США в разных формах субсидировало такие авиационные гиганты, как Boeing, Lockheed Martin Corporation и McDonnell Douglas, что обеспечило им значительные экспортные конкурентные преимущества. Страны Европейского союза и ныне субсидируют деятельность европейского авиагиганта Airbus с тем, чтобы он смог устоять в конкурентной борьбе¹.

В 2011 г. ВТО пришла к выводу, что незаконные субсидии в пользу Boeing составили по меньшей мере 5,3 млрд долл. за период 1989–2006 гг. В том числе господдержка Boeing, несовместимая с правилами ВТО, включала научно-исследовательские гранты от аэрокосмического управления NASA на общую сумму около 2,6 млрд долл. Налоговые же послабления Boeing составили 3,1 млрд долл. Однако США не исполнили решения ВТО и не отказались от субсидий. По итогам 2013 г. Boeing поставил на рынок на 22 самолета больше, чем Airbus, продав, в частности, в Китай 143 самолета, в то время как европейский конкурент – только 133. В связи с этим страны ЕС вновь потребовали от США отказаться от нарушений правил ВТО и прекратить субсидировать свою авиационную промышленность².

В отношении субсидий как способа сдерживать импорт в ту или иную страну ВТО занимает следующую позицию. Все субсидии подразделяются на три группы:

«Зеленые» – к ним относятся субсидирование НИОКР, борьбы с сельскохозяйственными вредителями, деятельности по распространению опыта и консультационной деятельности, ветеринарных и фитосанитарных проверок, инфраструктурных услуг, а также несколько других направлений поддержки сельского хозяйства.

Субсидии «желтой корзины» связаны с производством или экспортом, например, субсидирование единицы продукции. Они не должны превышать 10% объема производства. При вступлении в ВТО РФ просила разрешить ей субсидировать свое сельское хозяйство в размере 9 млрд в год, ей оставили 6 млрд.

«Красные» (прямые) – запрещены. Их смысл состоит в увязке, законодательно или фактически, в качестве единственного или нескольких условий с результатами экспорта или с использованием национальных товаров вместо импортных. Так, ВТО считает формой субсидии те налоговые льготы, которые получают иностранные автопроизводители в России.

¹ О субсидиях подробно см.: Богомолов О. Т. Анатомия глобальной экономики. – М.: Академкнига, 2004. – С. 74–78.

² Европа потребовала от США лишить Boeing господдержки // Lenta.ru. 16.06.2014. – URL: <http://lenta.ru/news/2014/06/16/subsidy/>; Франция и Германия призвали США лишить Boeing дотаций // РБК. Экономика. 16.06.2014. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/16/06/2014/930490.shtml>

В РФ существует так называемый режим промышленной сборки, цель которого – привлечь иностранные инвестиции к созданию полноценного производства (хотя бы и сборочного) в России. Поэтому компании обязаны (старый «режим промсборки») производить не менее 25 тыс. автомобилей в год, построить кузовной завод и локализацию компонентов довести до 30% (т. е. производить их в РФ). За это импорт комплектующих и деталей облагается пошлиной в диапазоне всего лишь от 5 до 0% (готовый автомобиль – 30–35%). В новом «режиме промсборки», введенном с 2011 г., льготы по пошлинам были сохранены, а обязанности компаний по локализации производства выросли. При вступлении РФ в ВТО было оговорено, что заключенные ранее договоры действуют до окончания срока.

Субсидии по своему экономическому механизму отличаются от пошлин. Пошлины ведут к повышению цены товара, а субсидия дает национальному товаропроизводителю возможность снизить внутренние цены и повысить конкурентоспособность товара. Это позволяет другим национальным товаропроизводителям покупать дешевле и снижать собственные издержки.

Кроме субсидирования к числу методов внешнеторговой политики относится демпинг. **Демпинг** (от англ. *dumping* – сброс) – продажа товаров и услуг по искусственно заниженным ценам. Демпинг – это международная дискриминация в ценах. В этой ситуации экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом. По определению ГАТТ/ВТО, «слишком низкие цены» устанавливаются путем сопоставления с ценами в стране-поставщике.

Как правило, демпинг обретает экономический смысл тогда, когда фирма, занимающая на каком-то рынке монопольное положение, может продавать там товар по завышенным (монопольным) ценам, тогда как на других рынках она прибегает к снижению цен в целях вытеснения конкурентов за счет увеличения объема продаж.

Наиболее часто процедуры возбуждения антидемпинговых процедур инициируют США и страны Евросоюза, а объектами обвинений в демпинге становятся развивающиеся страны.

Демпинг часто используется во время международных экономических потрясений. В 1970-е гг. правительство США обвинило ряд иностранных фирм в демпинговой продаже их товаров на американском рынке. Наиболее известен случай с японской фирмой Sony в 1970 г. Как показало расследование, Sony продавала произведенные в Японии телевизоры на рынке США за 180 долл. А японские потребители платили за ту же модель 333 долл. Было проведено антидемпинговое расследование, которое завершилось принятием защитительных мер. Фирма

Sony предпочла в дальнейшем производить телевизоры на своем заводе на территории США.

ВТО разрешает в случае демпинга применять **антидемпинговые пошлины**, которые способны свести на нет сверхприбыль фирмы, использовавшей демпинговые цены, чему должно предшествовать антидемпинговое расследование. Как показывает практика, зачастую фирмы, производящие импортозамещающую продукцию, объявляют о демпинге, хотя его и нет, а более низкая цена объясняется низкими издержками импортера. Тем самым антидемпинговые меры превращаются в мощный протекционистский механизм, ведущий к росту цен на внутреннем рынке и сокращению международной конкуренции.

В ноябре 2015 г. РФ ввела антидемпинговые пошлины в размере 44,65% на китайские бульдозеры. Расследование выявило, что цена китайских бульдозеров была на 50% ниже, чем средневзвешенная цена импорта бульдозеров из третьих стран. В итоге мощности российских заводов оказались загруженными менее чем на 25%. Одновременно были введены антидемпинговые пошлины в размере 17,7–35,3% на импорт автомобильных шин из КНР, в отношении которых также был установлен факт демпинга со стороны Китая, нанесший ущерб российским компаниям.

Существенную роль в нетарифном регулировании внешней торговли играют **технические барьеры** – требования соблюдения стандартов страны ввоза, ее налоговой системы, аттестация, проверка качества импорта, закрытие отдельных портов, предписание об использовании определенной доли национального сырья и т. п.

Исследования последних лет показывают, что в практике применения нетарифных мер регулирования развитыми странами первое место по частоте применения занимают антидемпинговые меры и налоговое законодательство. Среди мер административного характера выделяются количественные ограничения, введение запретов на импорт, экспортный контроль, использование различных административных процедур в целях внешнеторгового регулирования, применение стандартов и иных технических барьеров в торговой политике. С помощью нетарифных инструментов европейским и американским властям удастся эффективно регулировать внешний товарооборот и обеспечивать необходимый уровень протекционизма в отношении национальных товаропроизводителей, который при этом не противоречил бы международным торговым правилам и стандартам¹.

¹ Трошкина Т. Н. Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли (на примере развитых стран): автореф. дис. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – С. 10–12.

Сравнительный анализ тарифных и нетарифных методов регулирования свидетельствует в пользу последних. Они позволяют фиксировать объем ввозимых товаров, не позволяя ему расти вслед за ростом потребления, тогда как при применении только пошлин всегда сохраняется возможность, что импортер ввезет товар, невзирая на расходы по уплате пошлины.

8.4. Межгосударственное регулирование мировой торговли

8.4.1. Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Всемирная торговая организация

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) было создано в 1947 г. и просуществовало до 1995 г. (рис. 8.5). Не будучи организацией, ГАТТ в течение почти 50 лет выполняло функции международной организации в сфере регулирования мировой торговли. При создании ГАТТ в основу формируемой международной системы регулирования торговых отношений были положены принципы суверенитета государств над своей экономической деятельностью и природными ресурсами, недискриминации, солидарности всех государств, взаимности, транспарентности, осуждение демпинга, принципы справедливости, взаимозависимости, общей заинтересованности и оказания содействия развитию¹.

Основными принципами ГАТТ (а затем и ВТО) стали следующие:

- режим наибольшего благоприятствования, предусматривающий предоставление договаривающимися государствами друг другу (а также их физическим и юридическим лицам) всех прав, льгот и преимуществ в области экономических, торговых и иных отношений, которые предоставляются и (или) будут предоставлены любому третьему государству. Из этого режима делаются два исключения: для *интеграционных группировок* (или соглашений о приграничной торговле) и *преференциальных пошлин*. РНБ позволил снизить уровень таможенных пошлин, который составлял 40–60% в конце 1940-х годов (а по товарам химической промышленности и некоторых других отраслей достигал 90%),

¹ Никифоров В. А. Юридическая природа и тенденции развития сложноструктурных комплексов норм, создаваемых международными организациями для регулирования мирового торгового оборота: автореф. дис. докт. юрид. наук. 12.00.10. – М.: РУДН, 2011. – С. 17.

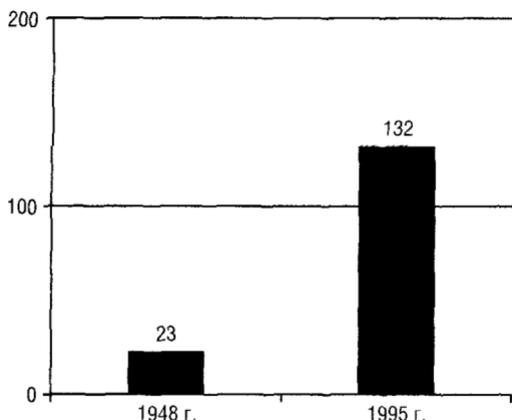


Рис. 8.5. Рост числа стран – членов ГАТТ с 1948 по 1995 г.

до 3–5% в 1990-х гг.¹ Однако и по сей день сохраняются высокие таможенные пошлины по текстильным изделиям, по сельскохозяйственной продукции;

- признание таможенных пошлин единственно допустимым средством регулирования торговли;
- решение всех проблем только путем переговоров, отказ от односторонних действий;
- предоставление преференциального режима в торговле с развивающимися странами.

Секретариат ГАТТ разместился в Женеве. Текущая работа ГАТТ состояла в проведении многосторонних встреч-раундов, во время которых обсуждались вопросы регулирования мировой торговли. Всего было проведено восемь раундов. Раунды проводились нерегулярно, Уругвайский раунд, к примеру, продолжался почти 8 лет. К 1995 г. ГАТТ охватывала 94% мировой торговли.

В 1995 г. ГАТТ была преобразована в ВТО. Главная задача ВТО – содействовать либерализации внешней торговли, обеспечение ее справедливости и предсказуемости, создание условий для экономического роста и повышения благосостояния людей. Правовую основу ВТО образует в первую очередь Генеральное соглашение по тарифам и торговле в редакции 1994 г.

¹ Международные экономические отношения /Под ред. В. Е. Рыбалкина. – М., 1997. – С. 110.

Основные отличия ВТО от ГАТТ:

- ГАТТ было просто соглашением, сводом правил, ВТО – постоянно действующая организация;
- ГАТТ охватывала только торговлю товарами, в ВТО еще входят Соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Структура ВТО довольно сложна.

Высший орган – *Министерский совет* (конференция) состоит из министров торговли стран-членов и стран-наблюдателей (с совещательным голосом) и собирается примерно раз в 2 года. *Генеральный совет*, состоящий из представителей стран, собирается 8–10 раз в год. *Генеральный директор* руководит секретариатом (500 чел.). *Постоянные органы* ВТО – многочисленные комитеты и комиссии, важнейшими из которых являются советы и органы по торговым спорам, по торговле товарами, по торговле услугами, по торговле интеллектуальной собственностью.

Каждое государство, в отличие от МВФ и МБРР, имеет один голос. Решения в ВТО принимаются в основном путем консенсуса, а когда его нет – голосованием. Толкования положений ГАТТ, ГАТС и ТРИПС требуют $\frac{3}{4}$ голосов, принятие новых членов – $\frac{2}{3}$ голосов.

В ВТО входят 162 страны-члена, а также страны-наблюдатели (на начало 2016 г.). Ее деятельность охватывает товарооборот 95% мировой торговли.

Всего с 1995 г. по 2013 г. в организации было рассмотрено 467 торговых споров. Почти половина из них (209) завершились после проведения консультаций с экспертами (первой ступени рассмотрения споров). Чаще других в качестве истца выступали США (106 случаев), ЕС (87 случаев) и Канада (33 случая). В качестве ответчика также чаще всего выступали США (119 споров), Евросоюз (88 случаев) и Китай (30 случаев). Основная часть жалоб стран-членов ВТО касалась нарушений генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) (268 дел), антидемпинговых мер (98) и субсидий (98)¹.

Исследователи отмечают, что механизм урегулирования споров ВТО продолжает оставаться основным средством разрешения противоречий между торговыми партнерами по двусторонним и региональным торговым соглашениям. Существенным недостатком деятельности ВТО является то, что правила и процедуры разрешения торговых споров

¹ Гендиректор ВТО: страны-члены организации должны решать торговые споры без политизации // Новости. Mail.ru. 24.10.2013. – URL: <https://news.mail.ru/economics/15343492/>

не охватывают в полной мере важнейшие сферы торговли, востребованные к настоящему времени¹.

Итак, в рамках ВТО единственно допустимым средством регулирования торговли признаются только таможенные пошлины. Режим, установленный в ВТО, предполагает решение всех проблем лишь путем переговоров, отказ от односторонних действий. В отношении развивающихся стран предусмотрена развернутая система преференциальных тарифов. Страны-члены ВТО приобретают ряд дополнительных преимуществ. В частности, после вступления в ВТО повышается роль международной конкуренции для национальных производителей, облегчается процесс получения кредитов, ожидается приток капиталов и передовых технологий. В национальное законодательство вводятся стабильные и прозрачные правила ведения внешнеэкономической деятельности, что способствует повышению инвестиционной привлекательности стран-членов ВТО. Разумеется, вхождение страны в состав международной организации содержит в себе и определенные угрозы национальной экономической безопасности, однако преимущества, приобретаемые странами от вступления в ВТО, во много раз превосходят потенциальные риски.

8.4.2. Россия и ВТО

Российская Федерация подала заявку на вступление в ВТО в 1993 г., переговоры продолжались до 2011 г., процедура приема завершилась в 2012 г. В среднем переговоры и процедура присоединения к ВТО занимают пять-шесть лет. Рекорд до недавнего времени принадлежал Китаю, процесс вступления которого растянулся на 15 лет.

Чем объясняется столь длительная процедура переговоров России о вступлении в ВТО? Главной причиной являлась неготовность экономики РФ к участию в международной организации на одинаковых со всеми условиях. Проблемы, возникавшие на переговорах, касались таможенного регулирования, применения экспортных пошлин, многообразных мер нетарифного регулирования. Острыми были споры по поводу объема субсидий сельскому хозяйству РФ. По ряду позиций удавалось достичь соглашения, однако из-за того, что решение о принятии страны в ВТО откладывалось, с течением времени старые вопросы вновь выходили на первый план, и к ним добавлялись все новые и новые. Специалисты

¹ Горячинова В. В. Урегулирование торговых споров в условиях глобализации (экономический аспект): автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2013. – С. 17, 18.

высказывали прямо противоположные взгляды относительно сроков, положительных и отрицательных перспектив возможного вхождения РФ в ВТО.

Все барьеры удалось преодолеть только в 2012 г., когда РФ стала полноценным 156-м членом Всемирной торговой организации.

Закономерно задаться вопросом: каковы условия вступления России в ВТО после стольких лет споров и переговоров?

Главными вопросами стали размеры пошлин, а также квот и субсидий в различных отраслях. Условиями вступления было предусмотрено снижение импортных пошлин в среднем с 10 до 7,8%, причем по промышленным товарам с 9,5 до 7,3%, а по товарам сельского хозяйства – с 13,2 до 10,8%. При этом часть пошлин должна была быть снижена сразу (35%), часть – в течение 3 лет (25%) и более. Были введены переходные периоды для либерализации доступа на рынок, которые составляют 2–3 года, по наиболее чувствительным товарам – 5–7 лет.

К «чувствительным» отраслям, в которых могут возникнуть определенные экономические и финансовые сложности в связи с новыми условиями, были отнесены автомобильная промышленность, сельское хозяйство, сельхозмашиностроение и легкая промышленность.

Примеры снижения импортных пошлин в связи с вступлением в ВТО приведены в табл. 8.6.

Таблица 8.6

Изменение размера импортных пошлин РФ в связи с вступлением в ВТО, %

Товар	Старая пошлина	Новая пошлина
Молоко	19,8	14,9
Зерно	15,1	10,0
Химия	6,5	5,2
Автомобили	15,5	12,0
Электротехника	8,4	6,2
Древесина и бумага	13,4	8,01

Существенные уступки РФ сделала ВТО в части квот и субсидий. Так, согласно условиям вступления на поддержку сельского хозяйства в 2012–2013 гг. государство имело право тратить по 9 млрд долл., в последующие годы объем финансовых вливаний плавно должен был снизиться до 4,4 млрд долл. к 2018 г. Реальный объем этого субсидирования в 2010 г. составил всего 4,5 млрд долл., поэтому условия вступления нельзя не признать благоприятными.

Из числа общеэкономических условий можно отметить, что страховые компании получили право открывать свои филиалы в РФ только через 9 лет после вступления ее в ВТО. В телекоммуникационных компаниях через четыре года должно быть снято ограничение, по которому доля иностранного капитала не может быть больше 49%.

В целом необходимо отметить, что размер льгот и субсидий для РФ оказался в два раза больше среднего при вступлении в ВТО.

Одновременно условия вступления содержали и ряд запретов для РФ:

- 1) запрещены экспортные субсидии;
- 2) запрещены льготы по НДС для производителей экспортной продукции;
- 3) размер экспортных пошлин ограничен по 700 позициям (рыба, топливо, древесина, кожа).

Существенные изменения касались и российского экспорта.

В частности, Евросоюз должен был отменить квоты для России на поставки металлургической продукции с момента присоединения к ВТО. Ставки вывозных пошлин на газ природный, газы нефтяные и углеводороды в газообразном состоянии не изменяются. По природному газу ставка остается на уровне 30%, по остальным – 5% таможенной стоимости. Присоединение к ВТО не затрагивает вывозные таможенные пошлины на нефть и ряд нефтепродуктов, ставки по которым устанавливаются Правительством РФ ежемесячно с учетом средней цены на нефть марки Urals на мировых рынках.

К моменту вступления РФ в ВТО 18 стран мира применяли в отношении страны более 70 заградительных мер¹. В их числе 39 антидемпинговых мер, три специальные защитные меры, 31 меру нетарифного регулирования торговли, включая меры административного регулирования.

В течение 2012–2013 гг., до начала введения санкций против РФ и ответного эмбарго России, были отменены более 20 из ограничительных мер, действовавших в отношении РФ.

Какими представлялись основные выгоды от вступления РФ в ВТО в 2012 г.:

- 1) по оценке ОЭСР, от применения упрощенных таможенных процедур в рамках России выгода должна была составить 18 млрд долл;
- 2) по оценке Всемирного банка (ВБ), вступление РФ в ВТО в течение трех лет будет приносить стране около 3,3% ВВП в год, а через

¹ Названы страны, ограничивающие ввоз российских товаров // Новости Mail.ru. 26.10.2012. – URL: <https://news.mail.ru/economics/10733256/>

десять лет за счет позитивного влияния на инвестиционный климат выгода может увеличиться до 11% ВВП. Рост ВВП на 70% будет получен за счет роста качества услуг, на 20% – за счет снижения цен (отказ от пошлин), на 10% – за счет увеличения конкуренции на рынке;

- 3) в долгосрочной перспективе российская экономика может вырасти на 11%, или на 215 млрд долл., как отмечают экономисты Всемирного банка;
- 4) прогнозировалось, что доходы семьи будут расти по 7% в год, а зарплаты – на 4–5% в год;
- 5) по оценкам Минэкономразвития, только устранение барьеров для российского экспорта после присоединения к ВТО создаст в стране до 40 тысяч рабочих мест;
- 6) больше всего вырастут зарплаты у работников металлургической промышленности (на 15%), а сильнее всего снизятся у тех, кто работает в целлюлозно-бумажном производстве – на 6,6%;
- 7) выиграют от вступления России в клуб рыночных экономик экспортно-ориентированные отрасли – черная и цветная металлургия и химическая промышленность. Как ожидается, увеличится выпуск цветных металлов – на 14,45%.

Возможные риски от вступления в ВТО оценивались, в основном, как прямые потери бюджета от уменьшения размера таможенных пошлин.

В итоге, по оценкам специалистов Всемирного банка, выиграют отрасли, составляющие треть российской экономики, проиграют лишь 4% отраслей.

Сразу же после вступления РФ в ВТО начался ряд конфликтов: по импорту европейской свинины, по проблеме введения РФ «утилизационного сбора» при импорте автомобилей, вокруг поставок европейской бумажной продукции, пальмового масла и морозильного оборудования. Споры вызвали российские экспортные пошлины на нефть и запрет импорта рыбы из стран Балтии. Только ЕС представил в ВТО шесть обращений (исков) по крупным вопросам. В свою очередь, и РФ предъявила многочисленные встречные претензии европейским партнерам.

Взаимные экономические санкции не позволяют расслабиться: и Россия, и Евросоюз, и США не исключают, что будут отстаивать интересы своих производителей в ВТО. РФ уже в 2014 г. вынесла на генсовет ВТО вопрос о недопустимости санкций со стороны США, который, однако, ВТО отказалась рассматривать как не относящийся к ее компетенции.

Возможно ли подвести некоторые общие итоги пребывания РФ в ВТО? Прошло уже более трех лет с тех пор, как РФ стала полноправным членом этой организации. Общие последствия можно разделить на два этапа: до введения санкций в связи с украинским конфликтом и после. До введения санкций, в 2012–2013 гг. импорт РФ вырос на 10–35%. Пошлины на многие товары были снижены, что привело к снижению цен и росту потребления. В плюсе оказались в первую очередь крупные ритейлеры-импортеры и дистрибуторы международных торговых сетей. Выиграла и часть производителей: в связи со снижением стоимости оборудования они смогли снизить себестоимость продукции. Однако широкие круги потребителей не смогли в полной мере ощутить преимущества участия РФ в мировой торговой организации. Причиной стало ослабление рубля в указанные годы: если пошлины снижались на 1,5–2%, то ослабление рубля составляло до 10% в год¹. Необходимо также отметить, что участие в ВТО практически никак не повлияло на приток инвестиций и на стимулирование российской экономики.

Что касается этапа, начавшегося в связи с введением санкций США, ЕС и ряда других стран против России, а также ответного эмбарго РФ на импорт продуктов питания, то он представляет собой совокупность экстраординарных событий, требующих особого рассмотрения.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Предположим, Новая Зеландия обладает самым продуктивным сельским хозяйством в мире. Какие, тем не менее, существуют теоретические возможности ее превращения в импортера сельскохозяйственной продукции? Приведите примеры из истории мировой экономики, когда страны теряли свои абсолютные преимущества в производстве и экспорте каких-либо видов продукции.

2. Назовите фирму – производителя кроссовок, практикующую демпинг.

Показатель	Японская	Южно-Корейская	Китайская
Средние издержки	18 долл.	18 долл.	18 долл.
Цена кроссовок на внутреннем рынке	20 долл.	18 долл.	19 долл.
Экспортная цена кроссовок	22 долл.	19 долл.	18 долл.
Цена кроссовок в России	23 долл.	20 долл.	20 долл.

¹ Нулевой эффект вступления России в ВТО объяснили дешевым рублем // Lenta.ru. 23.08.2013. – URL: <http://lenta.ru/news/2013/08/23/wto/>

3. Заполните таблицу «Методы государственного регулирования и последствия их применения»:

Методы	Государственный бюджет	Уровень цен в стране
Таможенные пошлины		
Количественные квоты		
Государственные субсидии экспортерам		

4. Правительство Украины рассматривает вопрос об установлении 40%-й адвалорной пошлины на импортные шины, которых в стране остро не хватает. Правительство хочет оградить свою национальную шинную промышленность от иностранной конкуренции, поскольку считает, что у этой отрасли большое экспортное будущее. Каков наиболее разумный способ поддержать данную отрасль?

5. Эксперты прогнозируют долгосрочный спад экономической активности в странах, являющихся главными торговыми партнерами России. В Правительстве России обсуждается новый импортный тариф. Какой вид импортных пошлин вы рекомендовали бы применить в этой ситуации? На какие группы товаров? Почему?

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Чем различаются понятия «внутренний рынок», «национальный рынок», «международный рынок», «мировой рынок», «внешняя торговля», «внешнеторговый оборот»?
2. Почему в мировой экономике темпы роста международной торговли были выше темпов роста мирового производства? Если темпы роста мирового производства ниже темпов роста международной торговли, как это влияет на мировую экономику?
3. Каким образом изменение мировой цены товара ведет к изменению объемов экспорта и импорта на мировом рынке?
4. Каким образом внешняя торговля обеспечивает странам экономию ограниченных ресурсов?
5. В течение 1960–1970-х гг. Южная Корея превратилась из чистого экспортера в чистого импортера минерального сырья и хлопчатобумажных тканей. Как теории мировой торговли объясняют данный феномен?
6. Как рассчитывается эффективная ставка таможенной пошлины?
7. Что представляет собой «режим наибольшего благоприятствования» и как он действует?

8. Каким образом функционирует такая форма протекционизма, как «добровольное ограничение экспорта»?
9. Что может быть причиной применения страной-импортером защитных мер?
10. Какие системы преференций используются в международной торговле?

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ

Демпинг и антидемпинг

За период после Второй мировой войны в результате процессов либерализации внешней торговли, создания международных механизмов регулирования мировой торговли, глобализации мировой экономики в значительной мере был осуществлен демонтаж национальных торговых барьеров, препятствовавших широкому развитию торговых отношений между странами. Уровень таможенных пошлин, составлявший в 1940-х гг. 40–60%, понизился в 1990-х гг. до 3–5%, и дальнейшее снижение стало невозможным.

Одновременно, начиная с 1990-х гг. резко вырос уровень применения антидемпинговых и компенсационных пошлин. В случае обнаружения факта демпинга по правилам ГАТТ/ВТО проводится специальное антидемпинговое расследование, и страна, в отношении которой применен демпинг, имеет право ввести антидемпинговые пошлины, значительно превышающие уровень обычных пошлин.

С начала 1990-х гг. было инициировано более 2,5 тыс. антидемпинговых процедур. В 2000 г., по данным ВТО, на рассмотрении находилась 1121 процедура, что втрое больше, чем в 1990 г. Накал антидемпинговых страстей с тех пор только вырос.

Какие страны наиболее часто возбуждают антидемпинговые процедуры и применяют соответствующие меры защиты? В первую очередь, это страны «большой четверки» – США, Канада, Австралия, ЕС. На их долю приходится более 50% антидемпинговых процедур. Характерной чертой конца XX – начала XXI в. стало вовлечение в этот процесс развивающихся стран – Индии, ЮАР, Южной Кореи, Аргентины и Мексики, причем как по отношению к развитым странам, так и по отношению к собратьям по группе развивающихся стран.

Какие страны чаще всего оказываются объектами антидемпинговых процедур? Это Китай, Япония, Бразилия, Россия, Тайвань, а также Южная Корея и США. Например, особое «внимание» торговые партнеры

России уделяют отечественной стали, в основном горячекатаному прокату. Это один из самых дискриминируемых в мире видов промышленной продукции. Антидемпинговые меры по отношению к российской стали применяют ныне Мексика, Аргентина, Эквадор, Филиппины, Венесуэла, Египет, Индия, Индонезия, Китай, Канада. В конце 1990-х гг. американским стальным магнатам под угрозой применения антидемпинговых пошлин удалось полностью вытеснить российскую сталь с американского рынка. Страны ЕС квотируют импорт российской стали на уровне меньше 1 млн т в год, также под предлогом антидемпинговых процедур.

Какова отраслевая характеристика антидемпинговых процедур? Практика их применения свидетельствует, что они в основном сконцентрированы в черной металлургии, химической промышленности, машиностроении и текстильной промышленности, т. е. как раз в тех отраслях, которые были центром внимания Уругвайского раунда ГАТТ и где был достигнут наибольший уровень снижения таможенных барьеров и нетаможенных ограничений. Для США и Канады наиболее болезненная ситуация сложилась в черной металлургии, для Австралии – в химической промышленности, для Новой Зеландии – в сельском хозяйстве и пищевой промышленности.

При этом антидемпинговые разбирательства затягиваются на долгие годы. По правилам ВТО антидемпинговое расследование не должно занимать более 12 месяцев, и только в исключительных случаях оно может быть продлено еще на 6 месяцев. Практика свидетельствует, что в значительном числе случаев разбирательства тянутся по 2–3 года. Не выдерживаются и сроки, на которые вводятся антидемпинговые пошлины. По самому замыслу – они краткосрочные, чтобы отбить демпинговую атаку. В реальности антидемпинговые пошлины и другие антидемпинговые меры (соглашения о ценах, например) действуют в США в среднем 9 лет, в Канаде – 6 лет, в странах ЕС – 3,5 года.

Самым болезненным вопросом является уровень антидемпинговых пошлин. За 90-е годы XX в. и в начале XXI в. он имел выраженную тенденцию роста, причем очень значительного. Антидемпинговые пошлины превышают минимальные пошлины (по режиму «наибольшего благоприятствования») в 10–20, а то и в 100 раз. В странах ЕС этот уровень составляет 20–25%, в США – 30–35%. Известны случаи максимальных пошлин: США установили для ввоза китайских кистей из натуральной щетины пошлину в 350%, в ЕС – для ввоза японских телекамер пошлину в 200%.

Используя текст Ситуационного практикума, ответьте на вопросы.

1. Исходя из предложенной ситуации, как проявляются цели Всемирной торговой организации, ее правила, общие тенденции развития мировой экономики?
2. Каковы, на ваш взгляд, причины столь активного применения антидемпинговых процедур в конце XX и начале XXI в.?
3. Исходное назначение антидемпинговых пошлин состоит в выравнивании условий международной конкуренции. В какой степени, по вашему мнению, они ныне выполняют эту главную функцию?
4. Рассмотрите ситуацию с точки зрения сторонника протекционизма. Справедливо ли утверждать, что антидемпинговые пошлины и другие меры практически заместили традиционные меры торговых ограничений, унаследовав жесткий и агрессивный стиль протекционистской политики времен меркантилизма? Какую задачу, по вашему мнению, в большей степени реализуют сегодня антидемпинговые меры – защиту национальной промышленности и сельского хозяйства или выравнивания условий международной конкуренции?
5. Каковы перспективы дальнейшего развития мировой торговли в условиях растущего уровня антидемпинговой защиты? Реальны ли в этих условиях ожидания преимуществ от глобализации мировой экономики? Каковы должны быть меры мирового сообщества в отношении применения антидемпинговых процедур?
6. Практика свидетельствует, что антидемпинговые процедуры с легкостью применяют как страны, входящие в ВТО, так и страны, не являющиеся членами ВТО, причем друг по отношению к другу и с нарушениями правил ВТО. Одним из эффектов, ожидавшихся от вступления России в ВТО, было как раз ожидание, что в этом случае Россия получит дополнительный выигрыш от снижения таможенных барьеров и иных ограничений (например, квот). Заслуживают ли данные аргументы внимания в свете той ситуации, которая описана?

Глава 9

МИРОВОЙ РЫНОК КАПИТАЛОВ

- Сущность и формы международного движения капитала
- Мировой рынок ссудных капиталов: сущность, особенности институциональной структуры
- Прямые и портфельные иностранные инвестиции
- Регулирование международного движения капитала
- Транснациональные корпорации – наиболее активные участники международного движения капитала
- Последствия и тенденции международного движения капитала

9.1. Сущность и формы международного движения капитала

9.1.1. Определение, принципы и классификации международного движения капиталов

Капитал – вид экономических ресурсов, используемых для производства товаров, поэтому затраты на покупку этого ресурса составляют часть издержек производителя. Важным качеством капитала является его мобильность, т. е. способность перемещаться между отраслями и между территориями, в том числе между странами.

В учебной литературе встречается несколько определений **международного движения капитала (МДК)**:

- пересечение капиталом государственных границ;
- процесс изъятия капитала из национального оборота одной страны и перемещение его в денежной или товарной форме в экономику другой страны;
- встречное движение капиталов между странами.

Первоначально вывоз капитала был характерен для небольшой группы промышленных стран, которые вывозили его в колонии, на периферию мировой экономики. В настоящее время ситуация радикально изменилась, и экспорт капитала стал признаком динамично развивающейся экономики. Капитал вывозят не только промышленно развитые страны, но и многие из развивающихся, прежде всего НИС и страны – экспортеры

нефти. Особенно значительно за последние годы вырос экспорт капитала из Китая.

Движение капитала по своей сути отличается от движения товаров. Внешняя торговля имеет целью извлечение прибыли от факта продажи товара за рубеж. Международное движение капитала предполагает помещение капитала за рубежом в целях его функционирования там и извлечения прибыли или получения дохода в форме процента.

Инвестиции считаются международными, если инвестируемый капитал пересекает государственную границу. Международное движение капитала представляет собой финансовую операцию. Обычно оно предполагает движение финансовых потоков между различными коммерческими фирмами или государственными организациями, связанное с пересечением государственных границ. Однако бывают случаи, когда машины и оборудование перевозятся в другую страну в качестве вклада в уставный капитал вновь создаваемой или приобретаемой фирмы. Данная сделка также будет рассматриваться как перемещение капитала.

Одной из тенденций мировой экономики является тот факт, что экспорт частного капитала растет гораздо быстрее, чем экспорт официального капитала, особенно государственного.

От международного движения капитала следует отличать «бегство капитала», которое внешне выглядит одинаково с движением. Бегство капитала отличается от МДК тем, что отток капитала из какой-либо страны наносит ущерб ее национальным интересам. Главной причиной, по которой капитал устремляется в бегство, является его нелегальная, криминальная природа. Такой капитал не столько направляется в инвестиции, сколько «прячется» в офшорных зонах. Исследования показывают многократное возрастание масштабов «бегства капитала» в условиях глобализации. Причинами этого выступают повышение роли и влияния транснациональных корпораций (ТНК); меры национальных правительств, направленные на разрушение барьеров, которые препятствуют свободному движению капитала; возрастание объемов операций на мировом финансовом рынке; обострение проблемы долговой зависимости национальных экономик; усиление долларизации экономики¹.

По источникам происхождения капитал, осуществляющий международное движение, можно подразделить на официальный и частный².

¹ Бернштам Б. Е. «Бегство капитала» в условиях глобализации и его влияние на развитие национальных экономических систем: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.01. – М.: НИИ Минтруда РФ, 2013. – С. 6.

² Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 292, 293.

Официальный капитал представляет собой средства государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. К этой категории относятся все государственные займы, ссуды, дары (гранты), помощь, которая предоставляется одной страной другой стране на основе межправительственных соглашений. Официальным считается также капитал, которым распоряжаются международные межправительственные организации от лица своих членов (кредиты МВФ, расходы ООН и т. п.). Решения о международном движении такого капитала принимаются правительством и парламентом.

Частный (негосударственный) капитал – это средства частных фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению руководящих органов этих организаций. Однако эти решения должны соответствовать тем законодательным нормам о международном движении капитала, которые устанавливают государственные регулирующие органы страны, из которой вывозится капитал, а также принимающей страны.

Международные инвестиции (по характеру использования капитала): могут осуществляться в двух основных формах производительного (предпринимательского) капитала и ссудного капитала. *Производительный (предпринимательский) капитал* вложен непосредственно в производство в целях получения прибыли. В качестве предпринимательского чаще всего используется частный капитал, но и государство может вкладывать средства за рубежом. Вывоз предпринимательского капитала осуществляется в трех видах:

- путем строительства собственных или на паях новых предприятий за рубежом;
- путем приобретения контрольного пакета или части акций действующего предприятия за рубежом;
- путем создания предприятий за рубежом по заказам принимающей страны.

При этом крупные фирмы, имеющие значительный опыт международного бизнеса, предпочитают создавать за рубежом предприятия со 100-процентным участием. К этому тяготеют также фирмы, инвестирующие в перспективные или в стабильные отрасли. Стремления к созданию филиалов со 100-процентным участием отличает также банки и страховые компании. Менее мощные компании, фирмы, работающие на олигопольных рынках и рынках монополистической конкуренции, предприятия, занятые созданием новых технологий, предпочитают идти по пути создания предприятий с участием национального капитала страны размещения.

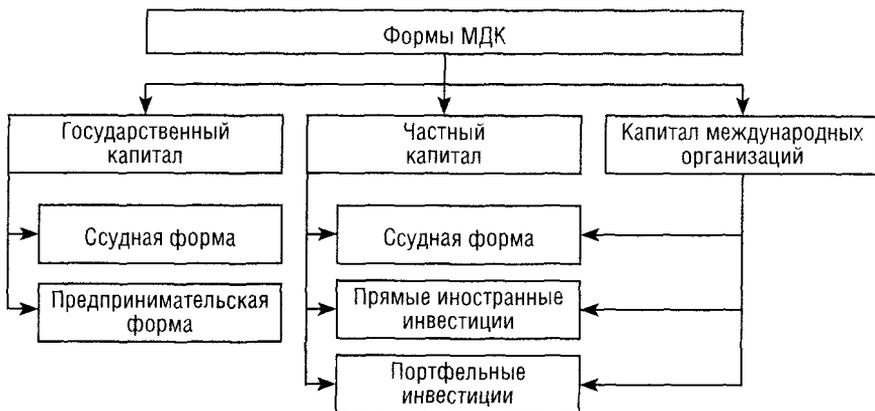


Рис. 9.1. Формы международного движения капитала

Международное движение *ссудного капитала* осуществляется в форме международного кредита, т. е. денежного капитала, отдаваемого собственником в ссуду, приносящего процент и обслуживающего кругооборот функционирующего капитала.

Экономическая эффективность этих форм МДК неоднозначна. За кредиты, даже льготные, необходимо платить процент, возвращать строго в срок, их эффективность станет ясна только после их использования. *Предпринимательский капитал* создает новые рабочие места, приносит передовые технологии и менеджмент, увеличивает занятость. Кроме того, предпринимательский капитал остается в стране надолго. При этом все коммерческие риски несет инвестор.

По форме собственности (по источникам происхождения) капитал подразделяется на:

- государственный;
- частный;
- капитал международных организаций (МВФ, МБРР, ЕБРР и др.) (рис. 9.1).

9.1.2. Причины и формы международного движения капиталов

Главную причину МДК сформулировал **Джон Мейнард Кейнс**: превышение сбережений над инвестициями, при котором в стране образуется относительный избыток капитала, который может быть направлен на экспорт. Рассуждения Д. М. Кейнса напрямую связаны с природой капитала – экономической категорией, главной целью которой является

получение максимально возможной нормы прибыли, представляющей собой отношение прибыли на вложенный капитал.

Относительный избыток капитала образуется тогда, когда падение нормы прибыли не компенсируется повышением ее массы. Важно отметить, что отток капитала за рубеж может иметь место и при недостатке средств для внутреннего инвестирования – капитал стремится к прибыли, поэтому его «избыток» в стране всегда имеет относительный характер.



Д. Кейнс

Капитал стремится разместиться там, где он будет приносить максимальную прибыль. Сегодня многие фирмы вывозят не финансовые ресурсы, а нематериальные активы – торговые марки, фирменные наименования, ноу-хау и т. п. Зарубежный филиал заимствует необходимые финансовые ресурсы в банковской системе страны пребывания, а полученную прибыль реинвестирует в собственный бизнес.

Перемещение предпринимательского капитала за рубеж может быть обусловлено и тем, что производство товаров на месте оказывается более дешевым способом обслуживания иностранного рынка из-за экономии на транспортных расходах, на таможенных пошлинах.

Страна, принимающая иностранный капитал, может быть местом наиболее дешевого производства тех или иных товаров для их поставки на мировой рынок. Например, основное производство компании «Форд» переместилось из США в азиатские и арабские страны, поскольку там дешевая рабочая сила и близкие рынки сбыта продукции.

Для продажи технически сложных товаров в настоящее время большое значение имеет наличие послепродажного консультационного и технического обслуживания. Но нередко иметь собственное производство такого товара в стране выгоднее, чем организовывать там чисто сбытовую инфраструктуру или пользоваться услугами посредников.

Если речь идет о продаже услуг, то зарубежные инвестиции будут связаны со спецификой данного товара, так как продать услугу покупателю – это оказать ее на месте.

Другими причинами являются следующие:

- поиски капиталом более низких налогов, более дешевого сырья, более низких экологических требований;
- взаимосвязь движения капитала и товаров;
- поиски капиталом более дешевой рабочей силы;
- стремление ТНК приблизить производство к потребителю с уменьшением доли транспортных издержек;

- получение преимуществ, связанных с использованием высококвалифицированной рабочей силы, развитой производственной и социальной инфраструктурой (объясняет инвестиции в развитие страны);
- благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране, льготы для иностранных инвесторов в СЭЗ, политическая и социальная стабильность;
- растущая интернационализация мировой экономики, усиление взаимопроникновения экономик разных стран.

Подробнее рассмотрим основные из них.

В первом случае при прочих равных издержках фирмы стремятся разместить свои производства в странах с минимальными ставками налогообложения. Фирмы также используют механизм «трансфертных цен» (т.е. внутрифирменных цен) для того, чтобы переместить свои объявляемые прибыли в страны с льготным налогообложением. С этой целью корпорация может установить заниженные цены на услуги или комплектующие изделия, поставляемые филиалу, который находится в стране с более льготным налоговым режимом, чем тот, из которого идут поставки. В результате наибольшая сумма прибыли формируется по отчетам в странах, где сумма налогов будет меньше. Таким образом, сокращается общая сумма налогов, уплачиваемых корпорацией в целом.

Другим способом максимизации прибыли является размещение заработанных за границей денег там же, за границей. В 2013 г. газета Wall Street Journal проанализировала финансовую деятельность 60 крупных компаний США, которые имеют значительные вклады за границей. Согласно исследованию, в 2012 г. такие корпорации оставили за рубежом в общей сложности 166 млрд долл., укрыв, таким образом, от американских налогов 40% своих прибылей. Подобная практика не противоречит американским законам, которые освобождают от налогообложения корпоративные доходы, полученные за рубежом, если они не были репатрированы в США. Согласно подсчетам газеты, если бы только 19 из этих 60 компаний ввезли свои прибыли в Соединенные Штаты, они заплатили бы федеральной казне в качестве налогов, по меньшей мере 98 млрд долл.¹

В результате деятельности по «оптимизации» налогов Microsoft за 2009–2011 гг. перечислила на офшорные счета денежные средства в размере 21 млрд долл. (половина выручки от розничных продаж товаров

¹ Американские компании предпочитают держать деньги за границей // Голос Америки. 11.03.2013. – URL: <http://www.golos-ameriki.ru/content/us-money-offshore/1619174.html>

в США), за счет чего сэкономила 4,5 млрд долл. на выплатах налогов. Компания Hewlett-Packard использовала схему краткосрочных кредитов с использованием предприятий в Бельгии и на Каймановых островах¹.

Агентство Bloomberg утверждает, что у компании Google имеется международная стратегия по уменьшению налогообложения, согласно которой компания декларирует свои доходы в странах с мягким налоговым законодательством, а расходы – в странах с высокими налогами. Благодаря такой стратегии Google умудряется платить налоги по ставке в целом всего 2,4%, в то время как в США ставка налога на прибыль составила бы не меньше 30–40%².

Всего за рубежом американские ТНК держат 947 млрд долл. (58% своих активов). За последний год заграничные «кубышки» пополнились на 13%. Лидером среди ТНК остается сектор высоких технологий: его компании держат за рубежом 638 млрд долл., или 39% от всей корпоративной наличности. Следом за технологическим сектором идут фармацевтические компании, потребительский и энергетический секторы. Основным мотивом нежелания возвращать деньги в США было и остается высокое налогообложение³.

На апрель 2014 г. нефинансовые ТНК США имели на своих счетах 1,64 трлн долл. Лидером по этому показателю стала Apple, чья «кубышка» оценивалась в 159 млрд долл. (9,7% общих запасов корпораций). Значительные объемы на зарубежных счетах держат также Microsoft, Google, Verizon Communications и Pfizer. Во втором случае после предоставления товарных кредитов возникает движение капитала, а его вывоз, в свою очередь, интенсифицирует вывоз товаров. Капитал прокладывает дорогу товарам, для чего не только осваиваются имеющиеся рынки, но и создаются новые. В третьем случае осуществляются поиски более дешевой рабочей силы, которая в изобилии находится в странах, например Юго-Восточной Азии.

Именно поиски дешевой рабочей силы во многом обусловили масштабное «выведение» промышленного производства из развитых стран в развивающиеся, которое началось в 1990-х гг. Использование дешевой

¹ Орлов Г. Конгрессмен раскрыл схему ухода Microsoft и HP от налогов // Infox.ru. 21.09.2012. – URL: http://www.infox.ru/hi-tech/tech/2012/09/21/Kongyessmyen_rasky.phtml

² Налог на прибыль компаний в США состоит из федерального налога (15% для величины прибыли до 50 тыс. долл., 25% – с прибыли до 75 тыс. долл., 34% – при прибыли сверх 75 тыс. долл.) и налога штата (например, Делавэр – 8,7%, Калифорния – 9,3%, Нью-Йорк – 9%, Вайоминг и Невада – 0%).

³ Корпорации США скопили почти \$ 1 трлн на заграничных счетах // РБК. Весь мир. 1.04.2013. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/01/04/2014/914894.shtml>

рабочей силы позволяло капиталу получить дополнительные конкурентные преимущества, которые он мог использовать наряду с преимуществами «эффекта масштаба».

Например, в 2010 г. китайский рабочий-машиностроитель в среднем получал 2,75 долл. в час, мексиканский рабочий – 2,5 долл., филиппинский – 1,18 долл., а немецкий – 11,37 долл. Рабочему в США пришлось бы платить за выполнение той же работы 16–20 долл. в час.

Сказанное объясняет, например, инвестиции американского капитала в мексиканскую экономику, создание в северных ее штатах предприятий «макиладорас», ранее специализировавшихся в основном на сборке (электроника, приборостроение, текстильная, швейная промышленность, производство запасных частей для автомобилей), а затем превратившихся в мощные современные предприятия, специализирующиеся на выпуске технически сложной продукции. На протяжении многих лет эта причина объясняла масштабные инвестиции капитала в Китай.

Однако значимость такого фактора МДК, как дешевая рабочая сила, претерпела в последнее время существенные изменения.

Так, в 2010 г. Национальный комитет по труду США опубликовал доклад об условиях труда на китайском заводе KYE, который находится в городе Дунгуань и является поставщиком для таких гигантов, как HP, Samsung, Foxconn, Acer, Logitech и ASUS. Самым крупным заказчиком завода является компания Microsoft, для которой здесь производятся мышки, веб-камеры и компоненты Xbox. Как выяснилось при обследовании, на заводе работают в числе прочих дети и подростки (от 14 лет) по 14–17 ч в сутки 6–7 дней в неделю. Условия труда и проживания были чудовищными. Работники получали 65 центов в час, однако после вычета денег на питание и проживание оставалось уже 52 цента в час. Картину с рабочим днем по 16–18 ч для Китая и сегодня можно считать типичной. В ходе очередного скандала в 2013 г. в Китае неправительственная организация China Labor Watch опубликовала отчет о 80 нарушениях трудового кодекса. В частности, на шанхайских предприятиях фирмы Pegatron (партнер Apple) 700 тыс. рабочих в тяжелых условиях работают по 66–69 ч в неделю, широко практикуется труд несовершеннолетних (до 16 лет)¹. Подобную картину можно наблюдать отнюдь не только в Китае. Южнокорейская компания Samsung в Бразилии попала под суд в 2013 г. за то, что в нарушение местных законов о труде заставляла рабочих на своем заводе в г. Манаусе трудиться по 15 ч 27 дней подряд.

¹ Сала И. М. Китай использует детский труд на предприятии, производящем бюджетный iPhone // La Stampa. 30.07.2013. – URL: http://inopressa.ru/article/30Jul2013/lastampa/china_iphone.html

Однако именно в Китае, на протяжении нескольких десятилетий служившим наиболее привлекательным местом для иностранных инвестиций, уровень злоупотреблений был особенно высоким.

Наверное, поэтому в 2010–2014 гг. по иностранным предприятиям, расположенным в Китае, прокатилась волна забастовок. Давление со стороны рабочих ощутили на себе, в частности, Foxconn, Honda, Toyota, Omron и другие компании. В результате им пришлось пойти на уступки и повысить заработную плату.

Например, компания Foxconn, которая производит основную долю продукции фирмы Apple, на протяжении ряда лет считалась нарицательной из-за высокого в прошлом процента самоубийств работников. В 2015 г. на предприятии трудилось 140 тыс. чел., и за 40-часовую неделю труда рабочий в среднем стал получать 402 долл., в то время как всего несколько лет ранее оплата составляла всего 153 долл. Количество сверхурочных теперь не может превышать 60 ч в месяц, тогда как раньше переработки были не лимитированы¹.

В исследовании швейцарского банка Credit Suisse отмечалось, что если десять лет назад средняя годовая зарплата рабочего в Китае составляла 1 тыс. дол., то в 2010 г. этот показатель увеличился до 3,9 тыс. долл. Оплата труда в промышленных зонах еще выше. Это, безусловно, положительно сказалось на росте уровня жизни в Китае и расширении его внутреннего рынка, но одновременно привело к увеличению издержек производства. В современных условиях, как указывают специалисты, промышленное производство в США всего на 7% дороже, чем в Китае, и на целых 15% дешевле, чем в Германии². Если ранее за счет выноса производства в страны с дешевой рабочей силой компании сэкономили 15 центов с каждого доллара, то ныне эта экономия составляет всего 4 цента.

Затраты компаний растут, снижаются дивиденды для акционеров. Уже в 2010 г. опрос топ-менеджеров крупнейших компаний, работающих в Китае, показал, что 55% из них рассматривали возможность переноса производств в страны с более дешевыми ресурсами, в том числе и трудовыми (Бангладеш, Вьетнам, Индонезия). Сегодня, например, компания Foxconn из-за возросших расходов планирует перенос части производства в Индию. Правда, это касается только компаний, поставляющих

¹ Мартыненко А. Быт тружеников Foxconn – как живут те, кто собирает iPhone // Яблык.com. 12.04.2015. – URL: <http://yablyk.com/323841-byt-truzhenikov-foxconn-kak-zhivut-te-kto-sobiraet-iphone/>

² Немцев пугает вызванная сланцевым газом реиндустриализация США // Deutsche Welle. 5.04.2013. – URL: <http://www.dw.com/ru/>

продукцию на экспорт, а производители продукции для внутреннего китайского рынка, наоборот, увеличивают прибыли за счет растущего спроса. Процесс переноса производств части компаний уже пошел. Только по итогам 2012 г. иностранные инвестиции в Таиланд выросли на 63%, в Индонезию – на 27%. Отток капитала из КНР, составивший в 2014–2015 гг. 300 млрд долл. (по оценке КНР) или 800 млрд долл. (по международным оценкам), в значительной степени связан с указанным процессом переноса производства.

В то же время в мировой экономике возник новый процесс: возвращение производства в развитые страны. Инициатором инноваций выступили США. Здесь начался процесс реиндустриализации в форме «решоринга»¹ (возврат домой) того производства, которое выводилось из страны в поисках дешевой рабочей силы.

С 2001 г. по 2009 г. в США было закрыто около 42 тыс. промышленных предприятий. Численность занятых сократилась на 32%². Деиндустриализация начала превращаться в угрозу экономической безопасности США. Поэтому еще в 2009 г. был принят протекционистский «Акт о восстановлении экономики» (American Recovery and Reinvestment Act), который содержал пункт о том, что любые общественные работы, которые претендуют на получение государственной помощи из средств антикризисного фонда, должны вестись с использованием стройматериалов отечественного производства. Позднее президент Б. Обама неоднократно выступал с призывами к руководству американских компаний относительно возвращения части производства в США.

Что же произошло в США? Рабочая сила дешевле не стала. Однако благодаря «сланцевой революции» произошло существенное снижение стоимости энергоресурсов. В течение 15–20 лет США, как ожидается, смогут достичь самообеспеченности энергоресурсами и перейти к их экспорту. Старые преимущества США (высокий уровень образования, гибкость, способность к обновлению, экономическая мобильность, влияние в сфере международного регулирования и основная мировая резервная валюта) при этом никуда не исчезли. Как выясняется сегодня, 74% бизнесменов, опрошенных Boston Consulting Group в 2014 г., в качестве главного фактора возвращения производства в США назвали именно доступ к высококвалифицированной рабочей силе³.

¹ От англ. *reshore* как антонима *offshore* (вывод производства из страны).

² Мировая экономика. Экономика стран и регионов / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осмоной. – М.: Юрайт, 2015. – С. 54.

³ Сухаревская А., Макаренко Г. Американские промышленники начали возвращать производство в Штаты // РБК. Экономика. 23.10.2014. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/23/10/2014/5447ba20ebb20ff1f57d897e>

На призыв Б. Обамы первой откликнулась компания Caterpillar (производитель дорожно-строительного и горного оборудования). В 2012 г. компания Apple объявила о планах вернуть часть производственных функций на территорию США, а в 2013 г. появились первые «маки» с клеймом «Made in USA»¹. Исследования, проведенные Boston Consulting Group и Массачусетского технологического института в 2012–2013 гг. показали, что 37% компаний с объемом продаж более 1 млрд долл. планировали вернуть часть производства в США. Из 108 крупнейших фирм США 14% уже реализовывали планы переноса производств обратно в США, а еще одна треть активно прорабатывала такую возможность². Новый опрос, проведенный в конце 2015 г., подтвердил наличие устойчивой тенденции. Доля руководителей, которые заявили, что их компании активно занимаются возвращением производства в США, выросла на 9% по сравнению с 2014 г. и примерно на 250% по сравнению с 2012 г.³

В 2013 г. в США в строительство новых промышленных предприятий, расширение действующих и в возобновление производства на закрытых ранее фабриках было инвестировано не менее 80 млрд долл. В 2013 г. китайская фирма Lenovo открыла в США свой первый сборочный завод компьютеров. По мнению компании, образуется выигрыш за счет сокращения времени производственного цикла, повышается скорость внедрения новинок. Удешевление промышленных роботов еще больше повышает конкурентоспособность продукции, поскольку труд робота стоит дешевле труда американского, а теперь и китайского рабочего. В 2014–2015 гг. General Electric открыла производство аккумуляторов в штате Нью-Йорк, сборка смартфонов Google ведется в Техасе. По оценкам американских специалистов, в Южной Каролине уже создано 7,7 тыс. новых рабочих мест, в Мичигане – 6,7, в Калифорнии – 6,0, в Кентукки – 4,6, в Техасе – 3,7⁴. Ожидается, что рещоринг поможет воссоздать в США 5 млн рабочих мест к 2020 г.

Движение капитала ведет к созданию международных, или глобальных, продуктов, главная отличительная черта которых – высокая степень унификации, дающая колоссальную экономию на издержках производства.

¹ В США производится наиболее дорогая модель iMacPro. Любопытно, что если полностью перенести производство продукции Apple в США, то модель смартфона iPhone6s будет стоить не 650 долл., как сейчас, а 1300 долл.

² Ваннах М. Промышленное производство возвращается в Соединенные Штаты // Компьютерра. 27.09.2013. – URL: <http://www.computerra.ru/84285/promyshlennoe-proizvodstvo-vozvrashaetsya-v-soedinyonnyie-shtaty/>

³ Производство товаров возвращается из Китая в США // Вести. Экономика. 10.12.2015. – URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/65296>

⁴ The Drivers of Manufacturing Reshoring // IndustryWeek. 23.07.2015. – URL: <http://www.industryweek.com/competitiveness/drivers-manufacturing-reshoring>

9.2. Мировой рынок ссудных капиталов: сущность, особенности институциональной структуры

9.2.1. Определения, принципы и классификация международного движения ссудного капитала

Международная ссуда – кредит или заем в денежной или товарной форме, предоставляемый кредитором одной страны заемщику другой страны с целью получения прибыли.

Мировой рынок ссудных капиталов – рынок, где происходит аккумуляция и перераспределение ссудного капитала.

Международный кредит осуществляет следующие важные функции:

- содействует перераспределению капитала между странами для более эффективного его использования, поскольку кредит направляется в те сферы, которым отдают предпочтение хозяйствующие субъекты в целях обеспечения прибыли;
- обеспечивает экономию издержек производства в сфере самих международных расчетных отношений за счет развития и ускорения безналичных платежей;
- ведет к концентрации и централизации производства в принимающей стране, которая для своего развития использует собственность и труд других стран.

К основным принципам международного кредита относятся:

- возвратность (иначе это было бы субсидирование);
- срочность – ссуду необходимо вернуть в оговоренный срок;
- платность, т. е. выплата процентов за пользование кредитом. Величина процента может дифференцироваться в зависимости от условий кредитного соглашения;
- обеспеченность, т. е. материальные гарантии погашения кредита.

В международных масштабах в качестве ссудного капитала используется как официальный, так и частный капитал. В качестве кредиторов и должников могут выступать частные предприниматели, банки, государства, предоставляющие займы другим странам, международные организации. Необходимо отметить, что к ссудному капиталу относят не только кредиты и займы, но и гранты, и помощь. Гранты и помощь не являются платными и не возвращаются.

В зависимости от главных признаков, характеризующих кредитные отношения, *международный кредит классифицируют* следующим образом:

1. По видам:

- товарные кредиты, предоставляемые экспортерами импортерам;
- валютные, выдаваемые банками в денежной форме.

2. По валюте займа:

- кредиты в валюте страны-должника;
- кредиты в валюте страны-кредитора; кредиты в валюте третьей страны;
- кредиты в международной счетной единице (SDR).

3. По срокам:

- сверхсрочные – суточные, недельные, до трех месяцев;
- краткосрочные – до одного года;
- среднесрочные – от одного года до пяти лет;
- долгосрочные – свыше пяти лет.

В 1960-е гг. на международном рынке ссудных капиталов доминировали краткосрочные операции. В 1970–1980-е годы произошел огромный рост средне- и долгосрочных кредитов. Такие кредиты используются для пополнения основного капитала, кредитования и финансирования операций по приобретению акций, учреждению филиалов, строительству и реконструкции зарубежных инвестиций. В роли главных кредиторов и заемщиков выступают транснациональные компании.

4. По обеспеченности:

- обеспеченные (товарными документами, векселями, ценными бумагами, недвижимостью и др.);
- бланковые – под обязательства должника (простой вексель).

5. По форме предоставления кредита:

- наличные, зачисляемые на счет и в распоряжение должника;
- безналичные (акцептные кредиты, переводные векселя, депозитные сертификаты, облигационные займы и др.).

Источниками формирования ссудного капитала могут быть:

- временно свободные денежные средства предприятий;
- денежные накопления государства;
- денежные накопления населения в банках, пенсионных фондах, страховых компаниях, трастовых фондах;
- денежные средства международных экономических организаций.

9.2.2. Мировой рынок ссудных капиталов.

Государственный внешний долг

Мировой рынок ссудных капиталов представляет собой совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредитов разных стран. Его функция заключается в аккумуляции и перераспределении

финансовых ресурсов во всемирном масштабе. На этом рынке обращаются долговые обязательства, которые подтверждают право кредитора на взыскание долга с должника.

Долговые обязательства можно классифицировать исходя из степени их гарантированности, что в свою очередь связано с тем, кто является должником по данным обязательствам. **Государственный долг** – долг, который приобретает правительство или автономные правительственные учреждения. Государственный долг возникает в результате получения кредитов от других правительств, центральных банков, правительственных и государственных учреждений. Государственным также считается долг, возникший в результате получения кредитов от международных организаций. **Гарантированный государством долг** – долг частных фирм, платежи по которому гарантируются государством. Такие гарантии могут возникать в том случае, если фирмы, например, выполняют государственные заказы, для выполнения которых прибегают к использованию заемных средств.

Предоставление гарантий осуществляется более чем в 100 странах мира, в том числе во всех странах ОЭСР. Например, в большинстве стран ОЭСР существует от двух до нескольких десятков гарантийных агентств, деятельность которых дифференцирована по региональному или отраслевому принципу. Деятельность таких агентств контролируется национальными правительствами или министерствами, отвечающими за экономические вопросы. Французская гарантийная схема реализуется на национальном уровне через филиальную сеть, охватывающую всю страну. Размер государственных гарантий, выдаваемых кредиторам, составляет до 40% от выделяемых средств. В России также широко практикуется предоставление гарантий. В 2012 г. Правительство РФ предоставило гарантии ОАО «Роснано» в обеспечение исполнения обязательств компании по кредитам, полученным в двух российских банках¹. В 2014 г. Правительство РФ предоставило гарантии на 400 млн долл. на производство среднемагистрального самолета МС-21². **Частный негарантированный долг** – долг частных фирм, платежи по которому не гарантируются государством. Частный долг возникает в результате получения фирмами кредитов в иностранных банках, размещения фирмами корпоративных облигаций на мировом рынке.

¹ Правительство подстрахует «Роснано» в исполнении обязательств // РБК. Экономика. 16.07.2012. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/16/07/2012/660158.shtml>

² Правительство выдало госгарантии на \$ 400 млн на производство самолета МС-21 // РБК. Экономика. 27.08.2014. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/27/08/2014/945247.shtml>

Совокупный мировой долг государственных структур и частных компаний в 2014 г. превысил 100 трлн долл.

Первоначально ссудный капитал перемещался в пределах национальных границ, но по мере исторического развития и расширения международных экономических отношений происходило вовлечение стран в международные кредитные отношения и соединение обособленных национальных рынков ссудных капиталов.

Мировой рынок ссудных капиталов имеет особую институциональную структуру. Ее основу образуют профессиональные посредники между заемщиками и кредиторами разных стран. В качестве таких посредников выступают транснациональные банки, финансовые компании, фондовые биржи и другие финансово-кредитные учреждения, действующие на международном уровне.

Субъекты международного движения ссудного капитала:

- транснациональные корпорации и банки;
- финансовые компании;
- фондовые биржи;
- внебиржевой рынок;
- государственные органы;
- международные организации.

Фондовая биржа – это учреждение, функционирующее систематически и регулярно, где осуществляется купля-продажа с зарегистрированными (т. е. котируемыми) на ней ценными бумагами.

Внебиржевой рынок – возник как альтернатива биржевому обороту, так как многие новые компании не могли выходить на биржи с эмитированными ими ценными бумагами из-за того, что их параметры не соответствовали критериям биржи для их котировки.

Кроме того, биржи снимают с торгов ценные бумаги компаний, пусть и прошедших IPO, но выпадающих из биржевых правил. По биржевым правилам, если ценная бумага стоит менее 1 долл. в течение месяца, она снимается с торгов и отправляется на внебиржевой рынок. Таким образом, летом 2010 г. с торгов Нью-Йоркской фондовой биржи были сняты акции ипотечных компаний США Fannie Mae и Freddie Mac, чья стоимость упала до 75 центов за акцию.

Мировой рынок капиталов имеет определенную *географическую локализацию*. Существует ряд международных финансовых центров, в которых сосредоточены многочисленные кредитно-финансовые учреждения, обслуживающие международное движение капиталов.

Для функционирования международного финансового центра необходимы высокий уровень экономического развития данной страны, ее

активное участие в мировой торговле, наличие национального рынка капиталов и развитой банковской системы, либеральное валютное и налоговое законодательство, относительная политическая стабильность. В настоящее время к мировым финансовым центрам относятся Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Токио, Сингапур, Гонконг и некоторые другие.

Объемы международного рынка ссудных капиталов огромны. Достаточно сказать, что только обороты краткосрочных ссуд, так называемых горячих денег, ежедневно превышают сумму в 1,5 трлн долл.

Экономическая помощь также является одной из форм движения ссудного капитала – в виде льготных кредитов или безвозвратно. Экономическую помощь оказывают развитые страны развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Наибольшие объемы экономической помощи приходятся на долю Японии и США. Так, к 2014 г. кумулятивная сумма выделенных Японией развивающимся странам льготных средств составила 300 млрд долл.¹

9.3. Прямые и портфельные иностранные инвестиции

9.3.1. Определение и принципы прямых иностранных инвестиций (ПИИ)

Капитал пересекает государственные границы в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и в форме портфельных инвестиций (ФПИ).

Прямые иностранные инвестиции (foreign direct investments) – это либо создание собственного предприятия за границей, либо покупка контрольного пакета акций зарубежного предприятия. Цель ПИИ – получение дохода от предпринимательской деятельности за рубежом, приобретение в стране пребывания долгосрочного экономического интереса. Экономический эффект от ПИИ состоит в том, что увеличивается мировое производство одновременно со снижением издержек за счет более рационального использования факторов производства. При этом в стране, вывозящей капитал, растут доходы владельцев капитала, а доходы владельцев других факторов производства снижаются. В принимающей стране – наоборот.

ПИИ – такая форма инвестиций, при которой иностранному инвестору принадлежит не менее 10% уставного капитала предприятия за

¹ Ковригин Е. Б. Япония – АСЕАН: эволюция официальной помощи развитию // Пространственная экономика, 2014. – № 2. – С. 40–74.

рубежом¹, что дает ему контроль над предприятием, в том случае если никакой другой акционер не имеет такого же и тем более большего пакета акций.

В настоящее время акции многих компаний в значительной мере распылены, и, как правило, контрольный пакет составляет менее 50% акций предприятия. Бывает, что владение даже 5% акций предоставляет владельцу право решающего голоса в управлении, так как остальные владельцы имеют гораздо меньшие пакеты акций.

В связи с этим для удобства статистического сбора данных в Европе к прямым инвестициям относят такие, которые составляют 25% и более в уставном капитале. Если эта доля менее 25%, то инвестиции считаются портфельными. Так выглядит, например, законодательство Германии.

В США прямыми считаются инвестиции с долей 10% и даже менее в уставном капитале предприятия, в том случае если иностранец сформировал руководящие органы компании (захватил контроль). Как практичных людей американцев волнует не столько процент, сколько реальная картина дел.

В России ПИИ считается приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории РФ в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством РФ; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории РФ; осуществление на территории РФ иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, таможенной стоимостью не менее 1 млн руб.

К ПИИ относят не только первоначальные инвестиции, но также все последующие сделки между инвестором и предприятием за рубежом. Таким образом, структура ПИИ может быть представлена в следующем виде:

- первоначальные инвестиции за рубеж могут быть как собственными средствами инвестора, так и заемными. В результате образуется капитал филиалов, дочерних и ассоциированных компаний за рубежом;
- реинвестирование прибыли, которое показывает, какая доля прямого инвестора, не распределенная на дивиденды, вкладывается в развитие предприятия за рубежом;
- внутрифирменные переводы в форме ссудного капитала между прямым инвестором и предприятием за рубежом.

¹ Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М.: Международные отношения, 1999. – С. 296

9.3.2. Формы прямых иностранных инвестиций

Произведя прямые зарубежные инвестиции, компания, по существу, создает зарубежный филиал. Такой филиал может иметь различные организационные формы. Это может быть дочерняя компания, ассоциированная компания, отделение. Собственно **филиал** – это форма ПИИ, где 100% акций принадлежит иностранному инвестору. Владение 100% акций филиала позволяет полностью контролировать его деятельность за рубежом, однако существуют определенные проблемы с налогообложением и проникновением в определенные отрасли экономики чужой страны (оборонный комплекс).

Дочерняя компания (иностранному инвестору принадлежит от 50 до 99% акций) регистрируется за рубежом как самостоятельное юридическое лицо, имеет собственный баланс доходов и расходов. Однако родительская компания осуществляет над ней контроль, так как обладает контрольным пакетом акций дочерней компании или же 99% ее капитала. Дочерняя компания нередко получает доступ к управленческим навыкам, секретам технологии, возможность регулировать деятельность на рынках сбыта, а также право использовать торговую марку родительской компании.

Ассоциированная компания (иностранному инвестору принадлежит менее 50, но более 10%) отличается от дочерней тем, что находится не под контролем, а под влиянием родительской фирмы, так как родительской фирме принадлежит пакет акций менее контрольного.

Отделение компании за рубежом не является самостоятельной компанией, у него нет собственного баланса, оно полностью принадлежит родительской компании, действует только под ее руководством. По существу, клиент, взаимодействующий с отделением какой-либо компании, имеет дело с родительской компанией, которая несет всю ответственность за деятельность своего отделения¹.

К факторам, объясняющим само появление и рост ПИИ, можно отнести следующие:

- *технологическое лидерство*. Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме издержек компании-инвестора, тем больше объем ее ПИИ;
- *преимущество в квалификации рабочей силы*, измеряемое уровнем оплаты труда в компании-инвесторе. Чем выше уровень

¹ См. также: Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 296.

оплаты труда, тем больше объем ПИИ этой фирмы. Чем выше уровень квалификации трудовых ресурсов в принимающей стране, тем больше объем ПИИ направляется в эту страну;

- *преимущество в рекламе.* Чем выше удельный вес затрат на рекламу, маркетинговые исследования и т. п., тем больше объем ПИИ компании-инвестора;
- *эффект масштаба.* Компании в первую очередь стремятся использовать выгоды от увеличения масштабов производства и продаж прежде всего на внутреннем рынке. Поэтому чем больше объем производства у компании-инвестора на внутреннем рынке, тем больше объем ее ПИИ, так как основной эффект дома она уже получила;
- *размер компании-инвестора.* Чем больше компания-инвестор, тем больше объем ее ПИИ;
- *степень концентрации производства.* Чем выше степень концентрации производства определенного товара (группы товаров) в компании-инвесторе, тем больше объем ее ПИИ за рубежом;
- *обеспечение доступа к природным ресурсам.* Чем выше заинтересованность компании-инвестора в определенных природных ресурсах, тем выше объем ее ПИИ в ту страну (страны), которая обладает этими ресурсами, что может приходиться в противоречие с национальными интересами принимающей страны;
- *количество национальных филиалов.* Чем больше компания-инвестор имеет филиалов в стране регистрации, тем больше объем ее ПИИ за рубежом;
- *издержки производства.* Чем ниже уровень издержек производства в принимающей стране, тем больший объем ПИИ направляется в эту страну;
- *уровень защиты внутреннего товарного рынка (таможенная защита).* Чем выше уровень таможенной защиты в стране (высокие пошлины, другие меры по ограничению импорта), тем больше объем ПИИ, направляемый в эту страну. Поскольку современная мировая экономика исходит из того, что движение капитала и движение товаров взаимозаменяемы;
- *емкость рынка принимающей страны.* Чем выше емкость рынка принимающей страны, тем больше объем ПИИ, направляемый в эту страну.

В мировой экономике послевоенного периода значительное распространение получили банковские и страховые зоны с льготным режимом осуществления этих операций (так называемые офшорные зоны

(*off shore* – находящийся вне берегов) и «налоговые гавани¹), которые представляют собой разновидность свободной экономической зоны.

Офшорные зоны – страны (либо часть их территории), в пределах которых для нерезидентов данной страны устанавливается особый режим деятельности, регистрации и налогообложения:

- практически полное освобождение от государственного контроля деятельности компании, гарантируется полная ее конфиденциальность;
- ускоренная и упрощенная процедура регистрации компаний – нерезидентов данной страны, за регистрацию платится символическая сумма;
- налоги с прибыли компании – нерезиденты страны также выплачивают по заниженным ставкам.

К офшорным территориям относятся Кипр, Лихтенштейн, Мальта, Монако, Норманские острова, остров Мэн (Британия), Антильские острова, Панама, Мадейра, Либерия, Ирландия, Швейцария и др. В последнее десятилетие офшорные зоны появились на Маврикии, в Западном Самоа, Израиле, Малайзии (о. Лабуан).

Точное количество офшорных территорий не может быть названо, так как в разных странах применяются различные методики зачисления в список офшоров и исключения из него. В целом в мировой экономике насчитывают примерно 70 офшоров, российский список включает 41 территорию². Сложившаяся сеть офшорных центров демонстрирует их явное тяготение к трем ведущим финансовым центрам мира – Нью-Йорку, Лондону и Токио и в меньшей мере – к некоторым региональным финансовым центрам.

Для стран, организующих офшорные зоны, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных капиталов, получении дохода от пребывания зарегистрированной компании в этой зоне, создании для местных специалистов дополнительных рабочих мест, что в целом способствует развитию национальной экономики.

На таких территориях отсутствуют валютные ограничения, упрощена финансовая отчетность, гарантируется тайна личности владельца.

В офшорных зонах значительно упрощены процедуры регистрации новых предприятий, предоставлены широкие налоговые и другие льготы для иностранных предприятий. Промышленные, торговые, банковские,

¹ Господарик Ю. П., Пашковская М. В. Международная экономическая безопасность. – М.: Университет «Синергия», 2016. – С. 367–395.

² Кипр исключен из российского «черного списка» офшоров // РБК. – URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20130101071011.shtml>

страховые и другие компании здесь либо вообще не подлежат налогообложению (Либерия, Багамские острова), либо облагаются небольшим налогом (Лихтенштейн, Антильские острова, Панама, остров Мэн и др.). На островах Олдерни и Джерси (в Ла-Манше) существует только подоходный налог в размере 20%. Иностранные компании, которые только зарегистрированы на островах, но не ведут там хозяйственную деятельность, платят ежегодный сбор в размере 500 фунтов и ежегодный сбор на финансовую отчетность в размере 100 фунтов стерлингов. В Швейцарии, например, установлен более низкий размер налога, который может и не взиматься при определенных условиях.

Льготной режим в офшорных зонах определяется также отсутствием валютных ограничений, свободным вывозом прибылей, низким уровнем уставного капитала, отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранного инвестора, экстерриториальностью и др.

Главное требование к компании, зарегистрированной в офшорной зоне, – не быть резидентом страны, где находится офшорный центр и не извлекать на его территории прибыль. «Налоговые гавани» отличаются от офшорных зон тем, что в них все фирмы (как местные, так и иностранные) получают налоговые льготы на все или некоторые виды деятельности.

На долю офшоров приходится более 60% международного движения капитала и более 70% мировых валютных операций.

Офшорный бизнес концентрируется, как правило, в банковском, страховом деле, морском судоходстве, операциях с недвижимостью, трастовой деятельности, экспортно-импортных операциях, в консалтинге. По некоторым оценкам, капитал, задействованный в сфере офшорного бизнеса, достигает 21 трлн долл.¹ В нем участвуют почти 2 млн вкладчиков (юридических и физических лиц), и каждый год регистрируется несколько тысяч новых компаний, увеличивающих объемы офшорной деятельности.

Деятельность офшорных зон оценивается специалистами неоднозначно. Признавая их важную роль в международном движении капитала, многие сходятся во мнении, что офшорные центры зачастую являются местом отмывания «грязных денег» и разного рода банковских афер.

В подходах ученых и специалистов деофшоризация, с одной стороны, рассматривается как борьба с офшорами или ужесточение контроля над операциями в офшорных зонах, с другой же стороны – как облегчение

¹ Куда исчез 21 триллион долларов // Forbes. – URL: <http://www.forbes.ru/sobytiya/finansy/84494-kuda-ischez-21-trillion-dollarov>

условий для ведения бизнеса и как фактор развития национальной экономики. При этом указанные подходы не противоречат пониманию деофшоризации как проведение государством политики, направленной на совершенствование налоговой, законодательной, правоприменительной и информационной сферы деятельности субъектов хозяйствования в целях снижения бегства капитала и его репатриации¹.

В 2009 г. на заседании Большой двадцатки было выражено недвусмысленное желание развитых стран по наведению порядка в офшорных зонах. Страны, имеющие на своей территории офшоры, отказывающиеся соответствовать международным стандартам, были названы поименно.

В ОЭСР в 2010–2011 гг. была разработана Конвенция о взаимном административном содействии по налоговым вопросам². Участники Конвенции договорились обмениваться информацией о налоговых резидентах и бороться с уходом от налогообложения. Конвенция предполагает все формы взаимного содействия по налоговым вопросам: предоставление информации как по предварительному, так и по срочному запросу, исчерпывающее сотрудничество в части налоговых проверок при полном соблюдении прав налогоплательщиков.

Новый этап реформы международной банковской системы и налоговой отчетности наступил в 2013 г., на встрече министров финансов и председателей центробанков Большой двадцатки. Новая программа подразумевает ужесточение контроля над переводом активов в «налоговые гавани», введение автоматического обмена информацией между налоговыми службами разных государств. Одним из инструментов борьбы с офшорами станет публикация отчетов транснациональных корпораций по каждой стране в отдельности. В начале 2014 г. к программе присоединились Швейцария и Сингапур, крупные финансовые центры, которые ранее категорически отказывались принять предложенные ОЭСР правила.

Летом 2014 г. ОЭСР констатировала, что пятилетняя борьба с офшорами вернула странам мира 37 млрд евро. Более 500 тыс. налогоплательщиков в рамках добровольных программ раскрыли информацию о скрытых доходах и активах.

Активную борьбу с офшорами развернула и Россия. Как было оглашено на заседании Совета Федерации в 2013 г., за 20 лет в офшоры

¹ Панова Г. С., Туруев И. Б., Ярыгина Т. З. Деофшоризация как фактор развития национальной экономики // Вестник МГИМО. – 2014. – №2 (35). – С. 104.

² Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters // OECD. <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/conventiononmutualadministrativeassistanceintaxmatters.htm>

было выведено от 800 млрд до 1 трлн долл.¹ На протяжении многих лет власти РФ скорее декларировали, чем осуществляли реальные действия по ограничению объемов офшорного бизнеса, взаимодействующего с российской экономикой. Перелом наступил только в 2013–2014 гг. Магистральным направлением деофшоризации в России становится введение запретов на бизнес, который управляет российским бизнесом из иностранных юрисдикций и выводит туда прибыль. Большую роль призваны сыграть меры по легализации российскими предпринимателями своей офшорной собственности, изменению порядка уплаты налогов, в сочетании с налоговой амнистией.

9.3.3. Динамика и особенности прямых иностранных инвестиций на современном этапе

На протяжении последних десятилетий в мире происходил рост прямых иностранных инвестиций. По оценке ОЭСР, в 1980-е годы среднегодовой темп прироста ПИИ составил примерно 34%, т. е. почти в четыре раза превышал темп увеличения мировой торговли.

С началом нового тысячелетия объем ПИИ поступательно рос. Мировая экономика преодолела последствия спада 2001–2002 гг., и начиная с 2003 г. начался поступательный рост ПИИ, прерванный в 2008 г. мировым экономическим кризисом (рис. 9.2).

Пик ПИИ был достигнут в 2007 г., когда объем инвестиций в мире составил 1,9 трлн долл.

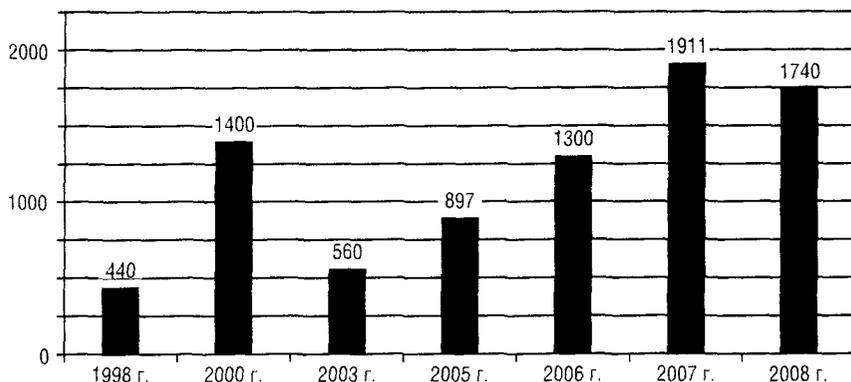


Рис. 9.2. Динамика ПИИ в 1998–2008 гг., млрд долл.

¹ Из России в офшоры за 20 лет утекло до \$1 трлн – бывший аудитор Счетной палаты // Новости Mail.ru. 7.11.2013. – URL: <http://news.mail.ru/politics/15543082/>

В период кризиса и в послекризисное время динамика ПИИ приобрела неустойчивый характер (рис. 9.3)¹.

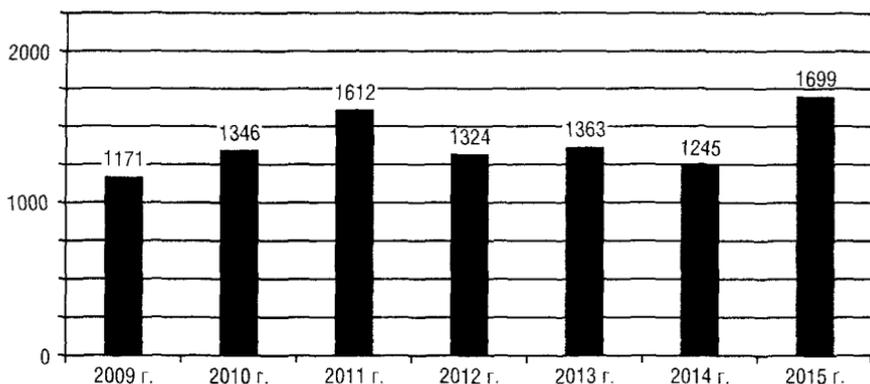


Рис. 9.3. Динамика ПИИ в 2009–2014 гг., млрд долл.

В частности, в 2014 г. объем ПИИ сократился по сравнению с 2013 г. на 8%². Общее снижение инвестиций объясняется неустойчивым состоянием мировой экономики, политической неопределенностью и геополитическими рисками во многих уголках планеты. Спад произошел, несмотря на рост всех остальных показателей: ВВП, торговли, капитальных вложений, занятости.

Направления движения ПИИ по группам стран показаны на рис. 9.4.

Обращает на себя внимание снижение доли развитых стран как реципиентов ПИИ с 79% в 2000 г. до 39,6% в 2014 г. На протяжении многих лет именно развитые страны являлись наиболее притягательным объектом ПИИ. На них приходилось 75–80% ПИИ. Однако с 2012 г. они уступили пальму первенства развивающимся странам. В 2014 г. в развитые страны, согласно докладу ЮНКТАД, было инвестировано 511 млрд долл., или на 14% меньше, чем в 2013 г.

В 2015 г. инвестиции в развивающиеся страны составили 741 млрд долл., что почти на 5% больше уровня 2014 г., однако развитым странам удалось вернуть себе первое место в ПИИ.

¹ Данные ЮНКТАД за 2015 г. считаются предварительными. См.: Global Investment Trend Monitor. № 22. 20.01.2016. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d1_en.pdf

² Доклад по глобальным инвестиционным трендам ЮНКТАД. 29.01.2015. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2015d1_en.pdf

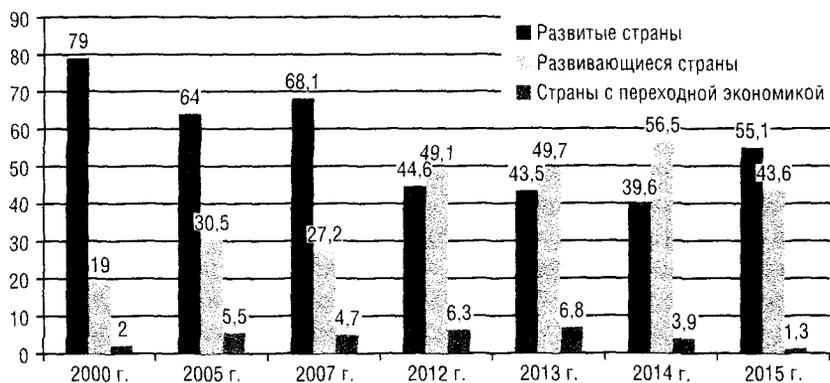


Рис. 9.4. Направления движения ПИИ по группам стран, %

Картина ПИИ по некоторым развитым странам и их группировкам приведена в табл. 9.1.

Таблица 9.1

Прямые иностранные инвестиции в развитые страны, млрд долл.

Страны	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Страны Европы	310	225	305	507
В том числе страны Евросоюза	282	235	267	426
США и Канада	213	302	139	429

Из данных табл. 9.1 видно, что падение прироста ПИИ на 54% в 2014 г. испытали США и Канада. В течение последних тридцати лет крупнейшим импортером капитала были именно США, которые до $\frac{1}{3}$ потребности в инвестициях покрывали за счет импорта капитала. Так, в 2000 г. на долю США пришлось 281 млрд долл. ПИИ, а в 2010 г. – 236,2 млрд долл. Как показывают исследования, привлекательность американского рынка объясняется в первую очередь тем, что инвестиционная политика правительства США, поощряющая возможность создания стратегических альянсов с американскими компаниями в наиболее перспективных отраслях национальной экономики, является открытой, позволяет США эффективно использовать возможности иностранных инвестиций и вполне согласуется с решением других проблем, включая защиту интересов национальной безопасности¹. Сегодня более 5 млн

¹ Субботина А. А. Прямые иностранные инвестиции в экономику США в условиях глобализации: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2009. – С. 17, 18.

американцев работают на предприятиях, принадлежащих иностранному капиталу.

В США в 2014 г. было инвестировано всего 86 млрд долл. Доля США в мировых ПИИ, составлявшая в прошлом 15–17%, в 2014 г. сократилась до 6,8%. В 2015 г. картина ПИИ приобрела более привычный вид: США удалось привлечь 384 млрд долл. и вернуть себе первое место в десятке наиболее привлекательных для инвестиций стран. Суммарно инвестиции в США и Канаду выросли в 2015 г. на 193%.

Европа, если рассматривать ее в целом, всегда занимала первое место в мире по притоку ПИИ. Так, в 2007 г. Европа получила 848,5 млрд долл., в том числе страны ЕС – 804,3 млрд. Однако в последние годы и здесь ситуация переменялась. Как видно из табл. 9.1, в 2014 г. объем ПИИ в страны Европы сократился до 305 млрд долл., в том числе в страны ЕС – до 267 млрд долл., что составляет примерно треть от уровня 2007 г. По итогам 2015 г. рост инвестиций в европейские страны возобновился.

В Западной Европе капитал привлекает рабочая сила особой, «европейской» квалификации для размещения в первую очередь машиностроения средней сложности. В увеличении объемов «перекрестной» миграции капиталов между развитыми странами большую роль играет обмен пакетами акций при создании стратегических альянсов, например в автомобилестроении.

В Европе лидерами по экспорту капитала, как и следовало ожидать, являются Великобритания, Германия, Франция, Нидерланды, Люксембург, Швеция и Швейцария. Основным объектом инвестиций для них выступают США.

В свою очередь США основные инвестиции направляют в Европу, причем $\frac{2}{3}$ – в Великобританию, затем во Францию и Швецию.

Объем инвестиций в Японию традиционно является небольшим на фоне остальных развитых стран. Если в 2000 г. в Японию было инвестировано 8,2 млрд долл., то в 2014 г. – 10 млрд долл.

Растут ПИИ в развивающиеся страны – с 19% в 2000 г. до 45% в 2010 г. В 2015 г. ПИИ в развивающиеся страны выросли на 5% по сравнению с 2014 г., но составили только 43,6% против 56,5% в общем объеме ПИИ. На протяжении 2012–2014 гг. инвестиции в развивающиеся страны были главным направлением инвестиций в современном мире. В 2014 г. из пяти экономических субъектов, которые привлекли максимальный объем ПИИ, четыре относились к развивающимся странам: Китай в 2014 г. привлек 128 млрд долл., Гонконг (особый район КНР) – еще 111 млрд долл., Сингапур – 81 млрд, Бразилия – 62 млрд долл. Только развивающиеся страны Азии получили почти 500 млрд долл., что эквивалентно

совокупному объему капиталов, которые привлекли наиболее развитые экономики мира и почти в два раза больше, чем страны Евросоюза. Основным стимулом для инвесторов является привлекательный инвестиционный климат, дешевая рабочая сила, емкие рынки ряда развивающихся стран.

Лидером среди развивающихся стран остается Китай. Объем ПИИ в 2015 г. в Китай (вместе с Гонконгом) составил 17,5% мировых инвестиций. В 2014 г. КНР вытеснила США (6,8%) с первого места среди реципиентов ПИИ, но в 2015 г. США вернули себе место лидера. Кроме того, в последние годы привлекательность Китая как места для вложения иностранного капитала начала снижаться из-за растущих трудовых издержек, стоимости недвижимости, а также антикоррупционных расследований.

В Латинской Америке только Бразилия оказалась в числе лидеров по привлечению ПИИ. В целом в регионе было отмечено сокращение потока инвестиций – на 19% в 2014 г. и на 11,2% в 2015 г. Объем ПИИ составил 170 млрд долл. в 2014 г. и 151 млрд долл. в 2015 г., но в Аргентине в 2014 г. было отмечено 60%-е сокращение притока ПИИ. Сократились ПИИ в 2015 г. в Венесуэлу, Колумбию и Чили.

Как свидетельствуют исследования, причины определенной «заторможенности» инвестиций в развивающиеся страны связаны с высоким уровнем транзакционных издержек: несмотря на то, что классическая теория обещает здесь очень высокую норму прибыли, потенциальную выгоду мгновенно «съедают» всевозможные непроизводительные расходы (взятки, «проволочки», «агентские» издержки, охрана имущества компании и т. д.). В результате инвесторы вынуждены переключаться на менее «капиталоемкие» и не столь длительные проекты. Тем самым они лишаются возможности извлекать выгоду от крупных долгосрочных инвестиций в производительный капитал. Выход из сложившейся ситуации видится в улучшении инвестиционного климата развивающихся стран, в базовых принципах рыночной экономики в полном объеме в каждой принимающей стране: большое количество покупателей и продавцов, которые не могут повлиять на рыночную цену капитальных активов; равный доступ на рынок для всех инвесторов; равный объем информации у всех субъектов рынка; одинаковые ожидания у всех субъектов рынка, отсутствие затрат, связанных с ожиданием банкротства или рейдерского захвата, и т. д.¹

¹ Серов М. Е. Особенности развития рынка капитала в условиях глобализации экономики: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.01. – Саратов, СГСЭУ, 2011. – С. 8–12.

Страны с *переходной экономикой* особого интереса у инвесторов не вызывают. Отмеченный в начале 2000-х гг. рост ПИИ объяснялся главным образом вложениями в страны Восточной Европы со стороны стран ЕС перед их принятием в эту интеграционную группировку. Доклад ЮНКТАД показывает, что в 2014 г. инвестиционные вложения в государства с переходной экономикой, к которым относятся страны юго-востока Европы и СНГ, снизились на 51% по сравнению с 2013 г. и составили 49 млрд долл. «Прибавку» в инвестициях получили Казахстан и Азербайджан, а отток инвестиций оказался особенно сильным из Украины и России.

По итогам 2015 г. инвестиции в страны переходной экономики сократились на 54% до уровня 22 млрд долл. Главным образом пострадали потоки ПИИ в Россию и Казахстан. Эксперты ЮНКТАД связывают такое положение дел с резким падением цен на сырьевые товары и продолжающимися региональными конфликтами.

В начале 2000-х годов ПИИ в Россию составляли 6–7 млрд долл. в год. Так, например, в 2000 г. (когда мировой объем ПИИ достиг 1,4 трлн долл.) в Россию было инвестировано всего 2,7 млрд долл., тогда как в Китай – 62 млрд¹. Ситуация начала меняться в 2006 г. Данные об объемах ПИИ в РФ приведены в табл. 9.2.

Таблица 9.2

Прямые иностранные инвестиции в РФ

Годы	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем ПИИ, млрд долл.	2,7	27,8	27,0	27,0	15,9	41,0	52,8	51,0	79,0	19,0	6,7

Как видно из табл. 9.2, в 2010 г. объем ПИИ в РФ, преодолев последствия мирового экономического кризиса, начал расти. По итогам 2013 г. Россия стала третьим государством мира по объему привлеченных ПИИ – 79 млрд долл. Большая часть этих средств пришлось на одну лишь сделку: приобретение почти 20% акций компании «Роснефть» британской компанией BP.

В 2014 г. было отмечено существенное снижение объемов ПИИ в Россию: они упали на 70% до 19 млрд долл. (по данным ЦБ РФ – 21 млрд долл.). Более двух третей притока ПИИ пришли с Кипра, Багамских, Бермудских и Виргинских островов – офшорных центров мира. Они

¹ Богомолов О. Т. *Анатомия глобальной экономики*. – М.: Академкнига, 2004. – С. 115–122.

представляют собой преимущественно российские по происхождению деньги. Иностраннных инвесторов, особенно западных, сдерживали геополитические конфликты, антироссийские санкции и негативные прогнозы экономического роста. Как следует из доклада ЮНКТАД, основные нефтяные и газовые компании, базирующиеся в развитых странах, отменили инвестирование в Россию или воздержались от него. В 2015 г. ПИИ в РФ составили всего 6,7 млрд долл. (сокращение на 65%).

Однако санкции не являются первопричиной снижения роста ПИИ в РФ. Уже в 2014 г. Россия не вошла (впервые за 10 лет) в список 25 наиболее привлекательных для прямых инвесторов стран, который составляется агентством А. Т. Kearney. Специалисты объясняют этот факт непредсказуемостью экономической политики и непрекращающимся вмешательством государства в экономику¹. Введенные странами Запада санкции против РФ привели к сворачиванию практически всех перспективных проектов в нефтегазовой сфере, где и ожидался основной приток инвестиций от компаний Exxon Mobil, Royal Dutch Shell.

2014 г. для России ознаменовался не только сокращением ПИИ, но и беспрецедентным оттоком капитала – 151,5 млрд долл. по данным ЦБ РФ². За первое полугодие 2015 г. отток капитала составил еще 52,5 млрд долл.³ Следует иметь в виду, что приход ПИИ связан большей частью с инвестициями в основные производственные фонды, тогда как «утекает», как правило, капитал с рынка портфельных инвестиций, однако размер оттока капитала имеет прямое отношение к инвестиционному климату страны, к формированию инвестиционного «имиджа» страны. Объем собственно ПИИ, вложенных российскими инвесторами за рубеж, сократился в 2014 г. на треть и составил 56 млрд долл. Объекты этих ПИИ находятся в основном на Кипре и Бермудских островах.

Как отмечалось в начале этой главы, МДК представляет собой процесс встречного движения капитала, когда большинство стран-доноров одновременно являются и странами-реципиентами. Ряд развивающихся стран превратился одновременно в экспортёров капитала. Активным данный процесс стал в начале 2000-х гг. Уже в 2007 г. развивающиеся страны разместили за рубежом 1,35 млрд долл. в форме ПИИ.

¹ Разумный Е. Инвесторы не вернутся в Россию // Ведомости. 25.06.2015. – URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/06/25/597910-investori-ne-vernutsya-v-rossiyu>

² Отток капитала из России превысил 150 миллиардов долларов // Новости Mail.ru. 17.01.2015. – URL: <https://news.mail.ru/economics/20758936/>

³ Отток капитала из России по итогам полугодия превысил \$ 50 млрд // Новости Mail.ru. 09.07.2015. – URL: <https://news.mail.ru/economics/22612084/>

Как показывают итоги 2014 г., мировым лидером по объему инвестиций в другие страны остаются США, которые вложили в экономики других стран 337 млрд долл. На втором месте находится Гонконг со 150 млрд долл., на третьем – Китай, инвестировавший за границу 116 млрд долл. Важным инвестором на мировом рынке является Япония, инвестиции которой составили 114 млрд долл., и Германия, инвестировавшая 112 млрд долл.¹

Если рассматривать картину ПИИ по географическому признаку, то можно видеть, что страны Азии в 2014 г. впервые инвестировали за рубежом больше, чем США или Европа. Их вложения за год составили 440 млрд долл., Северной Америки – 390 млрд долл., Европы – 286 млрд долл. Всего объем внешних инвестиций развивающихся стран вырос за год с 30 до 35%, а у стран с переходной экономикой вырос в 2014 г. почти на треть, до 484 млрд долл.

Главную проблему инвестиций из развивающихся стран ЮНКТАД видит в том, что их поток все больше направляется через офшоры. В период 2009–2013 гг. такие инвестиции выросли на $\frac{2}{3}$ и составили 2,9 трлн долл. За счет активного использования офшоров бюджеты развивающихся стран недополучили в общей сумме около 100 млрд долл. налогов².

Если страны ОПЕК экспортируют в основном ссудный капитал, то страны НИС (Южная Корея, Сингапур, Малайзия), а ныне и Китай – главным образом предпринимательский капитал. Поток инвестиций из КНР, начиная с 2005 г., когда госкомпании стали активно вкладываться в зарубежные проекты, нарастал в среднем на 35% в год. Интерес Китая прежде всего был направлен в сектор энергетики. При этом важно отметить, во-первых, что ПИИ Китая смещаются в сторону Запада. В то время как Азия остается предпочтительным направлением, доля Северной Америки и Европы в общем портфеле китайских ПИИ выросла с менее чем 3% в 2008 г. до более чем 13% в 2010 г. Китайские инвестиции концентрируются в сырьевых отраслях Австралии и Канады, в высокотехнологичных отраслях США, в машиностроительном комплексе Европы. Уже на конец 2010 г. объем экспансии КНР за рубежом превысил 256 млрд долл. Во-вторых, если первоначально ПИИ Китая за рубежом вкладывались в основном в сферу энергетики и сырья, то сегодня инвестиции осуществляются широким фронтом.

¹ Вопреки санкциям Россия инвестировала за рубеж 56 миллиардов долларов // Lenta.ru. 18.05.2015. – URL: <http://lenta.ru/news/2015/05/18/invest/>

² Разумный Е. Инвесторы не вернутся в Россию // Ведомости. 25.06.2015. – URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/06/25/597910-investori-ne-vernutsya-v-rossiyu>

Согласно отчету Министерства коммерции КНР объем зарубежных инвестиций Китая в 2014 г. увеличился на 14,1%, до 632 млрд юаней (около 116 млрд долл.). В 2014 г. Китай инвестировал в общей сложности в 6,1 тыс. зарубежных предприятий в 156 государствах мира¹.

За 2015 г., по данным Министерства коммерции КНР, объем ПИИ из Китая составил 735,1 млрд юаней (118 млрд долл.), что на 14,7% превышает показатель 2014 г. В наибольшей степени выросли китайские ПИИ в страны АСЕАН и США, а также в страны, лежащие вдоль сухопутного и морского «Шелковых путей»² в 4862 предприятия в 150 странах мира. Увеличение по сравнению с 2014 г. составило 18,2%³.

Год от года планы Китая становятся все более амбициозными. В последнее время Китай анонсировал вложения в Азиатский инфраструктурный банк в размере 50 млрд долл. Еще 41 млрд долл. обещано Новому банку развития БРИКС, 40 млрд выделяется на «Экономический пояс Шелкового пути», 25 млрд долл. – на «Морской шелковый путь». Наконец, на различные проекты по всему миру анонсировано 1,25 трлн долл. Инвестиционные планы Пекина в сумме достигают 1,41 трлн долл.⁴ Что интересно, эта сумма равна всего лишь четверти золотовалютных резервов Китая. Таких масштабов инвестирования мировая экономика не знала никогда на протяжении всей своей истории.

Однако в последние годы Китай столкнулся с проблемой оттока капитала из страны. В 2000 г. отток капитала оценивался всего в 172,6 млрд долл. С тех пор из экономики Поднебесной «утекло» около 4 трлн долл. Ежегодный отток капитала составляет, по разным оценкам, от 1,5 до 3% ВВП⁵. Главный способ, с помощью которого капитал «утекает» за рубеж, хорошо знаком мировой криминальной экономике: китайские импортеры завышают закупочные цены, выводя таким образом деньги за границу. Выведенные средства затем возвращаются под видом иностранных инвестиций для получения налоговых и других льгот. Существенную долю составляют также взятки и «откаты». С середины

¹ Объем прямых иностранных инвестиций в КНР в 2014 году увеличился на 1,7%, до \$119,56 млрд // ТАСС. Экономика и бизнес. 22.01.2015. – URL: <http://tass.ru/ekonomika/1713823>

² Инвестиции Китая за рубеж выросли в 2015 году на 14,7% до \$118 млрд // Euronews. 20.01.2016. – URL: <http://ru.euronews.com/newswires/3130691-newswire/>

³ За первые восемь месяцев 2015 года прямые китайские инвестиции в зарубежные страны увеличились на 18,2 проц. // Телеканал Россия. 17.09.2015. – URL: <http://www.cntv.ru/2015/09/17/ART11442454563619492.shtml>

⁴ Эппл Н., Трудолюбов М. Китайское равновесие // Ведомости. 6.07.2015. – URL: <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/07/05/599296-kitaiskoe-ravnovesie>

⁵ Из Китая за 11 лет «утекло» почти \$3,8 трлн // Новости. Mail.ru. 29.10.2012. – URL: <https://news.mail.ru/economics/10751333/>

2014 – до середины 2015 г., по мнению Lombard Street Research, из Китая было выведено 800 млрд долл., однако по оценке Народного банка Китая, отток составил «всего» 300 млрд долл. Поскольку экономическая система Китая отличается весьма сильной закрытостью, уточнить данные не представляется возможным¹.

Для международного движения капитала в форме ПИИ в начале XXI в. были характерны следующие черты:

- основными участниками международного движения капитала продолжают оставаться страны с развитой рыночной экономикой. Но наряду с развитыми странами крупными реципиентами (т. е. странами, принимающими капитал) стали Бразилия, Мексика, Аргентина, Китай. Возрастает роль стран с переходной экономикой как импортеров капитала;
- ужесточается конкуренция за привлечение иностранных инвестиций. Иностранцам инвесторам предоставляется благоприятный национальный режим, разрабатываются специальные меры по привлечению иностранного капитала;
- происходит переоценка факторов, привлекательных для иностранного капитала. Традиционно таковыми были емкий внутренний рынок, наличие природных и производственных ресурсов, наличие дешевой рабочей силы. Эти обстоятельства сохраняют свою привлекательность. Но в настоящее время возрастает значение в принимающей стране развитой инфраструктуры связи, профессиональные навыки рабочей силы, технологические, инновационные, менеджерские способности работников, отношение к созданию богатства, культура бизнеса;
- в последние годы преобладают инвестиции на приобретение или поглощение иностранных предприятий и фирм, а не на создание новых. Это во многом объясняется процессами приватизации, которые были широко распространены во многих странах;
- мировые финансовые кризисы 1997–1998 гг. и 2008–2009 гг. выявили негативные последствия использования иностранных кредитов и портфельных инвестиций. В отличие от этих форм вложения капитала прямые иностранные инвестиции не создают для страны дополнительной внешней задолженности, а, напротив, способствуют появлению источников ее покрытия. Это обстоятельство усилило внимание многих стран к ПИИ.

¹ Сарханянц К. Китайский отток капитала оценили в \$ 800 млрд // Новости Mail.ru. 23.07.2015. – URL: <https://news.mail.ru/economics/22756684/>

9.3.4. Определение и формы портфельных инвестиций

Портфельные инвестиции (зарубежные портфельные инвестиции) (*foreign portfolio investments, FPI*) – покупка акций предприятия в объеме, который не предоставляет права участвовать в управлении данной компанией.

Портфельные инвестиции (ФПИ) – форма инвестиций, при которой иностранному инвестору принадлежит менее 10% уставного капитала предприятия за рубежом и отсутствует право осуществлять контроль над предприятием.

ФПИ могут иметь следующие формы:

- инвестиции в акционерные ценные бумаги (*equity securities*) – обращающиеся на рынке денежные документы, удостоверяющие имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ;
- инвестиции в долговые ценные бумаги (*debt securities*) – обращающиеся на рынке денежные документы, удостоверяющие отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ.

К долговым ценным бумагам могут быть отнесены:

- облигации (*bond*), простой вексель (*debenture*), долговая расписка (*note*). Это денежные инструменты, дающие их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход или на определяемый по договору изменяемый денежный доход;
- инструменты денежного рынка (*money market instrument*). Это денежные инструменты, дающие их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход на определенную дату. Они продаются на рынке со скидкой, размер которой зависит от величины процентной ставки и времени, оставшегося до погашения. В их число входят казначейские векселя (*treasury bills*), депозитные сертификаты (*certificates of deposit*), банковские акцепты (*bankers' acceptances*) и др.

Общий объем ФПИ превышает 40 трлн долл. в год¹.

Мировой фондовый рынок находится ныне в процессе региональной и международной глобализации. Для его развития характерны такие интеграционные тенденции, как унификация правовых регуляторов; стандартизированность всех процессов на рынках ценных бумаг;

¹ Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 308–312.

формирование моноцентричных фондовых бирж, создание рейтинговых систем; расширение масштабов IPO; возрастание роли коммерческих банков; формализация требований к раскрытию информации, предоставляемой эмитентами¹.

Тройку мировых лидеров фондового рынка образуют Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE) с капитализацией (капитализация биржи – рыночная стоимость торгуемых на бирже акций) более 16 трлн долл., где торгуются более 3 тыс. компаний, американская электронная биржа NASDAQ (4,5 тыс. компаний, капитализация более 5 трлн долл.), Токийская фондовая биржа (2,5 тыс. компаний, капитализация более 4 трлн долл.). Большую роль в GAB мира играют также Лондонская фондовая биржа (LSE), капитализация которой составляет около 4 трлн долл., Фондовая биржа Торонто (капитализация 2,2 трлн долл.), Франкфуртская фондовая биржа (капитализация около 1,5 трлн долл.).

Важной тенденцией последних лет стал рост китайского фондового рынка. На нем традиционно была представлена Гонконгская фондовая биржа (более 1,5 тыс. компаний, капитализация – 2,7 трлн долл.). В последнее время отмечен стремительный рост и других бирж Китая. С учетом такой тенденции сформировался план объединения Гонконгской, Шанхайской и Шэньчжэньской бирж с образованием единого фондового рынка с общей капитализацией 13 трлн долл.

Дело в том, что до недавнего времени на Гонконгской бирже торговали преимущественно иностранцы, а на Шанхайской и Шэньчжэньской биржах – практически только китайцы. Взаимный обмен им был закрыт. В 2014 г. инвесторам всего мира была открыта возможность через Гонконгскую биржу покупать и продавать акции в Шанхае. Присоединение еще и Шэньчжэньской биржи создаст второй в мире фондовый рынок (после Уолл-стрит). Гонконгская биржа рассчитывает также на присоединение к ней Тайбэйской фондовой биржи (Тайвань), что еще больше усилит потенциал китайского фондового рынка. Одновременно Китай открывает для мира два рынка: государственных и корпоративных облигаций. Возможный потенциал этих рынков оценивается до 1,5 трлн долл.²

Летом 2015 г. китайский фондовый рынок испытал серьезное потрясение. За июнь – июль он потерял примерно $\frac{1}{3}$ от своей капитализации, или, по разным оценкам, от 2,8 до 3,2 трлн долларов. Однако финансовая

¹ Зазирний А. К. Современные трансформационные процессы на мировом фондовом рынке и российский рынок ценных бумаг: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ДА МИД РФ, 2013. – С. 7–8.

² Штоккер Ф. Финансы: Китай станет второй по величине биржевой державой мира // Die Welt, Германия. 21.05.2015. – URL: <http://inosmi.ru/world/20150521/228145854.html#ixzz3iP4IKFTM>

система Китая в целом продемонстрировала зрелость и готовность к фондовым потрясениям. Несмотря на то, что и сегодня задолженность китайских компаний оценивается в 16,1 трлн долл., или 160% ВВП (вдвое больше аналогичного показателя в США), перспективы развития фондового рынка Китая можно оценивать как благоприятные.

Российский фондовый рынок уступает рынкам ведущих развитых и развивающихся стран по целому ряду показателей. Своего пика российский рынок достиг накануне кризиса 2008–2009 гг. – 1,6 трлн долл., снизившись в кризис до 430 млрд долл. Капитализация отечественного фондового рынка на 2013 г. (новое пиковое значение) составляла 1,04 трлн долл., что соответствовало доле в размере 2% в мировой капитализации. У Бразилии, Индии и Германии этот показатель составлял 3%, у Великобритании и Китая – 7%, у США – 31%¹. Капитализация российского фондового рынка по итогам 2014 г. снизилась до 33% ВВП и составила 23,2 трлн рублей, что на 8,6% меньше, чем годом ранее. В валютном выражении капитализация упала на 50,3% и составила 517 млрд долл.² В начале 2016 г. капитализация российского рынка снизилась до 276 млрд долл.³

9.4. Регулирование международного движения капитала

9.4.1. Национально-правовое регулирование МДК

Иностранные инвестиции регулируются как в национальном, так и в международном масштабе, и способы их регулирования можно подразделить на два уровня: национально-правовой и международно-правовой.

Национально-правовое регулирование основано прежде всего на использовании в каждой стране норм и институтов традиционных отраслей права (административное, гражданское и др.). В связи с интенсивным развитием международного инвестиционного процесса сегодня во многих странах имеется специальное законодательство в виде инвестиционных

¹ Зазурний А. К. Современные трансформационные процессы на мировом фондовом рынке и российский рынок ценных бумаг: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ДА МИД РФ, 2013. – С. 15–16.

² Капитализация российского фондового рынка в 2014 году упала до 33% ВВП // Национальная ассоциация участников фондового рынка. 12.05.2015. – URL: <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=11504>; Компания Apple подорожала до \$700 млрд, установив новый рекорд // Новости Mail.ru. 25.11.2014. – URL: <https://news.mail.ru/economics/20258777/>

³ Иноземцев В. Л. Мечты не сбываются // Газета.ru. 24.02.2016. – URL: http://m.gazeta.ru/column/vladislav_inozemcev/8088209.shtml

законов и кодексов. Основу такого законодательства составляют условия инвестирования, а также правовые гарантии для иностранных инвесторов в принимающей стране. В рамках этих гарантий происходит учет взаимных интересов принимающей страны и иностранного инвестора¹.

Государство, как правило, использует следующие методы регулирования:

- методы финансового регулирования (ускоренная амортизация основных производственных фондов, налоговые льготы, предоставление субсидий, займов, страхование и гарантирование кредитов);
- нефинансовые методы (предоставление земельных участков, обеспечение необходимой инфраструктуры, оказание технической помощи).

В большинстве развитых стран законодательство включает положения, которые предоставляют иностранным инвесторам (юридическим и физическим лицам) национальный режим принимающей страны, т. е. закрепляется отсутствие дискриминации иностранных инвесторов по сравнению с местными.

Однако законодательство, как правило, вводит определенные ограничения исходя из необходимости обеспечения национальной безопасности. По этой причине многие страны закрепили в своих законах определенные отрасли исключительно или предпочтительно за национальным капиталом.

Современные исследователи подчеркивают, что можно говорить не только о комплексе национальных законодательных мер, но и о практическом участии государств в регулировании инвестиционной деятельности, на основе чего формируются специфические модели регулирования. Их общими чертами являются наличие государственной инвестиционной политики, использование сильных сторон ресурсного потенциала страны с точки зрения мирохозяйственных связей, взаимопроникновение внутреннего и внешнего рынка («открытость» экономических границ). Именно эти принципы наиболее эффективны как для мирового хозяйства в целом, так и для экономик отдельных стран и должны лежать в основе эффективного управления инвестиционной деятельностью².

¹ Щербак М. С. Прямые иностранные инвестиции: новые тенденции и влияние на экономическую безопасность: автореф. канд. ист. наук. – Иркутск, 2005. – С. 12–18.

² Князев О. А. Особенности международной инвестиционной деятельности в условиях глобализации: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: Фин. Ун-т при Правит. РФ, 2011. – С. 16, 17.

В мировой экономике за последние годы наметилась тенденция усиления протекционизма в сфере ПИИ. Доклад ЮНКТАД (2013 г.) отмечает, что в 2012 г. 53 страны приняли 86 мер политики, затрагивающих ПИИ. Большая часть этих мер (75%) касалась либерализации и стимулирования инвестиций и упрощения инвестиционных процедур и была ориентирована на самые разные отрасли, особенно в секторе услуг. Важным компонентом этих мер была политика приватизации.

В то же время было отмечено увеличение на 25% доли регламентаций и ограничений, касающихся ПИИ, что является уже долгосрочной тенденцией последних лет. Политика ограничения инвестиций применялась, прежде всего, к таким стратегическим отраслям, как добывающие отрасли. В большинстве стран государство стало более избирательно подходить к удельному весу ПИИ в разных отраслях их экономики. ЮНКТАД отмечает, что возрастает риск того, что некоторые из этих мер могут иметь характер «инвестиционного протекционизма», с которым международная организация намерена решительно бороться¹.

Правительства большинства принимающих стран продолжают контролировать трансфертное ценообразование во взаимоотношениях между филиалами иностранных фирм и их материнскими компаниями, процессы слияний и поглощений фирм, а также продолжают ограничивать доступ иностранцев к местному финансовому рынку.

Особенно остро эта проблема стоит в развивающихся государствах и странах с переходной экономикой, где для ее решения, как правило, нет ни опыта, ни соответствующих организационных структур, ни кадров с достаточной квалификацией. Неудивительно, что многим странам пока не удалось добиться сколько-нибудь ощутимого прогресса в сфере регулирования рыночной конкуренции, несмотря на официальное признание ее важности.

Центральное место в нормативной базе США по данному вопросу занимает «Акт об иностранных инвестициях и национальной безопасности 2007 г.» (The Foreign Investment and National Security Act of 2007). Акт 2007 г. расширил список сделок, подлежащих проверке за счет включения в него сделок по приобретению активов и объектов так называемой критической инфраструктуры, под которой понимаются «системы и имущество как материального, так и виртуального характера, которые являются жизненно важными для страны, и неспособность или уничтожение таких систем и имущества окажет негативное

¹ Доклад о мировых инвестициях 2013 г. ЮНКТАД. – Нью-Йорк – Женева, 2013. – С. 15. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf

влияние на национальную безопасность страны». Акт 2007 г. ставит под особый контроль инвестиционные сделки, в результате которых контроль над американскими компаниями могут получить «зарубежные правительства или организации, контролируемые ими или действующие от их имени». Президент США также может запретить или приостановить слияние, приобретение или переход под иностранный контроль компании, если будет определено, что иностранное лицо может совершить действие, создающее угрозу для национальной безопасности США¹.

Серьезные ограничения существуют и в ряде других стран. Например, в Китае для иностранного капитала полностью закрыта сфера интернет-бизнеса. Не допускаются иностранные инвесторы и к индустрии почтовых перевозок по территории Китая, разработке генетически-модифицированных препаратов и строительству виил. В стране запрещено брать кредит на расширение деятельности в китайских банках. В Индии необходимо согласовывать с властями инвестиции в фармацевтическую отрасль. В Италии, Франции, Греции, Германии и Австрии к стратегическим отраслям относят банки, телекоммуникацию и энергетику. В Германии без одобрения специальной правительственной комиссии можно купить не более 25% акций стратегической компании, а в Греции – не более 20%.

Национальные правительства обычно объясняют подобные ограничения желанием не допустить враждебного поглощения.

Многие страны весьма серьезно ограничивают возможности иностранных инвесторов. Так, в 2014 г. американская компания General Electric сделала предложение о покупке французской машиностроительной корпорации Alstom за 17 млрд долл. Несмотря на то, что менеджмент Alstom считал выгодным предлагаемое слияние, руководство страны сочло, что ключевая компания не должна попасть в руки иностранцам, по крайней мере из страны, не входящей в ЕС. Правительство предложило приобрести часть акций Alstom германской компании Siemens. Теперь разрешение правительства потребуется в случае крупных иностранных инвестиций в энергетику, производство оборудования, а также транспортную сферу. Министерство экономики и промышленности Франции обнародовало новый порядок инвестиций: разрешения правительства теперь потребуется в случае крупных иностранных инвестиций в энергетику, производство оборудования, а также транспортную сферу².

¹ Субботина А. А. Прямые иностранные инвестиции в экономику США в условиях глобализации: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2009. – С. 16–19.

² Франция ограничила иностранные инвестиции в ключевые сектора экономики // Lenta.ru. 15.05.2014. – URL: <http://lenta.ru/news/2014/05/15/block/>

Поскольку для инвесторов зарубежные инвестиции связаны с повышенными политическими и коммерческими рисками, дополнительными затратами на транспорт, связь и т. п., то, чтобы компенсировать эти факторы, национальное законодательство ряда стран предусматривает дополнительные льготы и привилегии для иностранного капитала в налогообложении, во взимании таможенных пошлин с ввозимого оборудования, сырья и материалов, которые отсутствуют на внутреннем рынке, и т. п.

Поэтому важную роль в регулировании МДК сохраняет и сегодня валютная политика, проводимая национальными правительствами. Как показывают исследования, в качестве одной из форм валютной политики периодически используются валютные ограничения, законодательное или административное запрещение, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями. Они являются составной частью валютного контроля, который также включает мероприятия государства по надзору, регистрации, статистическому учету указанных операций. Меры по ограничению вывоза капитала сводятся преимущественно к введению лицензирования инвестиций за рубежом, запрета или ограничений на некоторые виды инвестиций, ограничений на финансирование вывоза капитала, а также формированию ряда предварительных условий. Они реализуются преимущественно через административный и валютный контроль¹.

9.4.2. Международно-правовое регулирование МДК

Международно-правовой режим включает специальные межгосударственные соглашения по поводу регулирования отношений, возникающих в связи с прямыми инвестициями частного капитала. Международно-правовой режим может действовать на двусторонней и многосторонней основах.

Двусторонние международные соглашения определяют принципиальные положения о статусе иностранных инвестиций, согласно которым стороны соглашения взаимно предоставляют национальный режим инвестициям друг друга. Кроме того, эти соглашения содержат положения о защите инвестиций и о порядке разрешения споров между иностранными инвесторами и принимающим государством.

¹ Баранова Т. М. Международное движение капитала и роль государства в процессе его регулирования: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.10. – Спб.: ГУЭиФ, 2000.

Государства, между которыми происходит интенсивное движение предпринимательского капитала, нередко подписывают специальные соглашения об исключении двойного налогообложения прибыли предприятий. Такие соглашения исключают обложение прибыли на иностранный капитал в двух странах (стране базирования и принимающей стране) одновременно в полном размере.

Многосторонний международно-правовой режим основан на многосторонних универсальных договорах-соглашениях, заключенных в рамках международных организаций – МВФ, МБРР, ЮНКТАД и др.

В настоящее время приняты и действуют следующие многосторонние универсальные конвенции:

- Вашингтонская конвенция 1965 г. о разрешении инвестиционных споров между принимающими государствами и иностранными частными инвесторами. Для разрешения таких споров в составе группы Всемирного банка был образован Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС)¹;
- Сеульская конвенция 1985 г., на основе которой в группе Всемирного банка было создано Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ). Основная цель МАГИ состоит в поощрении иностранных капиталовложений на производственные цели, особенно в развивающихся странах. Эта цель достигается посредством предоставления гарантий, включая страхование и перестрахование коммерческих рисков на иностранные инвестиции. К таким рискам относится запрет на вывоз валюты, национализацию и аналогичные меры, нарушение контракта, войну, революцию, внутривластные беспорядки. Гарантии МАГИ рассматриваются как дополняющие, а не изменяющие национальные системы страхования инвестиций.

9.5. Транснациональные корпорации – наиболее активные участники международного движения капитала

9.5.1. Определение, признаки и причины появления транснациональных корпораций

Облик современной мировой экономики в значительной степени определяется деятельностью транснациональных корпораций (ТНК).

¹ International Center for Settlement of Investment Disputes // The World Bank. – URL: <https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/about/Pages/default.aspx>

Практически на сегодняшний день в мировой экономике нет ни одного значимого процесса, где не была бы заметна решающая роль ТНК. Они превратили мировое хозяйство в мировое производство, выведя международное разделение труда на качественно новый уровень. ТНК обеспечили высокие темпы научно-технического прогресса, качества продукции и услуг, создав новую конкурентную среду мирового рынка. ТНК контролируют международное движение капитала, именно они осуществляют до 90% прямых иностранных инвестиций мира. Размещение производства в интересах ТНК вызывает массовые миграции рабочей силы, ведет к появлению новых центров мирового производства и сбыта.

В силу особой сложности природы ТНК и выявления их роли и места в мировой экономике большие трудности вызывает даже само определение транснациональной корпорации. На сегодняшний день в западной и отечественной экономической литературе не выработано единых подходов к определению ТНК.

В настоящее время в специальной литературе можно встретить разные трактовки этого термина¹.

В зарубежной литературе чаще используется понятие «многонациональная фирма». Такая фирма имеет следующие признаки:

- фирма реализует выпускаемую продукцию более чем в одной стране;
- предприятия или филиалы фирмы расположены в двух и более странах;
- собственниками фирмы являются резиденты различных стран.

Если реально действующая фирма отвечает хотя бы одному из перечисленных признаков, в зарубежной литературе она будет отнесена к многонациональным фирмам.

В ООН неоднократно предпринимались попытки выработать общие подходы к деятельности ТНК. Особую озабоченность в прошлом выражали развивающиеся страны, поскольку работа ТНК на их территории без должного регулирования могла привести к негативным последствиям. По инициативе развивающихся стран («Группы 77») в 1974 г. была создана Комиссия ООН по ТНК и ее секретариат – Центр ООН по ТНК. В 1993 г. Центр был преобразован в Департамент прямых иностранных инвестиций и ТНК в рамках ЮНКТАД.

В начале своей деятельности Центр ООН по ТНК концентрировал главное внимание на вопросах установления контроля за международными корпорациями, когда они приходят в ту или иную страну.

¹ Голикова Ю. Транснациональные корпорации: определение сущности и характеристика деятельности в современных условиях // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2010. Том. 10. Вып. 4. – С. 32, 33.

Однако начиная с 1980-х гг. фокус работы Центра сместился в сторону исследования положительных результатов деятельности ТНК. Стало очевидным, что для принимающих стран важно обеспечить как можно больший приток прямых иностранных инвестиций и постараться максимально извлечь из них выгоду. К началу 1990-х гг. компромисс между ТНК и принимающими странами сформировался в следующем виде: страны, принимающие ТНК с их инвестициями, согласились ослабить контроль за деятельностью ТНК, создать более благоприятные условия допуска ПИИ. В свою очередь ТНК начали активно формировать филиалы с участием капитала принимающей страны и создания совместных предприятий как в принимающей стране, так и в стране базирования. В результате на сегодняшний день, как показывает доклад ЮНКТАД¹, основу мировой экономики составляют глобальные производственные системы (ГПС), образующиеся в результате деятельности ТНК. На долю ГПС приходится около 30% мирового ВВП и 80% мировой торговли.

В рамках работы по созданию нормативной базы функционирования ТНК на мировом рынке было выработано определение Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)². ТНК – это корпорированное либо некорпорированное предприятие, включающее материнскую компанию и ее аффилированные предприятия за рубежом. Родительская компания осуществляет контроль за деятельностью своих филиалов, для чего ей принадлежит доля собственности не менее 10%.

Таким образом, ТНК – крупная международная компания, отвечающая следующим основным признакам:

- наличие филиалов – не менее чем (по разным методикам) от 2 до 6 стран;
- годовой оборот не менее (по разным методикам) – от 100 млн до 1 млрд долл.;
- 25–30% активов компании составляют зарубежные активы;
- от $\frac{1}{5}$ до $\frac{1}{3}$ всех операций компании должны быть внешними, зарубежными.

В отечественной литературе фирмы, действующие в различных странах, называют международными корпорациями. Выделяют два вида международных корпораций: многонациональные (МНК) и транснациональные (ТНК)³.

¹ Доклад о мировых инвестициях 2013 г. Обзор. – Нью-Йорк-Женева, 2013. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf

² Transnational corporations (TNC) // UNCTAD. – URL: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)

³ Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 304.

Многонациональная корпорация – как правило, акционерное общество, уставный капитал которого не имеет определенной национальной принадлежности, т. е. владельцами компании являются резиденты разных стран. В связи с существованием международного рынка ценных бумаг акции фирмы может приобрести гражданин любой страны. Отличительными особенностями таких компаний являются многонациональный акционерный капитал, многонациональная система управления, наличие нескольких руководящих центров, многонациональный персонал (что, кстати, характерно и для ТНК).

Примерами многонациональных корпораций могут служить англо-голландский химико-пищевой концерн Unilever, англо-голландский нефтяной концерн Royal Dutch Shell. Многонациональным по капиталу стал ранее нидерландский Philips. Примером также может быть швейцарско-шведская компания ABB (Asea Brown Boverg), специализирующаяся в области машиностроения и электронной инженерии, и другие. Так, в англо-голландской Royal Dutch Shell распределение капитала выглядит как 60:40.

Транснациональные корпорации – корпорации, которые являются международными по характеру своей деятельности. Они имеют достаточно определенную национальную принадлежность, но их филиалы и дочерние предприятия расположены в разных странах.

Филиалы и дочерние компании ТНК имеют самостоятельные службы производства и сбыта готовой продукции, НИОКР, услуг потребителям, составляя с материнской компанией единый научно-производственный комплекс. В то же время дочерние компании могут быть смешанными предприятиями с большой долей национального капитала тех стран, где они размещены.

В настоящее время практически все крупные компании являются транснациональными. Причем некоторые компании почти 100% деятельности ведут в своих зарубежных филиалах. Например, швейцарская компания Nestle 98% объема производства имеет за пределами Швейцарии.

Деление на МНК и ТНК весьма условно, так как в настоящее время наибольшее значение имеет не национальная принадлежность капитала фирмы, а глобальный характер ее деятельности (то есть реализации товара, инвестирования и извлечения прибыли). Поэтому в современной отечественной литературе термин «транснациональная корпорация» (ТНК) часто употребляется как для транснациональных, так и для многонациональных корпораций.

Под ТНК понимают крупное финансово-производственное, научно-технологическое, торгово-сервисное объединение, которое осуществляет свои операции во многих зарубежных странах. Ее отличает сложная

организационно-управленческая структура, включающая в себя собственную производственную, банковскую, инвестиционную, торгово-рекламную деятельность, проведение научно-исследовательских разработок, подготовку кадров и т. п.

Причины появления и развития ТНК следующие¹:

1) *интернационализация производства и капитала* выступает наиболее общей причиной возникновения ТНК. Развитие производительных сил переросло в XX в. государственные границы, формируется мировая, глобальная экономика, одним из источников и движущей силой которой и является деятельность транснациональных корпораций;

2) *экономическая эффективность ТНК*, достигаемая за счет «эффекта масштаба», снижения издержек производства при крупносерийном выпуске продукции. Мировой рынок всегда был ареной жесткой конкурентной борьбы, а использование преимуществ ТНК позволяет более эффективно вести эту борьбу. Сегодня, когда конкуренция носит глобальный характер, выжить в конкурентной борьбе можно только за счет глобальных продуктов и снижения издержек в мировом масштабе. При этом понимание главного мотива проникновения ТНК как ориентацию на использование дешевой рабочей силы следует считать устаревшим. ТНК заинтересованы прежде всего в высококвалифицированной рабочей силе, инженерных кадрах, бизнес-специалистах для налаживания работы по локализации своей продукции, для получения инжиниринговых и консалтинговых услуг в целях повышения качества и снижения себестоимости;

3) *протекционистская политика государств*, способствующих своим ТНК в проникновении на рынки других стран путем многочисленных политических, экономических и торговых договоров и союзов с другими странами²;

4) *либерализация и улучшение инвестиционного климата в большинстве стран мира*, что связано с пониманием превалирования положительных последствий проникновения ТНК на национальные рынки над отрицательными последствиями и формированием глобальных производственных систем (ГПС);

5) *увеличение степени интеграции мировых финансовых и товарных рынков*, связанное в том числе с унификацией и гармонизацией правил ведения международной торговли согласно нормам ВТО по мере расширения этой организации.

¹ Котлер Ф. Глобализация: стратегии и реальность // Проблемы теории и практики управления. 1992. №6. – С. 6–15; О причинах возникновения ТНК см.: Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 450–451.

² Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 280–281.

9.5.2. Классификации ТНК

Транснациональные корпорации классифицируют по разным признакам.

По **характеру организации производственной деятельности** различают несколько типов ТНК.

Горизонтально-интегрированные корпорации выпускают однородную продукцию в разных странах. Примеры: производство автомобилей одной компанией в нескольких странах или сеть fast food по всему миру.

Вертикально-интегрированные компании объединяют при одном собственнике важнейшие сферы в производстве конечной продукции. Например, нефть такими компаниями, как ExxonMobil и Royal Dutch Shell, добывается (или покупается) в одной стране, рафинируется в другой, продается в третьей.

Диверсифицированные ТНК включают предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Например, Nestle производит продукты питания, занимается реализацией косметики, вин, ресторанным бизнесом. Шведская ТНК Volvo выпускает не только автомобили, но и моторы для катеров, авиационные двигатели, продукты и даже пиво. Каждая из 500 крупнейших ТНК США охватывает в среднем предприятия одиннадцати отраслей, а наиболее мощные охватывают по 30–50 отраслей. В группе 100 ведущих ТНК Великобритании многоотраслевыми являются 96, в Германии – 78, во Франции – 84, в Италии – 90.

Рост числа ТНК показан на рис. 9.5.

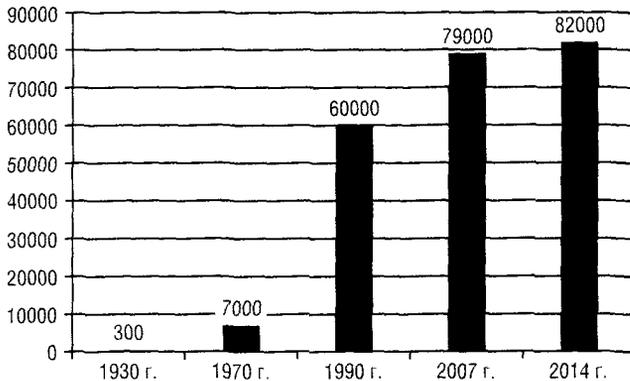


Рис. 9.5. Рост числа ТНК

Первые ТНК возникли еще в конце XIX в., однако до конца 1940-х гг. они не оказывали заметного влияния на мировое хозяйство. С 1950-х гг. начинается активная экспансия ТНК на мировой рынок, создание филиалов, дочерних компаний, штаб-квартир за рубежом, перенос конкуренции на новый, мировой уровень. Этому способствовали следующие факторы:

- появление новой большой группы государств – развивающихся;
- либерализация внешнеэкономических связей;
- снижение порогов протекционистской защиты в торговле товарами и услугами, в движении капитала и рабочей силы;
- рост мирового потребительского спроса;
- научно-техническая революция, быстрое обновление номенклатуры товаров и услуг, появление все новых и новых групп товаров и услуг.

Особенно быстрый бум в развитии ТНК пришелся на период 1970–1990 гг.

Некоторые данные о количестве ТНК и масштабах их деятельности приведены в табл. 9.3.

Таблица 9.3

Сравнительные данные о числе ТНК и их масштабах

Показатель	2007 г.	2014 г.
Число ТНК, тыс.	79	82
Число филиалов, тыс.	790	810
Число занятых работников в зарубежных филиалах, млн чел.	82	73
Объем продаж, трлн долл.	31	34,5
Капитализация (рыночная стоимость) ТНК, трлн долл.	20,1	32,3
Активы ТНК, трлн долл.	125	106,2
Прибыль, трлн долл.	1,6	2,01

За время мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. прибыль ТНК упала на 30–35%, капитализация снизилась на 50%, из верхних строчек рейтингов ушли крупные финансовые компании (банки), претерпевшие наибольшие потери от спада экономики. Снижился общий объем активов ТНК, число работников, занятых в зарубежных филиалах.

Однако и пострадавшие от мирового экономического кризиса ТНК продолжают играть ведущую роль в мировой экономике.

Сегодня на долю ТНК приходится по разным оценкам 10% мирового ВВП, от 30 до 50% мировой промышленности, от 50 до 60% объема

мировой торговли, 90% прямых иностранных инвестиций, 95% патентов и лицензий.

Большая часть мировой торговли (более $\frac{3}{4}$) – торговля внутри ТНК, что создает феномен двойного счета.

Именно транснациональные корпорации формируют в настоящее время новые тенденции в вывозе капитала. Их деятельность активно способствует укреплению интеграционных связей в масштабах всего мирового хозяйства. Именно эти компании способствуют распространению достижений НТР в развивающиеся страны. Если первоначально туда перемещали только трудоемкие сборочные производства, то в последние десятилетия на своих филиалах ТНК стали широко использовать квалифицированные научно-технические кадры этих стран.

Из числа ТНК 500 наиболее крупных компаний реализуют 80% всей произведенной ТНК электроники и химии, 95% фармацевтики, 76% продукции машиностроения.

Как правило, ТНК представляет собой головную компанию, вокруг которой сосредоточены различные хозяйственно самостоятельные производственно-финансовые, торгово-транспортные и другие подразделения. Эта структура непрерывно совершенствуется с целью повышения ее эффективности на базе широкого использования достижений НТР и диверсификации.

Отраслевая структура ТНК представлена на рис. 9.6¹.

Как видно из диаграммы на рис. 9.6, в большей степени ТНК заняты в сфере производства и услуг, а не в добывающей промышленности или сельском хозяйстве.

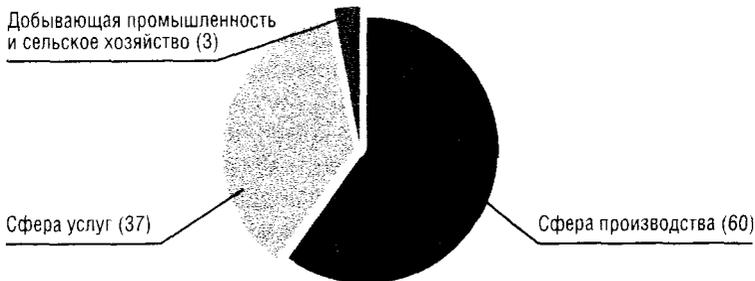


Рис. 9.6. Отраслевая структура ТНК, %

¹ Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 276, 277; Трифонова И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики // Молодой ученый. – 2013. – № 9. – С. 243–245.

Поэтому не случайно именно нефинансовые ТНК составляют своего рода ядро транснациональной мировой экономики. На долю ста крупнейших нефинансовых ТНК в 2013 г. пришлось 27% продаж, 14,1% активов и 24,4% рабочих мест от общего объема деятельности всех ТНК мира.

По итогам 2013 г. 92% крупнейших нефинансовых ТНК находятся в развитых странах: 23 – в США, 56 – в Европе, 13 – в Японии, в Азии и Австралии. Всего лишь 8 ТНК из развивающихся стран числятся в ТОП-100 крупнейших ТНК (КНР – 3, Гонконг, Тайвань, Малайзия, Бразилия, Южная Корея – по 1). Совокупные активы ста крупнейших ТНК в 2013 г. составили 13,6 трлн долл., в том числе зарубежных – 8 трлн долл. (или 59% общего объема).

Характерно, что реализация продукции ТНК через свои филиалы превышает объем мирового экспорта. Создавая предприятия за рубежом, ТНК ориентируются прежде всего на местные рынки, а не на вывоз продукции в материнскую страну. Объемы продаж ТНК вне страны базирования растут на 20–30% быстрее, чем экспорт. По данным американского журнала *Fortune* главную роль среди 500 крупнейших ТНК мира играют четыре отрасли: электроника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение. Их продажи составляют около 80% продаж ТНК. Значительную роль играют также финансовые ТНК.

ЮНКТАД в своих материалах выделяет особую группу ТНК – государственные. Их число сравнительно невелико – 550 компаний (по итогам 2013 г.), однако они концентрируют в своих руках значительную экономическую мощь. Государственными ТНК создано более 15 тыс. зарубежных филиалов, а сумма зарубежных активов превышает 2 трлн долл. В 2013 г. объем ПИИ государственных ТНК вырос после четырех лет сокращения и составил 160 млрд долл. (в 2012 г. – 145 млрд долл.). Хотя число государственных ТНК не превышает 1% от их общего числа, на них приходится 11% мировых ПИИ. Большинство государственных ТНК представляют производственные компании (например, российский «Газпром»), однако ЮНКТАД отмечает растущую активность фондов национального благосостояния (или суверенных фондов). Число этих фондов совсем невелико – 73, однако суммарный объем активов, находящихся в их распоряжении, весьма значителен – 6,4 трлн долл. по итогам 2013 г. (5,3 трлн долл. в 2012 г.). Фонды национального благосостояния (ФНБ) в последние годы развернули большую работу, их географический и отраслевой охват становится всё разнообразнее. ФНБ Норвегии, Китая, России осуществляют инвестиции по всему миру, включая даже беднейшие страны, однако более 70% все же направляются в развитые

страны. По сравнению с объемом их активов размер ПИИ, осуществляемых ФНБ, по-прежнему является небольшим, он не превышает 2% активов, находящихся в их управлении, и ограничивается инвестиционной активностью нескольких крупных ФНБ. В 2013 г. ФНБ разместили ПИИ на сумму 6,7 млрд долл., а совокупный объем их ПИИ составил 130 млрд долл.

Распределение ТНК по стране происхождения (% общего числа ТНК по итогам 2014 г.) приведено на рис. 9.7.

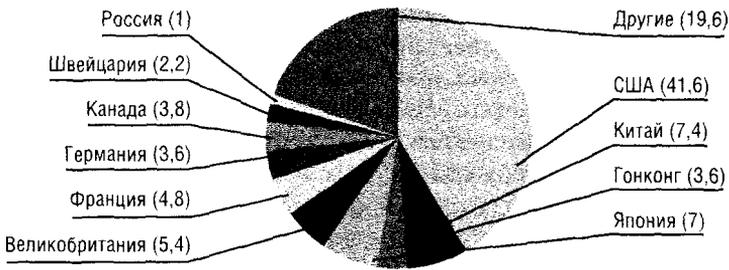


Рис. 9.7. Распределение ТНК по стране происхождения

Важным представляется выделение особой группы ТНК, происходящих из развивающихся стран. Главным образом ТНК сегодня – продукт развитых стран, однако показательно, что с начала 1990-х гг. доля ТНК, базирующихся в развитых странах, сократилась с 92 до 78,8%. Распределение ТНК по группам стран в соответствии со стандартной классификацией ООН показано на рис. 9.8.

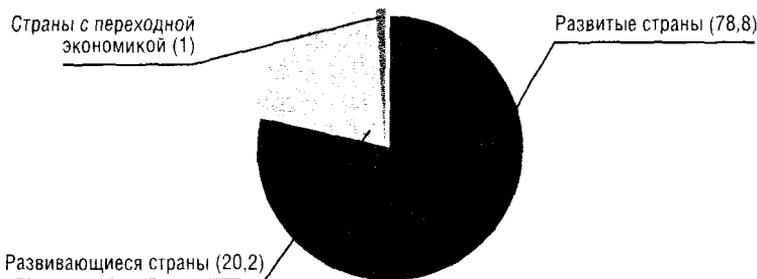


Рис. 9.8. Распределение ТНК по группам стран, % общего числа ТНК

Анализ деятельности ТНК в мире будет неполным, если отдельно не сказать о компаниях из развивающихся стран. В последние годы в рейтинговых таблицах ТНК оказывается все больше компаний из развивающихся стран, и некоторые из них занимают высокие места. Прежде всего это компании Китая, Гонконга, Южной Кореи, Сингапура, Индии, Бразилии. Хорошо усвоив логику конкурентной борьбы на мировом рынке, они активно включаются в нее и стараются при этом использовать свои дополнительные преимущества. К числу этих преимуществ можно отнести более высокую долю государственного участия в ТНК. Стратегия таких ТНК в большей степени увязывается с экономическими интересами государства, в силу чего они могут рассчитывать на помощь и поддержку со стороны государственных структур. Как отмечают исследователи, развивающиеся страны преследуют прежде всего цели, определяемые их национальными стратегиями. Применяя опыт экспансии, накопленный ТНК развитых стран, компании из развивающихся стран демонстрируют заметную специфику как географии освоения зарубежных рынков, механизмов их завоевания, так и в характере экспансии (сырьевой, финансовой, перерабатывающей)¹.

В число ведущих ТНК мира, как свидетельствуют итоги рейтинга Financial Times-500 за 2014 г., вошли 37 китайских компаний, 18 гонконгских, 14 индийских, 6 бразильских, 4 южнокорейских, по 4 компании из Сингапура из Саудовской Аравии, 2 тайваньских, 3 южноафриканских, 3 мексиканских, 3 индонезийских, по одной компании из Катара, Таиланда и ОАЭ.

В число лидеров мировых ТНК по обзору FT 500 за 2014 г. вышли нефтяная компания PetroChina (активы 385,1 млрд долл.), Industrial & Commercial Bank of China (активы 3,3 трлн долл.), гонконгская China Mobile (активы 205,5 млрд долл.), южнокорейская компания Samsung Electronics (активы 206,4 млрд долл.), тайваньская Taiwan Semiconductor Manufacturing (активы 47,0 млрд долл.), гонконгская компания CITIC (активы 767 млрд долл.), ряд банков КНР.

Еще в 1995 г. ЮНКТАД разработал такой важный показатель, как индекс транснациональности фирмы (ТНИ). Индекс транснациональности исчисляется как среднее арифметическое трех показателей: отношение иностранных активов к общим активам ТНК; отношение объема иностранных продаж к общим продажам и отношение численности иностранной рабочей силы в филиалах ТНК к общей численности работающих. Индекс позволяет оценить роль и значение иностранных ТНК

¹ Кличмовец О. В. Формирование и развитие российских транснациональных корпораций: автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2010. – С. 21.

для страны. Принято считать, что наиболее транснационализированными являются Гонконг (86%), Ирландия (64%), Бельгия и Люксембург (59%), Сингапур (59%), Эстония (47%). Для Бразилии TNI составляет 15%, для России – 14%, для Германии – 11%, для Китая – 10%, для Японии – 2%. Поскольку США имеют гигантский внутренний рынок, степень транснационализации их ТНК очень низкая¹.

Десять ведущих ТНК мира по TNI за 2013 г. приведены в табл. 9.4.

Таблица 9.4

Ведущие ТНК мира по индексу транснациональности (TNI) за 2013 г.

Место по индексу TNI	Наименование ТНК	Страна происхождения
1	General Electric	США
2	Royal Dutch Shell	Великобритания
3	Toyota Motor Corporation	Япония
4	Exxon Mobil Corporation	США
5	Total	Франция
6	BP	Великобритания
7	Vodafone Group	Великобритания
8	Volkswagen Group	Германия
9	Chevron Corporation	США
10	Eni	Италия

В зарубежные индексы ТНК обычно включалось 25–30 российских компаний («Газпром», «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «Северсталь», Сбербанк РФ и др.). В последних индексах их число сократилось до 5.

Как отмечают исследователи, российские компании, достигнув формального статуса ТНК (около 50 компаний), пока во многом остаются незрелыми. Сформировавшиеся в самом начале XXI в. российские ТНК, тем не менее, представляют в строгом смысле лишь оболочки реальных ТНК. По ряду критериев, таких как капитализация, уровень прозрачности, затраты на НИОКР, рекламная деятельность и др., российские компании, как правило, уступают ведущим мировым ТНК².

В то же время РФ является объектом приложения усилий целого ряда ТНК. Как показывают исследования, факторами успеха ТНК на российском

¹ Голикова Ю. А. Транснациональные корпорации: определение сущности и характеристика деятельности в современных условиях // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2010. Том. 10. Вып. 4. – С. 35, 36.

² Климовец О. В. Формирование и развитие российских транснациональных корпораций: автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГУ, 2010. – С. 27.

рынке выступают локализация продукта, организация местного производства, сотрудничество с крупными отечественными корпорациями, ранний период выхода на рынок, высокий уровень самостоятельности локальных подразделений, выстраивание взаимодействия с местным и федеральным уровнем государственной власти. Инструменты управления устойчивыми партнерскими отношениями, используемые ТНК на большинстве развитых рынков, не применяются ими в российской практике вследствие ориентации российских партнеров на достижение краткосрочных целей, высокого уровня централизации управленческих решений в российских компаниях, несоблюдения оговоренных контрактами условий и недоверия сторон друг к другу¹.

Мировые рейтинги ТНК ежегодно проводят различные организации: ЮНКТАД, журнал *Forbes*, газета *Financial Times*.

Так, по итогам 2014 г. в рейтинге *Forbes Global 2000* первое место по капитализации заняла компания Apple (741,8 млрд долл.), второе место досталось Microsoft (408 млрд долл.), третье – Exxon Mobil (401 млрд долл.). Российские компании, включенные в рейтинг, кроме Новолипецкого металлургического комбината, опустились в рейтинге² (см. табл. 9.7).

Данные рейтинга *Financial Times* (FT 500) по капитализации представлены в табл. 9.5.

Таблица 9.5

Рейтинг FT 500 по капитализации за 2014 г.

Наименование компании	Страна происхождения	Капитализация, млрд долл.
Apple	США	724,7
Exxon Mobil	США	356,5
Berkshire Hathaway	США	356,5
Google	США	345,8
Microsoft	США	333,5
PetroChina	КНР	329,7
Wells Fargo	США	279,9
Johnson & Johnson	США	279,7
Industrial & Commercial Bank of China	КНР	275,3
Novartis	Швейцария	267,8

¹ Бузулукова Е. В. Особенности управления транснациональными корпорациями в России: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.05. – М.: МГУ, 2012. – С. 7.

² Фролов А. Mail.Ru Group упала на 534 пункта в списке крупнейших компаний мира по версии *Forbes* // *Siliconrus*. 7.05.2015. – URL: <http://siliconrus.com/2015/05/mailru-forbes-down/>. Mail.Ru Group упала на 534 пункта и заняла 1927-е место.

В рейтинг FT-500 за 2014–2015 гг. включены 4 российские компании (табл. 9.6).

Таблица 9.6

Российские компании в рейтинге Financial Times за 2014–2015 гг.

Наименование компании	Место FT 2014 г.	Место FT 2015 г.	Капитализация, млрд долл., 2015 г.
Газпром	83	170	56,5
Роснефть	122	213	45,9
Лукойл	206	271	39,5
ММК «Норильский никель»	417	421	28,3
Сургутнефтегаз	332	441	27,4

Нетрудно увидеть, что эти ТНК ухудшили свои позиции в мировом рейтинге, что связано с обострением экономической ситуации в РФ.

9.5.4. Основные направления деятельности ТНК и их роль в современной мировой экономике

Главное направление деятельности ТНК – производство товаров и оказание услуг. Основной заботой ТНК является расширение рынков сбыта и увеличение нормы и массы прибыли. Для достижения решающих конкурентных преимуществ ТНК вступают в различные альянсы друг с другом, прибегают к политике слияний и поглощений для того, чтобы решающим образом увеличить свои производственные мощности, предложить потребителю более комплексный набор товаров и услуг, уменьшить издержки производства и выйти на уровень производства глобальных продуктов.

В современном мире получили распространение такие формы деятельности ТНК, как лицензирование и франчайзинг. Лицензионное соглашение представляет собой договор, по которому лицензиар (владелец) передает лицензиату (покупателю) определенные права на определенный срок. Лицензирование особенно распространено в области использования новейших технологий и является как внутрифирменным соглашением (между материнской компанией и филиалами), так и внешним по отношению к ТНК. Франчайзинг довольно широко используется транснациональными корпорациями¹. «Франчайзер» (владелец)

¹ Гурова И. П. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М., 2003. – С. 83.

предоставляет по договору фирме права использовать торговую марку, фирменное название, методику обучения персонала и т. п.

Обеспечение конкурентоспособности является главной задачей ТНК. Как показывают исследования, она обеспечивается оптимизацией отдельных видов деятельности и управлением всей цепочки создания стоимости, выходящей далеко за рамки самой ТНК, но жестко ею контролируемой. Важнейшими факторами конкурентоспособности ТНК на современном этапе стали инновационность и динамические способности к адаптации в быстро меняющейся внешней среде; обеспечение технологического лидерства за счет эффективного использования глобальных производственных систем, достижение высокого качества и полного удовлетворения запросов целевых потребителей; эффективное использование различных нематериальных активов, в частности, человеческого капитала, организационных бизнес-знаний, брендов, а также опыт, квалификация и мотивация топ-менеджмента¹.

Как показывают исследования, в связи с формированием глобальных производственных систем (ГПС), в стратегиях ТНК за рубежом происходят серьезные изменения. Например, новые приоритеты американских ТНК состоят в установлении партнерских отношений с группой стран, представляющих для них наибольший интерес; в инвестировании капитала за границей главным образом с целью обслуживания зарубежных рынков, а не для производства товаров с их последующим экспортом в США; в широком привлечении своих зарубежных филиалов к проведению НИОКР; в активном участии в интеграционных группировках; в использовании офшорных центров². Исследования указывают, что в управлении ТНК в условиях глобализации происходит смещение акцентов, когда организация взаимодействия с внешними партнерами становится столь же (а иногда и более) значимой, как и координация взаимодействия между подразделениями внутри корпорации³.

Осуществляя инвестиции в развитые и часть развивающихся стран (наиболее продвинувшихся по пути экономического прогресса), ТНК вступают в ожесточенную конкурентную борьбу за привлечение на свою

¹ Кони́на Н. Ю. Конкурентоспособность транснациональных корпораций в условиях глобализации: автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2009. – С. 11–13; Флегонов К. А. Транснациональные корпорации в условиях глобальной конкуренции (на примере Франции): автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ГУУ, 2012. – С. 7; См. также Вермель М. В. Место международных корпораций в формировании инновационной экономики в России: дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: НИУ ВШЭ, 2014. – С. 10.

² Пичков О. Б. США в международном движении прямых инвестиций: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2012. – С. 5.

³ Бузулукова Е. В. Особенности управления транснациональными корпорациями в России: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.05. – М.: МГУ, 2012. – С. 11.

сторону инвестиций стран-реципиентов капитала. Инвестируя в наименее развитые (беднейшие) страны, ТНК вкладываются в добывающую промышленность, намереваясь получить доступ к дешевому сырью. В этом случае между ТНК разворачивается ожесточенная конкуренция за рынки сырья и сбыта продукции самой ТНК. ТНК эффективно используют оптимальное сочетание ресурсных, технологических, инновационных и глобальных конкурентных преимуществ.

Обвинения ТНК в хищническом отношении к экологии принимающих стран не всегда обоснованы. Дело в том, что в последнее время деятельность многих международных корпораций исходит из единых природоохранных стандартов, независимо от страны размещения своего филиала. Более того, ряд ТНК требует соблюдения своих внутрикорпорационных экологических требований даже от местных поставщиков и субконтракторов, тем самым стимулируя повышение таких стандартов в принимающих странах.

Разумеется, повышенное внимание к экологическим проблемам со стороны ТНК является не результатом их доброй воли, а итогом многолетнего давления на них со стороны государственных органов стран базирования, влиятельных ассоциаций потребителей, а также многочисленных экологических групп и организаций.

Вместе с тем оценка деятельности ТНК в мировой экономике неоднозначна.

С одной стороны, несомненна их положительная роль в увеличении предложения и спроса, в содействии экономическому развитию отраслей и целых стран (страны НИС), которые из вековой отсталости пробивались по уровню ВВП на душу населения в верхние строки мирового рейтинга. Перспективы дальнейшего роста в этих странах напрямую связаны с их участием в глобальных производственных системах (ГПС).

С другой стороны¹, ТНК активно противодействуют проведению самостоятельной экономической политики тех стран, где они работают (все должно быть подчинено интересам ТНК). ТНК прибегают к многочисленным способам ухода от налогов, используя механизмы трансфертных цен, выводя конечную фазу деятельности в страны с пониженным уровнем налогообложения. ТНК могут грубо нарушать законы страны. Пользуясь своими возможностями, ТНК зачастую устанавливают монопольные цены, нагло диктуют свои условия странам-реципиентам. Большое распространение в наши дни получила также практика

¹ О негативных последствиях деятельности ТНК см. Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 451, 452.

переманивания лучших специалистов («утечка умов») из страны пребывания¹.

ТНК могут получить контроль над важнейшими стратегическими национальными предприятиями, в том числе военно-промышленного комплекса, что позволяет им в определенной степени влиять на политический курс стран-реципиентов. В этом случае ТНК действуют как представители национального бизнеса стран происхождения, невзирая на международный характер хозяйственных операций и деятельность их концентрируется на достижении национальных интересов стран-доноров.

Исследования показывают, что за многие годы существования ТНК произошла трансформация их роли в развитии мирового сообщества. Концентрация собственности в руках ограниченного числа частных лиц преобразовалась в политическое влияние. Сегодня ТНК являются не только гигантскими хозяйственными предприятиями, но и значимыми игроками на международной арене, имеют собственные интересы, успешно реализуемые посредством особой корпоративной стратегии².

Экономическая мощь крупных ТНК уже превышает экономические возможности небольших и средних государств. Например, рыночная стоимость компании Apple за 2014 г. составила 724,7 млрд долл. (см. табл. 9.5). ВВП больше этой суммы имеют всего 29 стран мира из 230, а ее прибыль – 39,5 млрд долл. – сопоставима с ВВП таких стран, как Гондурас (38,9 млрд долл.), Босния и Герцеговина (38,0 млрд долл.). Капитализация «Газпрома» за 2014 г. (56,5 млрд долл.) больше ВВП Демократической Республики Конго (55,7 млрд долл.), Сальвадора (50,9 млрд долл.) и Люксембурга (50,6 млрд долл.). Поэтому современную ситуацию в мировой экономике смело можно охарактеризовать как эпоху двоевластия и борьбы за экономическую власть между национальными государствами и ТНК. В ближайшие годы и десятилетия именно борьба за экономическую власть между ТНК и национальными образованиями станет определяющим фактором развития глобальных процессов в мировой экономике.

Несмотря на заметное отставание масштабов деятельности крупнейших ТНК от наиболее развитых стран мира, давно известно, что первые являются технологически более развитыми и мобильными, экономически

¹ Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 307.

² Чуку Е. М. Транснациональные корпорации как акторы международных энергетических отношений: автореф. дисс. канд. полит. наук. 23.00.04. – М.: Моск. гос. лингвистич. университет, 2013. – С. 18.

эффективными, успешными в финансовом отношении. Вследствие этого крупнейшие мировые ТНК становятся более могущественными и влиятельными организационными структурами глобальной экономики.

9.6. Последствия и тенденции международного движения капитала

9.6.1. Положительные и отрицательные последствия иностранных инвестиций предпринимательского капитала для экономики стран базирования и принимающих стран

Международное движение предпринимательского капитала оказывает влияние как на страны базирования, так и на принимающие страны¹.

Последствиями МДК для стран, экспортирующих капитал, являются следующие:

- замедление темпов экономического роста в результате сокращения внутренних инвестиций;
- отрицательное влияние на уровень занятости в стране-экспортере;
- неблагоприятное воздействие на платежный баланс страны.

Принято считать, что экспорт капитала замедляет экономическое развитие страны, однако он становится эффективным средством ее внешнеэкономической экспансии.

Положительными последствиями для страны, ввозящей капитал, выступают следующие:

- стимулирование экономического роста;
- создание новых рабочих мест;
- получение новых производственных и управленческих технологий;
- улучшение платежного баланса;
- появление дополнительных стимулов к развитию конкуренции.

Углубление и развитие международного разделения труда, способствующие дальнейшему развитию преимуществ международной специализации и кооперации. В современных условиях принимающие страны (как развитые, так и развивающиеся), как правило, одобряют приток иностранных инвестиций на свою территорию. Главная выгода принимающей стороны состоит в получении в свое распоряжение дополнительных ресурсов, причем не только в виде капитала, но и в виде внедрения новых технологий, передачи управленческого опыта и повышении квалификации отечественных кадров, которые происходят в результате

¹ Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 299, 300, 310, 311.

иностранных инвестиций. При этом все риски несет инвестор, а страны получают увеличение занятости, рост производства и потребления, налогооблагаемой базы и другие выгоды.

Отрицательными последствиями для страны-импортера капитала являются следующие:

- вытеснение национального капитала из прибыльных отраслей;
- загрязнение окружающей среды и хищническое использование природных ресурсов страны-реципиента;
- производство товаров, уже снятых с производства вследствие их недоброкачества;
- увеличение внешней задолженности при импорте ссудного капитала;
- рост внешней экономической и политической зависимости.

Принимающие страны опасаются политического давления со стороны крупных инвесторов иностранного капитала, а также их проникновения в отрасли, связанные с национальной безопасностью. Кроме того, иностранные инвесторы нередко стремятся переместить в принимающую страну производства, наиболее неблагоприятные с экологической точки зрения. В этой связи принимающие страны издают законы, ограничивающие или же прямо запрещающие иностранные инвестиции в определенные отрасли. Отрицательное значение прямых иностранных инвестиций сказывается тогда, когда объем выплачиваемых дивидендов и процентов превышает приток новых капиталовложений.

Отрицательное значение ПИИ связано также с угрозой захвата ТНК отдельных отраслей, включая товарный экспорт страны, или даже всей экономики. Основными противниками иностранных инвестиций в принимающих странах становятся местные производители аналогичных товаров. Они оказываются не в состоянии выдержать иностранную конкуренцию и требуют от правительства протекционистских мер.

Однако практика показывает, что страна, принимающая зарубежные инвестиции предпринимательского капитала, в целом выигрывает от их притока. Работающие на предприятиях ТНК и поставщики, обслуживающие новые предприятия, а также местные и федеральные органы управления, получающие налоги, выигрывают больше, чем теряют национальные фирмы. Возможность положительных технологических и кадровых изменений вызывает у правительств стремление стимулировать приток предпринимательского капитала из-за рубежа, а не вводить протекционистские меры.

Конкретно-экономические исследования показывают, что глобализация посредством увеличения объемов ПИИ ведет к обострению конкуренции, углублению специализации и международного разделения

труда. Поскольку иностранный капитал предлагает участие в разделении труда более высокого уровня, даже бедные страны приобретают конкурентоспособность на базе избыточной и дешевой рабочей силы или имеющихся природных ресурсов¹.

В связи с движением капитала важное значение приобретает понятие инвестиционного климата. **Инвестиционный климат** – ситуация в стране с точки зрения иностранных предпринимателей.

Основные составляющие инвестиционного климата:

- потенциальные опасности (*инвестиционный риск*), связанные с политической, социальной, экологической, экономической и иной ситуацией;
- потенциальные возможности (*инвестиционный потенциал*), характеризующие ресурсно-сырьевую базу, трудовые ресурсы, потребительский рынок, инфраструктуру страны;
- законодательная база, оценивающая степень защиты прав собственности, уровень налогового и инвестиционного законодательства.

В исследованиях подчеркивается, что в регулировании потоков МДК огромную роль играет формирование благоприятного инвестиционного климата в результате целенаправленного воздействия государства. Привлечение иностранного капитала рассматривается прежде всего как способ придания национальной экономике инновационного характера и повышения ее конкурентоспособности².

Разработаны различные методики экспертной оценки инвестиционного климата.

Наиболее известным и уважаемым в мире является рейтинг «Ведение бизнеса» (*Doing Business*), который ежегодно проводится Всемирным банком. Он составляется на основании 10 индикаторов регулирования предпринимательской деятельности, учитывающих время и стоимость выполнения предпринимателем требований государства по регистрации нового предприятия, деятельности предприятия, ведению торговых операций, обеспечению исполнения контрактов, налогообложению и закрытию предприятия. Также учитываются налоговая нагрузка, наличие торговых барьеров при экспорте, эффективность судебной системы при разрешении коммерческих споров и признания

¹ Юнусов Л. А. Прямые иностранные инвестиции в условиях глобализации мировой экономики: автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.14. – М.: РГТЭУ, 2009. – С. 6, 7, 18.

² Сафонов М. С. Разработка подходов к повышению конкурентоспособности национальной экономики в условиях привлечения иностранного капитала: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ДА МИД РФ, 2010. – С. 6, 13, 20–22.

неплатежеспособности. Высокая позиция страны означает, что ее инвестиционный климат благоприятствует ведению бизнеса¹.

Данные по некоторым странам за последние годы представлены в табл. 9.7.

Таблица 9.7

Рейтинг Doing Business за 2010–2015 гг.

Страна	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Сингапур	1	1	1	1	1	1
Гонконг (КНР)	3	2	2	2	3	5
Новая Зеландия	2	3	3	3	2	2
США	4	5	4	4	7	7
Великобритания	5	4	7	10	8	6
Канада	8	7	13	19	16	14
Германия	25	22	19	21	14	15
Франция	31	26	29	38	31	27
Италия	78	80	87	65	56	45
Япония	15	18	20	27	29	34
Бразилия	129	127	126	116	120	116
Россия	120	123	120	92	62	51
Индия	133	134	132	134	142	130
Китай	89	79	91	96	90	84
ЮАР	34	34	35	41	43	73

По итогам 2015 г. первое место (восьмой год подряд) занимает Сингапур, последовательно проводящий реформы, нацеленные на улучшение условий ведения бизнеса. В первую десятку стран-лидеров также вошли Новая Зеландия, Гонконг (особый административный район Китая), Дания, Южная Корея, Норвегия, США, Великобритания, Финляндия и Швеция.

Список стран, продемонстрировавших значительные улучшения в облегчении ведения бизнеса за последний год, возглавили Коста-Рика, Уганда, Кения, Кипр, Мавритания, Узбекистан, Казахстан, Ямайка, Сенегал и Бенин. Эти 10 стран внедрили 39 правовых реформ, направленных на улучшение условий ведения бизнеса. Самыми неблагоприятными

¹ Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2015 году // Центр гуманитарных технологий. 29.10.2014. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/10/29/6969>; Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2016 году // Центр гуманитарных технологий. 28.10.2015. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/28/7261>

странами для ведения бизнеса в 2015 г. признаны Южный Судан, Ливия и Эритрея.

Россия за 2014–2015 гг., как видно из табл. 9.7, улучшила свои позиции сразу на 41 пункт и поднялась с 92-го на 51-е место. Своему резкому взлету страна обязана в первую очередь изменению методики расчета рейтинга. С 2014 г. Всемирный банк включает в расчеты данные не только по Москве, как раньше, но и по Санкт-Петербургу. После финансового кризиса 2008–2009 гг., нанесшего тяжелый урон российской экономике, привлечение в страну инвесторов было объявлено одной из главных целей. Существует план мероприятий, согласно которому РФ должна в 2015 г. выйти на 50-е место (эта цель практически достигнута), 2018 г. – на 20-е место в рейтинге. Инвесторы всегда настороженно относились к России как месту вложения инвестиций: присутствовал страх перед коррумпированной деловой практикой. Режим санкций, под которые попала РФ в связи с действиями на Украине, практически блокирует возможность иностранных инвестиций в наиболее привлекательные отрасли российской экономики.

Большой популярностью в деловой среде пользуется также рейтинг Economist Intelligence Unit (исследовательского подразделения британского журнала *Economist*). Рейтинг по уровню благоприятных условий ведения бизнеса (Business Environment Rankings, BER) составляется один раз в пять лет и, в отличие от рассмотренного выше «Ведения бизнеса», имеет прогнозный характер, рассчитан на использование в будущем. Например, последний вариант был опубликован в 2014 г. Он опирается на данные прошедшего пятилетнего периода и рассчитан на применение в 2014–2018 гг.¹ Рейтинг охватывает 82 страны. Каждое государство в рейтинге оценивается на основе анализа 10 базовых критериев, включая политическую стабильность, макроэкономическую стабильность, рыночные возможности, политику свободного рынка и конкуренции, инвестиционную политику, систему контроля внешней торговли и валютного курса, систему налогообложения, финансовую структуру, рынок трудовых ресурсов и инфраструктуру.

Итоги рейтинга BER 2014 г. достаточно хорошо коррелируются с данными рейтинга «Ведение бизнеса» за 2014 и 2015 гг. Десятку лидеров-2014 составили Сингапур, Швейцария, Гонконг, Канада, Австралия, Швеция, США, Новая Зеландия, Финляндия, Дания. Россия за пятилетний период ухудшила свои позиции на один пункт и опустилась на 60-е место

¹ Economist Intelligence Unit: Рейтинг стран мира по уровню благоприятных условий ведения бизнеса в 2014–2018 годах // Центр гуманитарных технологий. 26.05.2014. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/05/26/6784>.

в рейтинге. По степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности страна занимает место между Вьетнамом (59-е место) и Шри-Ланкой (61-е место). Из стран БРИКС Бразилия заняла 43-е место, Китай – 50-е, ЮАР – 54-е, Индия – 57-е. Самыми неблагоприятными странами для ведения бизнеса в рейтинге 2014 г. были признаны Ангола, Иран и Венесуэла.

9.6.3. Тенденции развития мирового рынка капиталов

В конечном счете международная миграция предпринимательского капитала способствует росту мирового продукта.

Развитие мирового рынка капиталов внутренне противоречиво и неравномерно. С одной стороны, растущая интернационализация производства способствовала взаимопроникновению национальных рынков капитала. С другой стороны, вмешательство государства во внешне-экономическую деятельность ослабляло роль рыночного механизма в распределении финансовых ресурсов между странами, ограничивало или даже приостанавливало вывоз частного ссудного капитала.

В последние десятилетия преобладала первая из названных тенденций. Многие промышленно развитые страны проводили политику постепенной либерализации национальных финансовых рынков.

Тенденциями развития мирового рынка капиталов в 1990-е гг. и в начале XXI в. являются следующие:

- *рост производительного капитала.* Мировой рынок капиталов последовательно обращает все большее внимание на прямые иностранные инвестиции и отказывается от портфельных. Хотя объем портфельных инвестиций все еще превышает объем ПИИ, доля последних неуклонно растет. Характерной чертой является также переориентация ПИИ от добывающей промышленности к обрабатывающей;
- *рост инвестиций в сферу услуг,* что связано с увеличением доли третьего сектора мировой экономики, с переходом к постиндустриальной фазе развития. В инвестициях мировых лидеров (США, Японии, Германии, Великобритании) ПИИ в сферу услуг превышают 50%;
- *расширение географии мирового рынка капиталов* за счет развивающихся стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, которые являются ныне не только объектами вложений, но и сами активно вывозят капитал.

Россия на мировом рынке капитала. Россия начала привлекать иностранные инвестиции сравнительно недавно – с 1987 г. Заметный

рост притока инвестиций начался только в 2000-е гг. Вплоть до 2014 г. в целом росли объемы портфельных инвестиций, интерес к ценным бумагам российских компаний, государственным ценным бумагам на мировых биржах. Ряд российских компаний осуществил так называемое первичное размещение акций на крупнейших фондовых биржах мира, прежде всего Нью-Йоркской¹.

В начале XXI в. снизилась роль государственных займов. После распада СССР Россия взяла на себя обязательства по выплате внешнего долга всего Союза. За прошедшие годы внешняя задолженность выросла (табл. 9.8).

Таблица 9.8

Государственный долг России

Годы	1985	1990	1993	1998	2003	2006	2010	2014	2015
Размер долга, млрд долл.	28,3	59,8	80	157	113,6	75,2	40,8	41,5	42,2

За 1990-е годы Россия получила от МВФ кредиты в сумме 13,6 млрд долл., от МБРР – 5,6 млрд долл., от стран-членов ОЭСР – 22 млрд долл. Высокие цены на нефть и газ в 2000-е гг. обеспечивали своевременное (и даже преждевременное) погашение внешних долгов России. Благодаря консервативной политике Министерства финансов в начале 2000-х гг. удалось аккумулировать неожиданно высокие доходы от экспорта энергоресурсов в Стабилизационном (Резервном) фонде и встретить мировой финансовый кризис 2008 г. с одним из самых низких уровней внешнего долга среди развитых стран. На начало мирового кризиса внешний долг РФ не превышал 10% ВВП (Япония – 196%, США – 90%, ЕС – 85%).

По итогам 2014 г. суммарный внешний долг РФ сократился на 129,4 млрд долл. и составил 599,5 млрд долл. Из них 41,5 млрд долл. образует государственный долг, 171,1 млрд долл. составляют долги банков и 376,5 млрд долл. – долги предприятий. По итогам 2015 г. суммарный внешний долг составил 515,3 млрд долл., сократившись за год на 14%. Задолженность банков уменьшилась на 22,8% (до 132 млрд долл.), долг небанковского сектора – на 9,2% (до 340 млрд долл.). Государственный долг, как показано в табл. 9.8, составил 42,2 млрд долл. (примерно 2,3% ВВП). Размер государственного долга РФ – один из самых маленьких среди экономик стран, играющих существенную роль в мировом хозяйстве.

¹ Первой российской компанией, разместившей свои акции на Нью-Йоркской бирже была компания «Вымпелком» (торговая марка «Билайн») в 1996 г.

Россия, как и другие страны с переходной экономикой, выступает в основном в качестве импортера прямых иностранных инвестиций, так как они необходимы для структурной перестройки экономики (см. табл. 9.2).

Динамика и структура иностранных инвестиций в России приведены в табл. 9.9¹.

Таблица 9.9

Иностранные инвестиции в Россию, млн долл.

Годы	Инвестиции			Всего
	прямые	портфельные	прочие	
1995	2 020	39	924	2 983
1996	2 440	128	4 402	6 970
1997	5 333	681	6 281	12 295
2001	2 500	- 1 100	- 6 500	- 5 100
2008	- 19 120	35 691	121 677	138 248
2009	6 687	1 882	16 318	24 887
2010	9 448	1 495	8 742	19 685
2011	11 767	15 277	47 683	74 727
2012	- 1 765	- 17 031	43 117	24 321
2013	17 288	11 012	17 567	45 867
2014	33 502	39 899	51 472	124 873

Однако масштабы иностранных инвестиций в России значительно меньше, чем в таких странах, как Бразилия или Китай. Как показывают расчеты специалистов, максимум, на что может претендовать Россия («конкурентная зона»), – 5–6% мирового рынка капиталов².

Традиционно к факторам, привлекательным для иностранных инвестиций в России, относят большую емкость рынка, богатые природные ресурсы, дешевую и квалифицированную рабочую силу. Однако в современных условиях дается неоднозначная оценка этих факторов.

Емкость внутреннего рынка в России носит скорее потенциальный характер, так как покупательная способность основной массы населения остается низкой. Добыча и переработка полезных ископаемых

¹ Данные Центрального банка РФ по методике платежного баланса; Иностранные инвестиции в Российскую Федерацию // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign/#

² Кокушкина И. В. Иностранные инвестиции и совместные предприятия в экономике России: тенденции и проблемы. – СПб., 1999. – С. 30.

являются привлекательными для иностранных инвесторов, однако заинтересованность самой России в инвестициях в эту сферу невысокая из-за угрозы утраты экономической самостоятельности.

Россия гарантирует иностранным инвесторам защиту от национализации (по Конституции РФ национализация возможна лишь при условии полного и предварительного возмещения стоимости конфискуемого), от неправомерных действий государственных органов, должностных лиц, создает ясный и прозрачный правовой инвестиционный режим. Однако считать, что все проблемы уже решены, было бы преждевременно.

Привлечение иностранного капитала в РФ было существенно осложнено в связи с принятием Федерального закона от 29 апреля 2008 г. № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства»¹. Согласно этому закону стратегическими считаются 42 вида деятельности по 11 направлениям, среди которых ядерная отрасль, производство и продажа оружия, шифрование, деятельность по обеспечению авиационной безопасности, космическая деятельность, рыболовство, геологическое изучение недр, разведка и добыча полезных ископаемых на участках недр федерального значения. В итоге более половины российского ВВП попадает под нормы закона, поскольку помимо прочего он также регулирует инвестиции в разработку любых полезных ископаемых.

С весны 2008 г., когда был принят закон, комиссия рассмотрела около 100 соответствующих ходатайств. Практически все они были удовлетворены. Наиболее крупными стали следующие сделки: Coca-Cola получила разрешение на приобретение 75% акций «Нидан-Соки». Французский Danon приобрел 100% российского «Юнимилка». Британский Thomas Cook приобрел 50,1% акций «Интуриста» и стал 100%-м собственником этого туроператора. Наконец, старый партнер России, PepsiCo объявил о завершении сделки по приобретению 66% акций российского «Вимп-Билль-Данна». В результате сделки доля PepsiCo выросла до 77%.

¹ Федеральный закон от 29 апреля 2008 года N 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» // Российская газета. 07.05.2008. № 4653. Список изменений в закон см.: Обзор изменений Федерального закона от 29.04.2008 N 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». Редакция от 04.11.2014 // Консультант Плюс. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_109558/35c7b082f1e27cc6263d5aa7fa7b3298696f14b7/#dst100010

В 2014 г. были одобрены три крупные сделки. Американской Abbott Healthcare разрешили купить на условиях полного контроля российскую компанию «Верофарм», производящую препараты для лечения онкологических заболеваний. Сумма сделки составила 650 млн долл., условием покупки является вложение 250 млн долл. в строительство новых производственных площадок и обеспечение локализации производства. При этом будет создано 1,5 тыс. рабочих мест.

Германская Blitz F14–206 приобрела также немецкую компанию «НС холдинг», которой в свою очередь принадлежит российское стратегическое предприятие ООО «Геомашимпекс», который обладает лицензией на строительство и конструирование оборудования для атомных станций.

Сделка между швейцарской Holcim Ltd и французской Lafarge касалась приобретения группы из пяти российских компаний. Участники сделки – крупные производители цемента. Сумма сделки составила 1,4 млрд евро.

Таким образом, можно констатировать, что принятие столь сурового закона 2008 г. не поставило непреодолимых преград на пути ПИИ в РФ.

Факторами, которые традиционно считаются сдерживающими рост инвестиций в экономику РФ, являются следующие:

- недостаточно высокий профессиональный уровень менеджмента, в особенности топ-менеджмента, которому не хватает стратегического мышления и опыта решения проблем на региональном и мировом уровне;
- низкий уровень исполнительной и производственной дисциплины, сказывающийся на качестве комплектующих, узлов, деталей, производимых в России;
- коррупция, наличие административных и бюрократических преград на пути международного бизнеса в РФ;
- снижающийся уровень образования и квалификации рабочей силы, система подготовки которой за последние десятилетия практически полностью разрушена.

Вопрос об инвестиционной привлекательности российской экономики является наиболее актуальным и важным для обсуждения в рамках различных международных встреч и форумов. Данная проблематика была в центре внимания и Всемирного экономического форума в Давосе, и Петербургского экономического форума. Многие эксперты отмечают интерес иностранного бизнеса к приходу на российский рынок и наращиванию инвестиций в РФ. Вступление РФ в ВТО также подразумевает отказ от излишнего регламентирования при безусловном приоритете национальных интересов.

Исследователи подчеркивают, что при обилии базовых факторов производства – природных ресурсов, в стране слабо развиты специфические факторы, недостаточна инфраструктурная обеспеченность. В результате Россия как страна-реципиент ПИИ привлекает в основном только крупнейшие ТНК, специализирующиеся в ресурсных отраслях, а также корпорации, ориентирующиеся на емкий российский внутренний рынок. Поэтому необходимой предпосылкой укрепления конкурентных позиций страны и расширения притока прямых иностранных инвестиций выступает диверсификация форм их привлечения и оптимизация использования. Наиболее перспективными механизмами представляются венчурное финансирование, международная финансовая аренда (лизинг), проектное финансирование, особые экономические зоны, концессионные соглашения¹.

Исследования показывают, что росту инвестиций в РФ препятствует несовершенство налоговой системы страны, отсутствие долгосрочной государственной инвестиционной политики, недостаточная работа по формированию благоприятного инвестиционного климата регионов². В совершенствовании нуждаются и финансовая, и правовая системы страны.

В настоящее время в мировом хозяйстве усиливается внимание к возможностям регулирования прямых иностранных инвестиций на многостороннем уровне. Россия практически не принимает участия в формировании таких правил.

Важным вопросом является **вывоз капитала из России**³. Необходимо различать легальный и нелегальный вывоз капитала. Легальный вывоз капитала связан с осуществлением зарубежных инвестиций, прямых и портфельных, с движением ссудного капитала, с переводами частных лиц. Нелегальный вывоз (бегство)⁴ капитала связан с экономическими преступлениями. Капитал, полученный незаконным путем, преступники стремятся вывести за рубеж, используя как официальные каналы (банки), так и неофициальные.

1990-е гг. для РФ характеризовались стремительным оттоком капитала. Экспертные оценки колеблются в диапазоне от 40 млрд до 600 млрд

¹ Синякова А. Ф. Прямые иностранные инвестиции как фактор конкурентоспособности России: новые механизмы привлечения капитала: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: МГИМО (У), 2009. – С. 21, 22.

² Сулейманов М. Д. Предпосылки использования мигрирующего капитала в финансовом оздоровлении российской экономики: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.10. – М.: РАНХиГС, 2013. – С. 6–8, 12–14, 21–23.

³ Об оттоке капитала из России см. гл. 2.

⁴ Теории «бегства капитала» см.: Мировая экономика: учеб. /Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 29, 30.

долл. за 1992–2000 гг.¹ Минимальный уровень (40 млрд долл.) основывается на платежном балансе России. Цифра 600 млрд долл. получена по данным Генеральной прокуратуры и МВД. Министерство экономики РФ оценивало бегство капитала в 230 млрд долл., ЦБ РФ – в 130–140 млрд долл., Всемирный банк – в 50–60 млрд долл.

В 2012 г. экономист Дж. Генри² по заказу международной организации Tax Justice Network провел беспрецедентное исследование масштабов укрывательства от налогов. Ему удалось, в частности, установить, что из России с 1990 г. в офшоры было выведено 798 млрд долларов. «Мы старались смотреть как можно дальше в прошлое, но данные международных организаций позволили взять нам только период с 1990 года», – заметил исследователь. В глобальном масштабе результат Китая больше – 1,189 трлн долл., эти средства были выведены за 40 лет.

По данным исследовательской компании Global Financial Integrity³, отток капитала из развивающихся и стран переходной экономики за 2002–2011 гг. составил 5,9 трлн долл., или 4% ВВП в год, или в среднем почти по 590 млрд долл. в год⁴. Наибольший урон он наносит развивающимся странам, где в среднем отток за год растет на 10%, что существенно превосходит темпы роста их ВВП⁵. Россия заняла второе место в этом рейтинге (лидер – КНР) – ее покинуло 880,9 млрд долл., что составило почти 15% общего оттока капитала.

Ухудшение экономической ситуации в России в последнее время вызвало резкий рост оттока капитала в 2014 г. Чистый отток капитала из России в 2014 г., по оценке ЦБ РФ, составил 151,5 млрд долл. Это почти в 2,5 раза больше, чем в 2013 г. (61 млрд долл.), и даже больше, чем в кризисном 2008 г. (133,6 млрд долл.). Отток капитала в 2015 г. составил 56,9 млрд долл.,⁶ поскольку возможности для этого в настоящее время практически исчерпаны.

При этом распределение вывезенного капитала показано в табл. 9.10.

¹ Мировая экономика/Под ред. А. С. Булатова. – М.: Экономист, 2007. – С. 74.

² Куда исчез 21 триллион долларов // Forbes. – URL: <http://www.forbes.ru/sobytiya/finansy/84494-kuda-ischez-21-trillion-dollarov>

³ Dev Kar and Brian LeBlanc. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2002–2011 // Global Financial Integrity, December 11, 2013, p. 10. – URL: http://iff.gfintegrity.org/iff2013/Illicit_Financial_Flows_from_Developing_Countries_2002-2011-HighRes.pdf

⁴ Данные доклада вряд ли можно считать исчерпывающими: не был учтен оборот наличных денег, а также денежные переводы, осуществляемые традиционными путями, например, в Африке. Большинство расчетов в криминальном мире, в частности, при торговле наркотиками или людьми, осуществляются именно при помощи наличных средств.

⁵ Россия стала мировым лидером по оттоку грязных денег // Lenta.ru. 12.12.2013. – URL: <http://lenta.ru/news/2013/12/12/ottok/>

⁶ Отток капитала из России сократился в три раза // Lenta.ru. 18.01.2016. – URL: <http://lenta.ru/news/2016/01/18/threetimes/>

Таблица 9.10

Вывоз капитала из России

Цели	Виды и направления вывоза капитала	Доля. %
Развитие бизнеса	Прямые иностранные инвестиции за рубежом	10–15
Минимизация налогов	Депозиты в зарубежных банках	15–20
Сбережения	Вложения в недвижимость, открытие накопительных счетов	65–70

Как видно из табл. 9.10, основная доля приходилась вовсе не на развитие бизнеса за границей, а на накопления и уход от уплаты налогов. За рубежом действуют тысячи предприятий, основанных гражданами России. В основном они зарегистрированы в офшорных зонах, там же размещены и средства в форме ссудного капитала.

Бегство капитала в 1990-е гг. объяснялось преимущественно не классическими причинами, а следующими факторами:

- стремлением владельцев капитала вывести его в более благополучные, спокойные страны со стабильной экономикой, внятными правилами ведения бизнеса, увести от возможности национализации;
- источники его происхождения имели, главным образом, криминальный характер, а вывоз за рубеж, использование возможностей офшорных зон позволяют «отмыть» капиталы, придать им легитимный характер.

Легализованный в офшорах капитал частично возвращается. Так, на острове Кипр россиянами за 1990-е – начало 2000-х гг. создано, по различным оценкам, от 60 до 80 тыс. компаний. Неудивительно, что в общем объеме прямых иностранных инвестиций доля Кипра как реципиента не опускается ниже 20% (за 2010 г. – 20,7%, за 2014 г. – 34,4%).

В начале XXI в. были основания полагать, что проблемы «бегства капитала» в значительной степени остались в 1990-х гг. и отныне правильнее говорить об участии РФ в процессе экспорта капитала на обычных для мировой экономики рыночных основаниях. Исследователи называют эту форму «конструктивный вывоз капитала» и относят к ней прямые иностранные инвестиции за рубеж, предоставление внешних займов, выплату внешних долгов, покупку ценных бумаг, экспортное кредитование, приобретение долей акционерного капитала крупных иностранных компаний¹.

¹ Новик Н. Н. Обеспечение экономической безопасности движения капитала в национальной экономике: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.05. – М.: ГУУ, 2013. – С. 11, 12.

Перелом в характере внешнеэкономической экспансии отечественного капитала произошел в начале XXI в. и был напрямую связан как с ростом цен на энергоносители на мировом рынке, так и с улучшением макроэкономических показателей РФ. Активный вывоз ПИИ начался с 2005 г. (табл. 9.11). Влияние мирового экономического кризиса отрицательно сказалось на размерах ПИИ в 2009–2010 гг. Своего пика объем ПИИ из России достиг, как видно из табл. 9.11, в 2013 г.

Таблица 9.11

Прямые инвестиции из России за рубеж, млн долл.¹

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (1-е полу- годие)
ПИИ	558	3 208	9 179	21 818	17 454	10 271	19 040	17 246	76 265	56 393	10 248

Ситуация с вывозом ПИИ заметно обострилась в 2014–2015 гг., что связано с нарастанием кризисных явлений в экономике РФ в этот период, и обострением геополитической напряженности вокруг событий на Украине. В 2014 г. объем прямых инвестиций из РФ составил 56,4 млрд долл., что на 29% меньше уровня 2013 г. За первое полугодие 2015 г. объем ПИИ за границу составил 10,2 млрд долл., что на 65% меньше уровня аналогичного периода 2014 г.²

С точки зрения легального вывоза капитала российский бизнес уже достиг того уровня развития, когда помимо инвестиций в свою страну ему для обеспечения конкурентоспособности на мировом уровне и интегрирования в международное экономическое пространство просто необходимо вкладывать средства за рубежом, превращаться в бизнес транснациональный.

В начале 2000-х гг. более 50% приобретенных активов за рубежом приходилось на долю нефтегазовых компаний, 25% – на металлургию и горнодобывающую промышленность. Активную борьбу за мировой рынок вели и ведут «Лукойл», «Роснефть», «Северсталь», «Евраз», «Газпром», АЛРОСА, КамАЗ, телекоммуникационные компании. Интерес для российских компаний представляют финансовые рынки и транспортный

¹ Инвестиции из России за рубеж // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign/#. С 2014 г. сбор сведений о ПИИ передан Банку России. См.: Статистика внешнего сектора. Прямые инвестиции из Российской Федерации за рубеж // Центральный банк Российской Федерации. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=svs>

² Статистика внешнего сектора // Центральный банк Российской Федерации. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=svs>

сектор других стран. Сформировалась тенденция: более половины российских ПИИ направляется в страны Европы. По итогам 2015 г. доля Италии достигла 15%, Германии – превысила 9%, Великобритании – 6%, Болгарии – 5%. За пределами ЕС в десятку крупнейших получателей ПИИ из России входят Турция (9,1%), Ирак (8,1%), а также Индия, Пакистан и Бангладеш. При этом роль и значение соседних с РФ стран, ранее входивших в СССР, неуклонно снижается. За 2009–2014 гг. более чем на 5% сократилась доля России в ПИИ не только в Украине и Молдавии, но и в Белоруссии, Казахстане, Азербайджане, Узбекистане, Кыргызстане¹. Такая тенденция идет вразрез с обширными планами по созданию интеграционных объединений на территории бывшего СССР.

Анализ стратегии и практики проведения слияний и поглощений позволяет выделить три основные целевые установки:

- 1) *получение новых рынков сбыта*. Традиционная и хорошо апробированная тактика завоевания новых рынков сбыта, выстраивание сбытовых цепочек, приближенных к конечному потребителю, отчетливо прослеживается во внешнеэкономической экспансии как крупного, так и малого и среднего российского бизнеса;
- 2) *получение доступа к новым продуктам, ноу-хау и технологиям*. Покупка западных компаний с перспективой переноса производства или его части в Россию способствует повышению конкурентоспособности национальной экономики;
- 3) *повышение эффективности деятельности бизнес-компаний за счет эффекта масштаба, использования более дешевой рабочей силы, сокращения транспортных и накладных расходов*.

В качестве главных проблем на пути экспорта капитала из России можно отметить следующие:

- *недостаточная готовность самого бизнеса вести активную деятельность по осуществлению прямых и портфельных инвестиций;*
- *существенное отставание законодательной базы инвестиционной деятельности за рубежом. С начала 1990-х гг. в РФ были приняты десятки законов, подзаконных актов и программ, направленных на поддержку отечественных компаний, работающих за рубежом. И все же, несмотря на огромный объем нормативно-правового обеспечения внешнеэкономической деятельности отечественного бизнеса, самими компаниями его поддержка оценивается весьма*

¹ Более половины прямых инвестиций из России сосредоточено в Европе – ЕАБР // Рамблер. Финансы. 4.01.2016. – URL: <http://finance.rambler.ru/news/2016-1-4/boleev-pолоviny-priamykh-investitsii-iz/>

низко в силу недостаточной проработанности механизмов реализации законов и иных норм;

- *прямая поддержка государства на федеральном и региональном уровнях, не противоречащая международным нормам, в том числе правилам ВТО.* Мировой опыт содержит положительные примеры организации такой поддержки. Например, в США специализированное государственное агентство – Корпорация частных зарубежных инвестиций (создана в 1969 г.) оказывает поддержку американским инвесторам в зарубежных странах по ряду проблем: страхование имущественных интересов инвесторов от политических рисков, связанных с экспроприацией или национализацией, неконвертируемостью местной валюты, повреждением имущества или потерей прибыли в результате гражданских волнений и войн, изменением политического режима. Деятельность корпорации охватывает американские инвестиции в 140 странах.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Фирма из Германии в процессе приватизации российских предприятий купила 34% акций целлюлозно-бумажного комбината в Нижегородской области. В какой форме осуществлено вложение капитала? Возможные варианты ответа – ПИИ, ФПИ.

2. Дайте описание главных признаков ТНК по характеру организации производственной деятельности:

ТНК по характеру организации производственной деятельности	Описание главных признаков
Горизонтально-интегрированные	
Вертикально-интегрированные	
Диверсифицированные	

3. Страна X, входящая в ЕС, обратилась в Европейский банк реконструкции и развития с просьбой предоставить ей кредит в 1,0 млн евро на структурную перестройку экономики сроком на два года. Процент за пользование кредитом составил 6,0% годовых. В указанной стране инфляция составляет 2% в год. Какой уровень эффективности использования заемных средств (в %) должен быть достигнут, чтобы страна выполнила свои обязательства и обеспечила дальнейший экономический рост?

4. Заполните таблицу «Положительные и отрицательные последствия участия России в международном движении капитала». Сравнительные признаки определите самостоятельно.

Сравнительные признаки	Положительные последствия	Отрицательные последствия

5. Какие из указанных видов инвестиций следует отнести к прямым, портфельным, ссудным инвестициям.

Германский банк купил акции российской компании на сумму 200 тыс. долл., общая эмиссия акций составила 3 млн долл.	
Японская и китайская компании создают в Пекине консалтинговую фирму, 50% – доля каждого участника	
Россия получает в Deutsche Bank кредит на постройку нового моста через Волгу в Самаре под гарантии государства	
Российский банк купил здание в Париже, в котором разместил свое представительство	
Инвестиционный банк Канады приобрел на 20 млн долл. государственные казначейские обязательства Мексики с 5%-й доходностью	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие негативные и позитивные последствия прямых иностранных инвестиций возможны в принимающей стране?
2. Почему мировой кризис задолженности разрешить труднее, чем проблему внутренней задолженности?
3. Чем различаются экспорт предпринимательского и ссудного капитала?
4. Какие угрозы могут создавать иностранные инвестиции с точки зрения экономической безопасности?
5. Почему ввоз и вывоз капитала в развитых странах либерализован почти полностью, а в остальных странах остаются существенные ограничения?
6. Какие отрасли и почему остаются закрытыми для иностранного капитала даже в развитых странах?
7. Что подразумевают под понятием «национальный режим» применительно к деятельности иностранных инвесторов?

8. В чем вы видите связь международного движения капиталов, товаров, инвестиций и сбережений населения России?
9. Можно ли считать «утечку» капитала его вывозом? Почему?
10. Какова роль мировых финансовых центров в переливе финансовых ресурсов?

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ

Финансы: Китай станет второй по величине биржевой державой мира

Франк Штоккер (Frank Stocker)

У Нью-Йоркской биржи впервые в истории может появиться серьезный конкурент. Дело в том, что китайские фондовые рынки вскоре окончательно откроются для внешнего мира и объединятся между собой. Тем самым возникнет финансовая площадка, игнорировать которую не сможет ни один крупный инвестор.

Соответствующее официальное сообщение должно быть опубликовано уже в текущем квартале, пишут некоторые газеты Гонконга. Кто-то говорит даже о текущем месяце, а кто-то и вовсе утверждает, что решение о слиянии бирж уже принято, и остается лишь дожидаться официального объявления об этом.

Ясно одно: в обозримом будущем вслед за Шанхайской прямую связь с Гонконгской биржей получит также и фондовый рынок в Шэньчжэне. И это будет очередной, а то и вовсе решающий шаг к возникновению в Китае нового мирового центра торговли ценными бумагами, сопоставимого по масштабу с самой Уолл-стрит.

Кристина Чунь (Christina Chung), главный стратег Allianz Global Investors, приветствует этот план и сравнивает его со строительством автострады, которая соединит два крупных города. Тогда, по ее словам, все будет происходить быстрее и легче. «Это стало бы настоящим прорывом», – говорит она.

Потому что в случае объединения Гонконгской, Шанхайской и Шэньчжэньской бирж возник бы единый фондовый рынок с общей капитализацией в 13 триллионов долларов. Правда, Нью-Йоркская биржа в любом случае останется крупнейшей в мире с капитализацией в 16,5 триллиона долларов. А если прибавить к этой сумме еще и капитализацию электронной биржи NASDAQ, то получится, что американский фондовый рынок стоит целых 25 триллионов!

Китайские биржи как серьезный конкурент для Уолл-стрит

Тем не менее в Китае в таком случае впервые возник бы серьезный конкурент для Уолл-стрит. Потому что все остальные торговые площадки мира расположены существенно ниже нее по ранжиру. Токийская биржа, будучи третьей по величине, имеет капитализацию всего лишь в четыре с небольшим триллиона долларов, а у Франкфуртской биржи она и вовсе не дотягивает до двух триллионов.

Китайский рынок и до сих пор был достаточно крупным и значимым, однако торговля в Поднебесной осуществлялась за высокими стенами – в изоляции от остального мира – и была при этом разделена на три части. В Шанхае и Шэньчжэне имели право торговать преимущественно китайцы, а иностранцам доступ на биржу был, по сути, закрыт. В Гонконге, наоборот, торговали исключительно иностранцы, а у китайцев не было возможности вкладывать там свои средства напрямую.

В ноябре прошлого года, однако, была налажена первая связь между Шанхайской и Гонконгской биржами – в рамках программы Stock Connect. Таким образом, инвесторы со всего мира получили возможность через Гонконгскую биржу приобретать и продавать акции и в Шанхае.

При этом, правда, существуют ограничения ежедневного объема торговли, но они достаточно либеральны. Кроме того, максимальный объем увеличится еще больше, если к двум биржам присоединится еще и Шэньчжэньская.

Китайское доминирование на фондовом рынке не за горами

Открытие уже одного только шанхайского рынка вызвало эйфорию среди инвесторов: с лета прошлого года, когда соответствующее решение было принято, курсы акций выросли почти вдвое. Аналогичная тенденция была заметна и в Шэньчжэне – в ожидании, что и тамошняя биржа станет открытой для международных инвесторов.

Этот бум связан с тем, что китайские акции смогут покупать не только иностранцы. Кроме того, они (акции) скоро могут официально стать частью глобального фондового рынка, а именно глобальных фондовых индексов. До сих пор китайские акции в них не учитывались, потому что для того, чтобы быть включенными в тот или иной индекс, акции должны находиться в свободном обращении – любой инвестор должен иметь возможность в любой момент и без каких-либо ограничений купить или продать ту или иную акцию.

«Однако теперь появится возможность для того, чтобы акции, торгующиеся в Шанхае, были включены в индекс Шэньчжэньской биржи», – говорит Кристина Чунь. И это будет иметь серьезные последствия – ведь на китайские акции приходится порядка 19% суммарной капитализации

всех мировых бирж и около 40% капитализации рынков развивающихся стран. В таком случае Китай смог бы доминировать на рынке акций аналогично тому, как на нем сейчас доминируют США.

Индексные фонды: все дороги ведут в Китай

Индексные фонды, в последнее время особенно полюбившиеся инвесторам и вкладчикам, также будут вкладывать значительную часть средств, находящихся у них в управлении, на рынки Поднебесной. Но и менеджеры фондов, имеющие относительно широкие возможности по распределению денег, не смогут обойти Китай стороной. Потому что, если на долю Поднебесной в сравнительном индексе приходится 18%, менеджер, занимающийся инвестициями по всему миру, возможно, сможет предложить более низкую ставку. Однако он не сможет совсем игнорировать китайские ценные бумаги.

Уже 9 июня один из крупнейших биржевых брокеров мира MSCI объявит о том, будут ли данные о работе китайского фондового рынка включены в его индекс. Эксперты банка Goldman Sachs оценивают шансы на принятие положительного решения как 50:50. Но если это не произойдет сейчас, то через год это случится почти наверняка.

Кристина Чунь считает, что интеграция китайского фондового рынка в мировой будет происходить постепенно. Но даже это повлечет за собой серьезные изменения. Goldman Sachs ожидает, что доля иностранного капитала, вложенного в китайские акции, в течение десяти лет будет расти на 17 миллиардов долларов в год.

Тайбэйская биржа, возможно, тоже не останется в стороне

Но и это еще не все. Параллельно Китай откроет для всего мира и свой рынок государственных облигаций. Уже в этом году на нем может быть размещено долговых расписок на сумму порядка 250 миллиардов долларов. В ближайшие годы она может достичь 1,5 триллиона долларов и более. К этому можно прибавить также рынок корпоративных облигаций, который также стабильно растет.

И наконец, Гонконгская биржа уже сейчас готовит следующий шаг: ее руководство буквально на днях начало переговоры с Тайбэйской биржей с целью расширения рынка и за счет тайваньских акций. В этом случае речь зашла бы о дополнительном росте капитализации почти на триллион долларов. Если этот план воплотится в жизнь, Китай окончательно и бесповоротно выйдет на путь превращения в мировую биржевую сверхдержаву.

Источник: *Штоккер Ф.* Финансы: Китай станет второй по величине биржевой державой мира // Die Welt, Германия. 21.05.2015. – URL: <http://inosmi.ru/world/20150521/228145854.html>

Используя текст Ситуационного практикума, ответьте на вопросы.

1. Какие факторы обуславливают рост значения и роли фондовых бирж Китая в мировой экономике?
2. Какие крупнейшие биржи мира называет автор? Каковы роль и место каждой биржи в мировой экономике?
3. К каким последствиям приведет объединение бирж Китая для мирового финансового рынка?
4. К каким последствиям приведет объединение китайских бирж и изменение их статуса в мировом хозяйстве для России?

Глава 10

МИРОВОЙ РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ

- Международная миграция рабочей силы
- Государственное регулирование международной миграции рабочей силы. Россия на мировом рынке труда

10.1. Международная миграция рабочей силы

10.1.1. Понятие международной миграции населения

В настоящее время в мире сложился международный рынок рабочей силы. Это качественно новое явление, которое характеризуется постоянным ростом спроса и предложения иностранной рабочей силы.

По терминологии ООН мигрантами считают лиц, находящихся в стране въезда с целью найти работу на срок, превышающий 1 год¹.

В мировой экономике существует целый ряд терминов, обозначающих различные состояния работы трудящихся за рубежом.

Термин «трудящийся-мигрант» означает лицо, которое будет заниматься, занимается или занималось оплачиваемой деятельностью в государстве, гражданином которого это лицо не является.

Термин «приграничный трудящийся» означает трудящегося-мигранта, который сохраняет свое обычное местожительство в соседнем государстве, в которое он обычно возвращается каждый день или по крайней мере один раз в неделю.

Термин «сезонный трудящийся» означает трудящегося-мигранта, работа которого по своему характеру зависит от сезонных условий и выполняется только в течение части года.

Термин «трудящийся, работа которого связана с переездами» означает трудящегося-мигранта, который, обычно проживая в одном государстве, вследствие характера своей работы вынужден переезжать в другое государство или государства на короткие периоды.

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 561.

Термин «трудоустроенный на проекте» означает трудоустроенного-мигранта, допущенного в государство работы по найму на определенный срок для работы исключительно по конкретному проекту, осуществляемому в этом государстве его нанимателем.

Термин «трудоустроенный целевого найма» означает трудоустроенного-мигранта, который послан его нанимателем на ограниченный и определенный период времени в государство работы по найму для выполнения конкретной функции или обязанностей; или который в течение ограниченного и определенного периода времени выполняет работу, носящую временный или краткосрочный характер; и который должен покинуть государство работы по найму либо по истечении разрешенного периода пребывания, либо раньше, если он более не выполняет этих конкретных функций или обязанностей или не занимается этой работой.

Термин «трудоустроенный, работающий не по найму» означает трудоустроенного-мигранта, который занимается вознаграждаемой деятельностью, отличной от работы по договору найма, и который обеспечивает за счет такой деятельности средства своего существования, работая, как правило, самостоятельно или совместно с членами своей семьи, а также любого иного трудоустроенного-мигранта, признаваемого трудоустроенным, работающим не по найму, в соответствии с применимым законодательством государства работы по найму или двусторонним или многосторонними соглашениями.

Основой формирования международного рынка рабочей силы послужили процессы международной трудовой миграции (*labor force migration*).

Миграция рабочей силы – перемещение трудоспособного населения, вызванное причинами экономического характера. В зависимости от того, пересекаются ли при этом границы страны, различают миграцию внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя миграция приводит к перемещению трудовых ресурсов внутри страны, но численность населения при этом не меняется.

Внешняя миграция влияет на численность населения страны, увеличивая ее на количество людей, которые переселились в данную страну (иммигранты), и уменьшая на количество людей, которые выехали за пределы данной страны (эмигранты). Разность иммиграции и эмиграции дает нам миграционное сальдо (*net migration*), которое по миру оценивается в 1 млн чел. ежегодно. Существует также реэмиграция (*re-emigration*), т. е. возвращение на родину ранее уехавшего населения¹.

¹ Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 322, 326; Мировая экономика и международные экономические отношения/В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, В. А. Зубенко. – М.: Юрайт, 2014. – С. 256–263; Мировая экономика. Экономика стран и регионов/Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осьмовой. – М.: Юрайт, 2015. – С. 383.

Можно выделить два основных вида международной миграции рабочей силы: международная переселенческая миграция и международная трудовая миграция.

Исторически первоначально преобладала переселенческая миграция населения, т. е. такая миграция, в результате которой сформировалась значительная часть населения США, Канады, Австралии и некоторых других стран. Она предполагала перемещение мигрантов через границы государств и перемену места жительства навсегда. Обратная миграция была незначительной.

Международные миграции рабочей силы были вызваны промышленной революцией XVIII – начала XIX в. Ее следствием был рост органического строения капитала, что привело к относительному перенаселению и вызвало массовое переселение в Америку, Австралию, Новую Зеландию.

На первом этапе, *в конце XVIII–XIX вв.*, основным направлением миграции являлась Америка. За период 1815–1900 гг. из Великобритании выехало 13 млн человек в основном в США, Канаду, Бразилию, частично в Австралию. Мигранты из Германии (около 5 млн. человек) переселялись в США, Аргентину, Бразилию. Один из взрывов миграции в 1840-х гг. из Ирландии в США был вызван так называемым картофельным голодом. Итальянцы (около 4 млн человек) предпочитали США, Аргентину. Очередной миграционный взрыв из стран Европы в 1880-е гг. был связан с падением цен на европейскую пшеницу. Большие массы жителей Китая расселились также по странам Юго-Восточной Азии, а также в США, из Индии – по странам бассейна Индийского океана. Основной состав мигрантов составляла неквалифицированная рабочая сила.

На втором этапе, *в первой половине XX в.*, характер миграционного процесса сильно отличался от миграций XIX в. За 1900–1939 гг. Европу покинуло около 30 млн человек. Высокий уровень концентрации производства и капитала в США обусловил дополнительный спрос на рабочую силу, который удовлетворялся из менее развитых стран (отсталые страны Европы, Китай, Индия). Как и прежде, большая часть переселенцев была из Великобритании, но теперь они в основном направлялись в британские колонии, в частности в Южную Африку. Резко увеличилось число реэмигрантов, англичан и ирландцев, возвращавшихся на историческую родину. Вырос поток переселенцев из Германии в страны Латинской Америки. Мигранты-итальянцы сделали основной выбор в пользу США. Великая депрессия привела к росту безработицы и нанесла существенный ущерб миграционным процессам.

Международные миграции 1940-х гг. были связаны со Второй мировой войной и в основном завершились к началу 1950-х гг. В результате

поражения Германии часть ее территории была аннексирована. Около 10 млн немцев были переселены с этих территорий в ФРГ и ГДР. Соответственно на новые территории переселились 5 млн поляков и 2,3 млн чехов. Репатриация побежденных японцев из Китая, Кореи с других территорий, захваченных ими в ходе войны, охватила 6,3 млн человек. После ухода англичан и образования независимых Индии и Пакистана взаимный обмен населением между ними по религиозному признаку охватил 16 млн мусульман и индуистов. При образовании Израиля в эту страну переселилось несколько миллионов евреев, соответственно значительная часть арабского населения также была перемещена.

На протяжении 1950–1970-х гг. сложилась современная картина миграционных процессов, в которой основным центром притяжения мигрантов стала Европа. Она превратилась из поставщика трудовых ресурсов в их крупнейшего в мире потребителя.

Наибольшую роль в развитии мировой экономики международная трудовая миграция начала играть после Второй мировой войны. В настоящее время в общем объеме современной международной миграции преобладает трудовая, а не переселенческая миграция. Согласно оценкам специалистов, в начале 1990-х гг. за пределами своих государств проживало около 25 млн временных мигрантов, а с учетом членов семей, сезонных и приграничных работников общее число трудовых мигрантов составляло около 150 млн человек¹. К 2000 г. этот показатель вырос до 175 млн.

По итогам 2012 г. только в странах ОЭСР проживало более 115 млн иммигрантов, что составляло около 10% общей численности населения этих стран². Ныне ежегодно из страны в страну перемещается 15–20 млн чел.³ По данным ООН, в 2013 г. за пределами своей родины проживало 232 млн чел. (3,2%)⁴. По экспертным оценкам, которые учитывают все формы и виды международной миграции, численность мигрантов в мире достигла 1,2 млрд чел.⁵

¹ Международные экономические отношения: учеб. / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 561, 562; Мировая экономика и международные экономические отношения / В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, В. А. Зубенко. – М.: Юрайт, 2014. – С. 257, 258; Шимко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015. – С. 257.

² Миклашевская А. Эмигрантов больше тянет в Америку // Новости Mail.ru. 2.12.2014. – URL: <https://news.mail.ru/society/20330199/>

³ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 560.

⁴ Зеленин О. ООН: Россия находится в десятке главных направлений миграции в 2013 году // Новости Mail.ru. 12.09.2013. – URL: <https://news.mail.ru/society/14726003/>

⁵ Ионцев В. А., Прохорова Ю. А. Международная миграция населения в контексте демографической теории // Научно-практический журнал «Уровень жизни населения регионов России», №3 (193)/2014. – С. 88.

Опрос, проведенный в 2014 г. в рамках исследования «Глобальный Барометр Надежды и Отчаяния», показал, что только 38% населения Земли не стремится никуда переезжать. На первом месте среди стран, куда хотели бы переселиться потенциальные мигранты, – США (9% голов), затем следуют Канада и Австралия (по 7% голосов). В Швейцарии хотели бы проживать 6% из числа всех опрошенных в мире, по 4% набрали Франция, Германия и Великобритания, еще по 3% респондентов назвали Италию и Саудовскую Аравию. 2% участников опроса хотели бы жить в Испании и 1% – в Бразилии¹. Россию хотели бы покинуть 69% опрошенных.

Международная трудовая миграция – перемещение трудоспособного населения между государствами под влиянием сугубо экономических причин, т. е. в поисках заработка. В отличие от переселенческой миграции она предполагает сохранение постоянной связи мигранта со своей родиной.

Важной особенностью современного этапа глобализации мировой экономики стал новый период миграционного развития, когда влияние трудовой миграции и ее качества на экономические процессы, эффективность и конкурентоспособность экономики становится для многих стран, отраслей, предприятий приоритетным. Особенно рельефно значение миграции просматривается на процессах формирования трудового и демографического потенциалов с помощью иммиграции².

На практике разделить переселенческую и трудовую миграцию друг от друга достаточно сложно. Определение термина «трудящийся-мигрант» содержится в конвенциях Международной организации труда № 97 и 143³ и гласит, что «трудящийся-мигрант» – это лицо, которое мигрирует или мигрировало из одной страны в другую с целью получить работу. Данное определение включает также любое лицо, законно въехавшее в страну в качестве трудящегося-мигранта. Однако оно не охватывает пограничных и сезонных рабочих, лиц свободных профессий и некоторые другие категории. В силу такой противоречивости статистические показатели, характеризующие миграцию рабочей силы, несколько преуменьшены и не дают полного представления о масштабах этого явления в мировом хозяйстве. Но имеющаяся

¹ Более половины жителей Земли хотят уехать из своих стран // Новости Mail.ru. 29.01.2014. – URL: <https://news.mail.ru/society/16713506/>

² Щербakov В. П. Роль трудовой миграции в развитии глобализационных процессов в мировом хозяйстве: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: РАНХГС, 2012. – С. 8, 16.

³ См. конвенции на сайте: <http://www.ilo.org/ilolex/russian/docs/convdisp1.htm>

статистика показывает, насколько важную роль играют мигранты как в экономике тех стран, куда они приезжают (страны-реципиенты), так и в экономике своих родных стран, которые они временно покидают (страны-доноры).

Кроме того, как указывают специалисты, в современных условиях практически невозможно четкое разделение государств на страны эмиграции, иммиграции и транзита. Все большему числу стран присуще не только изменение миграционного статуса, но и сочетание характеристик двух или трех указанных категорий. Так, примерами стран в Европе, которые потеряли статус страны эмиграции, являются Греция, Италия, Португалия и Испания. В Азии – это Южная Корея, Малайзия, Тайвань, Таиланд. Даже Мексика и Тунис столкнулись с наплывом иностранных работников, которые видят там больше перспектив, чем в своих родных странах. Наблюдается и контрпоток, текущий с Запада на Восток, – в Польшу, Чехию, Венгрию, т. е. в страны с новым экономическим горизонтом. Эти три страны вместе с Болгарией, Россией, Белоруссией, Украиной становятся загруженным перекрестком транзитных путей мигрантов из Африки, Азии и Среднего Востока¹.

Итак, важно подчеркнуть, что результат трудовой миграции – формирование международного рынка рабочей силы (труда) как особой сферы рыночных отношений, где происходит взаимодействие покупателей и продавцов международной рабочей силы. В исследованиях последних лет этот рынок рассматривается как открытая конкурентная система, формирование которой подчинено законам спроса и предложения рабочей силы, находится под воздействием глобальных факторов влияния и одновременно определяется спецификой воспроизводства трудовых ресурсов в рамках национальных экономик. В таком подходе международная трудовая миграция выступает только как один из механизмов, способствующих созданию глобальной системы трудовых отношений. Кроме того, предполагается, что хотя в состав глобальных трудовых ресурсов национальные рынки труда интегрированы автоматически (при условии открытости экономики), только определенные категории работников могут пользоваться спросом на мировом рынке труда².

¹ Юрин А. В. Миграционные процессы в странах ЕС и пути их регулирования: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.05. – М.: Ин-т соц.-полит. исследований РАН, 2010. – С. 17, 18.

² Каченко М. Ф. Трансформация мирового рынка труда в условиях глобализации (вопросы теории и методологии): автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.14. – М.: РУДН, 2011. – С. 8.

10.1.2. Причины и основные виды международной миграции рабочей силы

Причины международной трудовой миграции имеют в основном экономический характер. К ним относятся следующие¹:

- различие в уровне экономического развития отдельных стран;
- наличие национальных различий в размерах заработной платы;
- существование органической безработицы в развивающихся странах (в последнее время это явление распространено и в некоторых постсоциалистических странах переходной экономики);
- международное движение капитала и функционирование международных корпораций. ТНК осуществляют либо движение рабочей силы к капиталу, либо инвестируя капитал в трудоизбыточные страны. Движение рабочей силы идет не только «за капиталом», но и «одновременно с капиталом».

Мировой экономический кризис 2008–2009 гг., в том числе, обострил и проблемы международной трудовой миграции. В 2008 г. безработных в мире насчитывалось 190 млн чел. Общее количество не имеющих работы в 2010 г. оценивалось уже в 210–240 млн человек. В странах СНГ и Юго-Восточной Европы уровень безработицы в 2009 г. вырос в среднем на 35% по сравнению с предшествующим годом. Ежегодно мировой рынок труда пополняют 45 млн человек. К 2014 г. количество безработных превысило 202 млн чел., при этом уровень безработицы среди молодежи в возрасте от 15 до 24 лет составил 13%, что более чем в два раза превышает общий уровень безработицы.

Одним из мотивов участия в международной трудовой миграции могут быть поиски любой работы, чтобы только «не умереть с голода». Такая причина наиболее характерна для миграции малоквалифицированной рабочей силы из стран с низким уровнем экономического развития и высоким уровнем безработицы. Этот вид миграции имеет место в основном из азиатских и африканских стран в страны Западной Европы, из латиноамериканских стран в США и Канаду, из Южной и Восточной Европы в более развитые страны Западной Европы.

Но наряду с этим существует и миграция в поисках более высокой заработной платы, более комфортабельных условий труда и жизни. Эти обстоятельства также обусловлены неравномерным экономическим

¹ *Сергеев П. В.* Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: учеб. пособие по курсу «Мировая экономика». – М.: Новый Юрист, 1998. С. 112, 113; *Международные экономические отношения*/Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 561–563.

развитием стран. Такой вид миграции связан прежде всего с миграцией квалифицированных специалистов, ученых, преподавателей.

Рассматривая мировое хозяйство, можно выделить следующие основные потоки трудовой миграции¹:

- из развивающихся стран в развитые;
- между развитыми странами;
- между развивающимися странами;
- из постсоциалистических стран в развитые страны;
- между постсоциалистическими странами;
- миграция научных работников и квалифицированных специалистов из развитых стран в развивающиеся.

Основной поток миграции составляют перемещения *из развивающихся стран в развитые*. Миграции *между развитыми странами* в большей степени связаны с неэкономическими факторами, но существует и экономическая миграция, преимущественно в форме «утечки умов», главным образом из Европы в США, отчего серьезно ослабели многие научные направления в Старом Свете. Особую роль играют миграции в рамках стран ЕС.

Миграции *между развивающимися странами* возникли сравнительно недавно. Главным образом эта миграция направляется в новые индустриальные страны и нефтедобывающие страны.

Миграции *из постсоциалистических стран в развитые* по характеру и особенностям во многом похожи на миграции из развивающихся стран в развитые. В 1990-е годы существенно выросла миграция *между постсоциалистическими странами*, прежде всего в рамках СНГ. Центром притяжения мигрантов из СНГ стала Россия.

Миграции *из развитых стран в развивающиеся* – это сравнительно небольшой поток высококвалифицированных специалистов, инженеров, ученых, преподавателей из стран Европы и Северной Америки, которые следуют в основном за миграцией капитала и призваны обслуживать его интересы.

МОТ различает следующие типы миграции².

Работающие по контракту. В контракте четко оговорен срок пребывания в стране. К этой группе относятся, как правило, сезонные рабочие или малоквалифицированные работники.

Профессионалы. Их отличает высокая квалификация, хорошее образование, большой опыт. К этой же группе относят представителей

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 563, 564.

² Тэор Т. Р. Мировая экономика. – СПб., 2002. – С. 143; Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 561–566.

профессорско-преподавательского состава и студентов. Как показывают исследования, рынок квалифицированного труда отличают крайняя изначальная *асимметричность* (наличие территориальных и отраслевых диспропорций спроса и предложения); *динамичность*, заключающаяся в переориентации всей экономики на рост современных отраслей, вызывающих спрос на квалифицированных работников; *высокая взаимозаменяемость*, обеспечиваемая оперативной заменой отъезжающих категорий работников прибывающих из других стран¹.

Нелегальные мигранты. Это могут быть туристы с просроченной визой или лица, которые нелегально пересекли границу. По разным оценкам, их насчитывается от 10 до 30 млн человек. В США нелегально работает от 2 до 15 млн человек. В Европе их число оценивается от 1,5 млн до 5 млн человек, в Японии – от 300 тыс. до 1 млн человек.

Беженцы. Лица, которые были вынуждены покинуть свои страны из-за политических, расовых, религиозных, национальных притеснений. С 1990-х гг. число беженцев значительно выросло, причем большинство из них остаются в развивающихся странах. Одновременно выросло число лиц, въезжающих по краткосрочной визе в развитые страны, а затем подающие прошение об убежище. Число беженцев в середине 2000-х гг. оценивалось от 17 до 22 млн человек.

В 2014 г. агентство ООН по делам беженцев зафиксировало 59,5 млн беженцев и лиц в поисках убежища². Из них 19,5 млн человек – это беженцы, 38,2 млн – внутренне перемещенные лица и 1,8 млн – люди, попросившие убежища. Лидерами среди стран-доноров стали Сирия, Афганистан и Сомали. За ними следуют Судан, Южный Судан, Демократическая Республика Конго, Мьянма, ЦАР, Ирак и Эритрея. Впервые после окончания Второй мировой войны людей, ищущих убежище, стало больше, чем в 1938–1947 гг.: 59,5 млн чел. – это население современной Италии.

В 2015 г. количество беженцев резко выросло. Основная их часть пыталась и пытается найти убежище в странах Европы, гораздо меньшая часть – в США. Границы стран ЕС пересекли, по предварительным оценкам, более 1 млн чел.

Переселенцы. Лица, ориентированные на постоянное место жительства.

Миграцию различают по видам. *Безвозвратная миграция* (с переменной места жительства) – типичное переселение в другую страну.

¹ Рамеева А. А. Место и роль квалифицированных кадров в системе международной трудовой миграции: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ДА МИД РФ, 2008. – С. 17.

² Число вынужденных переселенцев в 2014 году выросло на 8,3 млн и достигло 60 млн человек // Новости Mail.ru. 18.06.2015. – URL: <https://news.mail.ru/society/22385599/>

Временно безвозвратная миграция (перемена места жительства на определенный срок, обычно от 1 года до 6 лет). В международной статистике такие мигранты именуется «долгосрочные эмигранты и иммигранты», «временные рабочие по контракту», «постоянные трудящиеся-мигранты».

Сезонная миграция Этот вид миграций характерен для отраслей, имеющих сезонный характер (рыболовство, сельское хозяйство, некоторые виды деятельности в сфере услуг). Сельскохозяйственная сезонная миграция особенно распространена в странах Латинской Америки. Разновидностью сезонной миграции является кочевничество, распространенное в Западной Африке и на Ближнем Востоке. В международных документах такие мигранты именуется «краткосрочные эмигранты и иммигранты», «мигранты-сезонники».

Маятниковая миграция. Это ежедневные или еженедельные поездки населения на работу в другую страну, характерны для приграничных районов дружественных стран. В международной статистике таких мигрантов называют «рабочие-фронтальеры». Данный вид миграции получил широкое распространение в Европе и Северной Америке. Например, в пограничных районах США и Канады десятки тысяч людей ежедневно пересекают государственные границы для поездки на работу и обратно. В современном ЕС ежедневно не менее 1,1 млн человек перемещаются между странами Шенгенской зоны. Только в Люксембурге 40% трудоспособных жителей (порядка 150 тыс. чел.) ежедневно пересекают границы Бельгии, Франции или Германии¹.

Эпизодическая миграция. К этой группе относятся командировочные, туристы и т. п. Число туристов превышает 1 млрд человек в год².

По степени легальности различают миграцию законную (легальную) и незаконную (нелегальную).

В мировом миграционном потоке основная доля приходится на такой вид миграции, как «воссоединение семей». На втором месте по количеству перемещающихся – собственно трудовая миграция, поиски работы. Третье место занимают беженцы и мигранты по политическим мотивам. Наконец, четвертую группу составляют нелегальные мигранты³.

¹ Гулина О. Цена Шенгена: почему ЕС нельзя закрывать границы // РБК. Экономика. 29.01.2016. – URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/29/01/2016/56ab2b2d9a7947469958a5f0>

² Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 135, 136; Мировая экономика и международные экономические отношения / В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, В. А. Зубенко. – М.: Юрайт, 2014. – С. 260, 261.

³ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 560.

10.1.3. Особенности современных миграционных процессов

Первоначально международная трудовая миграция имела стихийный характер. Но затем принимающие страны попытались ввести ее в организационные рамки. Уже в XVIII в. Англия запрещала промышленным рабочим эмигрировать из страны. В конце XIX – начале XX в. в Германии, Франции, Швейцарии широко был распространен временный наем иностранных рабочих на определенный срок, предусматривающий их обязательный выезд обратно на родину. В Соединенных Штатах Америки с конца XIX в. был введен контроль за иммиграцией.

В настоящее время практически все страны мира активно воздействуют на процессы экспорта и импорта рабочей силы. Государственное регулирование направлено на то, чтобы получить максимальный эффект от положительных последствий международной миграции и свести к минимуму отрицательные последствия этого явления как для стран-доноров, так и для стран-реципиентов.

После Второй мировой войны возник новый вид миграции – «утечка умов» (*brain drain*), понимаемый как массовое перемещение высококвалифицированных специалистов по экономическим и неэкономическим причинам. Промышленно развитые страны с очень высоким уровнем расходов на образование и науку, на научно-технический прогресс просто не успевают готовить кадры в требуемых количествах. Кроме того, приглашая «готового» специалиста из-за рубежа, эти страны экономят на расходах на образование. В США, которые являются главным центром притяжения «умов», предпочтение при миграции отдается высококвалифицированным специалистам, в том числе инженерам, медикам, специалистам в области фундаментальных наук, опытным менеджерам. В конце 1980-х гг. в США работало около 1,5 тыс. южнокорейских специалистов, имеющих ученую степень, что превышало численность защитивших диссертации в вузах Южной Кореи. За счет «утечки мозгов» США с 1960 по 1990 г. сэкономили не менее 15 млрд долл. на образовании, а сегодня за счет импорта высококвалифицированных специалистов и ученых Америка ежегодно имеет доход 80–100 млрд долл. В США 23% членов Национальной академии наук и 33% лауреатов Нобелевской премии – иммигранты.

Отрицательными последствиями «утечки мозгов» для стран-доноров являются утрата «научной школы»; потеря средств и времени, потраченных на подготовку специалистов в вузах; экономический ущерб

национальной промышленности и другим сферам вследствие потенциального неприменения достижений НТП. Из-за отъезда высококвалифицированных специалистов из Индии, Пакистана, Египта ежегодно наносится значительный ущерб научно-техническому потенциалу этих стран¹. К положительным последствиям можно отнести расширение обмена знаниями и умениями, а также факты возвращения специалистов из-за рубежа².

Если в 1960 г. в мире насчитывалось всего 3,2 млн иностранных рабочих, то в 1995 г. их было уже 35 млн человек, а ныне их количество превышает 45 млн человек. С учетом сезонной работы эти цифры необходимо умножить на 5, а с учетом нелегальной миграции – прибавить не менее 10 млн человек³.

В платежных балансах стран показатели, относящиеся к миграции, входят в баланс текущих операций и включают три показателя⁴:

- 1) трудовой доход (выплаты занятым) – зарплаты и прочие выплаты мигрантам. Его доля составляет 31% всех денежных потоков, связанных с мигрантами;
- 2) перемещения мигрантов – оценочный денежный эквивалент (7%) стоимости имущества, которое мигранты перевозят из страны в страну;
- 3) переводы работников – денежные отчисления мигранта на родину (62%).

Последние две статьи объединяются в группу «частные неоплаченные переводы».

В целом объем денежных поступлений от мигрантов во всем мире в 2006 г. оценивался в 318 млрд долл. Из них 240 млрд долл. приходилось на развивающиеся страны. По итогам 2014 г. объем денежных переводов от мигрантов в родные страны превысил 580 млрд долл. Впрочем,

¹ Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 137; *Киреев А. П.* Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 327; *Спиридонов И. А.* Мировая экономика: учеб. – М., 2006. – С. 183; *Богомолов О. Т.* Анатомия глобальной экономики. – М.: Академкнига, 2004. – С. 138–143; Мировая экономика и международные экономические отношения / В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, В. А. Зубенко. – М.: Юрайт, 2014. – С. 262, 263.

² *Рамеева А. А.* Место и роль квалифицированных кадров в системе международной трудовой миграции: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: ДА МИД РФ, 2008. – С. 25.

³ Приводимые в литературе цифры весьма разнятся: *Сергеев П. В.* Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: учеб. пособие по курсу «Мировая экономика». – М.: Новый Юрист, 1998. – С. 113; Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 136; Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 560, 561.

⁴ *Киреев А. П.* Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 325.

сюда не включены неофициальные каналы поступлений, поэтому реальные объемы еще больше.

По оценке Всемирного банка, в 2009 г. из США мигранты отправили на родину 48,3 млрд долл., из Саудовской Аравии – 26 млрд долл., из Швейцарии – 19,6 млрд долл. Любопытно, что четвертое место по объемам вывоза денег мигрантами заняла РФ, которую покинули 18,6 млрд долл.

Статистика показывает, что $\frac{9}{10}$ выплат трудового дохода и $\frac{2}{3}$ частных неоплаченных переводов приходится на развитые страны. Наиболее крупные выплаты трудового дохода осуществляют Швейцария, Италия, Япония, США, Бельгия. Из развивающихся стран такая картина характерна для стран-экспортеров нефти, ЮАР, Израиля.

В 2014 г. из стран Европы мигранты перечислили более 109 млрд долл. По итогам 2014 г. РФ возглавила список стран Европы по объему денежных переводов за рубеж мигрантами. Из России было переведено 20,6 млрд долл. (в 2013 г. – 37 млрд долл.), из Великобритании 17,1 млрд долл., из Германии – 14 млрд долл. Далее расположились Франция (10,5 млрд долл.), Италия (10,4 млрд долл.) и Испания (9,6 млрд долл.)¹. При этом получатели платежей в основном живут в Восточной Европе, и в Украине в частности².

Одной из особенностей международного рынка труда является то, что у мигрантов формируется высокая мобильность, высокая приспособляемость к требованиям работодателя. Американские исследователи отмечают, что, хотя иностранные рабочие в начале своей трудовой деятельности в США получают меньше, чем коренные американцы, то через 10–15 лет их зарплаты оказываются выше средних по стране. Это объясняется своеобразным «естественным отбором» среди иностранных рабочих, при котором «выживают» самые мобильные и приспособленные. Такое положение дел на рынке труда максимально соответствует характеру глобализационных процессов в мировой экономике и видению ее будущего как единого планетарного хозяйства. Формируется новое понимание международного рынка труда, для которого основное значение имеет не численность трудовых ресурсов, а их качество, определяемое квалификацией, образованием и способностями работника, его отношением к труду, степенью социальной зрелости работника.

¹ Трудовые мигранты в 2014 году перевели из России \$ 20,6 миллиардов // Голос Америки. 24.06.2015. – URL: <http://www.golos-ameriki.ru/content/remittances-from-migrants-in-russia/2835048.html>

² Россия возглавила список мигрантских «доноров» Европы // Новости Mail.ru. 15.06.2015. – URL: <https://news.mail.ru/economics/22356545/>

10.2. Государственное регулирование международной миграции рабочей силы. Россия на мировом рынке труда

10.2.1. Государственное регулирование иммиграции рабочей силы

Государственная миграционная политика представляет собой целенаправленную деятельность государства по регулированию потоков эмиграции и иммиграции рабочей силы.

Законы большинства стран мира различают иммигрантов – людей, переезжающих в страну на постоянное место жительства, и неиммигрантов – людей, приезжающих в страну временно, не преследующих цель остаться в принимающей стране навсегда.

Регулирование импорта рабочей силы преследует две основные цели:

- 1) защиту национального рынка труда от стихийного потока трудящихся-мигрантов, так как он обостряет проблему занятости;
- 2) обеспечение рационального использования иностранных работников, т. е. применение их труда именно в тех областях, которые не могут быть обеспечены за счет внутренних трудовых ресурсов.

Международная трудовая миграция имеет как положительные, так и отрицательные последствия для стран-реципиентов.

К *положительным последствиям* можно отнести следующие¹:

- занятость рабочих мест, связанных с непрестижным или тяжелым трудом, на которые не претендуют граждане принимающей страны. Например, в 1995 г. трудящиеся-иммигранты составляли от общей численности трудовых ресурсов в Швейцарии 19,4%, в Австрии – 10,2, в Германии – 7,4, во Франции 6,2%². При отсутствии иностранных рабочих объемы производства в этих отраслях были бы значительно меньше. В ряде стран не выжили бы целые отрасли, дающие им экспортный доход, – горнорудная промышленность ЮАР, сельскохозяйственные плантации Доминиканской Республики, Малайзии, Испании, каучуковая промышленность Малайзии, нефтяная промышленность Кувейта. В результате в принимающих странах складывается как бы «двойной» рынок

¹ Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 139, 140; Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 323, 324; Тэор Т. Р. Мировая экономика – СПб., 2002. – С. 145, 146; Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М., 2006. – С. 482, 483.

² Тарлецкая Л. Международная миграция и социально-экономическое развитие // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. № 7. – С. 144.

труда – национальной рабочей силы и иностранной. Население данной страны занимается квалифицированным трудом в промышленности и в сфере услуг. Иностранная рабочая сила занята на трудоемких и вредных производствах, имеет более продолжительную рабочую неделю и меньшую зарплату. Так, дороги в Португалии строят румыны, дома в Италии – украинцы и турки, виноград и фрукты в Испании собирают марокканцы;

- расширяется внутренний рынок принимающей страны за счет спроса на товары и услуги, предъявляемого иностранными рабочими;
- возможно снижение налоговой нагрузки на государственный бюджет. Трудовые мигранты не только не требуют социальных пособий, но, уплачивая налоги и другие обязательные взносы, снижают относительную налоговую нагрузку на коренное население;
- иммиграция способствует омоложению трудовых ресурсов страны.

Последнее обстоятельство особенно важно для стареющего населения Европы. Иммигрирует обычно молодая часть населения, наиболее мобильная. 40% мигрантов, въезжающих в ЕС, находятся в возрасте от 20 до 35 лет, более того, большинство мигрантов (74% общего числа) находятся в трудоспособном возрасте (от 20 до 64 лет), в то время как на эту возрастную группу в общей численности населения приходится всего 57%. В Европе уже около 20% населения составляют люди старше 65 лет, а к 2025 г. их должно стать 25%. Поэтому Европе необходимо импортировать от 1,5 до 3 млн иностранных рабочих, чтобы обеспечить баланс между работающими и пенсионерами. Между тем, в Германии, Франции, Швеции 10% новорожденных появляется в семьях переселенцев, в Швейцарии – 25%, в Люксембурге – 34%.

По прогнозам американского статистического ведомства, к 2050 г. в мире утроится число людей старше 65 лет. Иными словами, каждый шестой житель Земли будет стариком. С 2000 г. по 2009 г. пожилых людей в мире уже стало больше на 23%. Сейчас самые «старые» страны – Германия, Италия, Япония и Монако. Здесь около 20% населения старше 65 лет. В США доля стариков – 15,1% (2015 г.), но она будет расти и достигнет к 2030 г. 20%. При сохранении нынешней системы медицинского обслуживания пенсионеров денег на это станет не хватать уже в 2017 г. Как отмечают исследователи, «импортируя налогоплательщиков», развитые страны облегчают себе налоговое бремя¹.

¹ *Господынько Н. Е.* Экономические аспекты миграции из стран Северной Африки в государства ЕС: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: Ин-т Африки РАН, 2009. – С. 3, 4.

Старение – проблема всего мира, а не только богатых стран. Сейчас в Китае на 100 работающих приходится 16 стариков, но в 2025 г. их будет 32, а в 2050-м – 61. В Европе доля пожилого населения к 2050 г. достигнет 29%, в Латинской Америке – 18%, в мире – 16%. Единственным молодым континентом останется Африка. Там продолжительность жизни по-прежнему останется чрезвычайно низкой.

По данным 2010 г., если средний возраст граждан стран Евросоюза составил 41 год, то средний возраст иностранцев не превышал 34 лет. Самая большая разница в возрасте наблюдается в Италии, где иностранцы в среднем на 10 лет моложе итальянских граждан, и лишь Латвия и Эстония являются единственными странами ЕС, где иностранцы значительно старше граждан этих стран.

Демографическая ситуация в развитых странах (Европы, в частности) ставит их перед непростым выбором: либо вымирать (при существующей модели воспроизводства населения), либо терять свою национальную и культурную целостность (замещение коренного населения мигрантами), либо, используя плюсы международной миграции, способствовать формированию новых слоев населения¹. Ключевым моментом в этом варианте являются адаптация и ассимиляция мигрантов.

Исследования доказывают, что, осуществляя отбор и привлекая востребованных мигрантов, способствуя их интеграции в принимающее общество, создавая условия для адаптации, развития и эффективного использования их экономического потенциала, противодействуя факторам, порождающим потоки вынужденных мигрантов, и благоприветствуя добровольной репатриации беженцев и некоторых других категорий приезжих, проживающих на их территории, развитые страны увеличивают выигрыш, получаемый от иммиграции, и ослабляют бремя ее издержек².

Как показывают исследования социологов, современная молодежь обладает высоким эмиграционным потенциалом. Молодежь воспринимает транснациональную миграцию как способ получения лучшего образования и работы, знакомства с культурой другой страны, личного развития и включения в сети профессиональных и деловых отношений, что обуславливает выбор в качестве места назначения динамично развивающиеся страны Азиатско-Тихоокеанского региона,

¹ Прохорова Ю. А. Международная миграция населения в концепциях демографического перехода: дисс. канд. экон. наук. 08.00.05. – М.: МГУ, 2015. – С. 4, 156.

² Цаленко И. П. Иммиграция населения как фактор экономического развития (на примере развитых стран): автореф. дисс. докт. экон. наук. 08.00.14. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – С. 4.

Европы и Ближнего Востока. Молодые мигранты, ориентированные на временное пребывание в другой стране и связывающие перемещение с получением высокого дохода, наиболее активно участвуют в транснациональном социальном взаимодействии. Они интегрируются в сложившиеся мигрантские сети, используя их как социальный ресурс для доступа к образовательным сетям, профессиональным структурам, совершения трансфертов и реализации коммерческих проектов, получения конкурентных преимуществ на глобальном рынке труда¹.

От иммиграции рабочей силы сильно выигрывают местные предприниматели, экономя на заработной плате и получая возможность снизить ее для национальных кадров за счет конкуренции со стороны более дешевой иностранной рабочей силы. Можно сказать, что существует определенная закономерность – миграция рабочей силы понижает уровень зарплат в тех секторах экономики, где присутствует приток дешевой рабочей силы.

К отрицательным последствиям международной трудовой миграции, как правило, относят следующие:

- рост нелегальной миграции, особенно за счет работников, у которых истек срок трудового контракта, но они не хотят возвращаться на родину, надеясь опять найти работу в принимающей стране;
- рост социальной напряженности в связи с ростом нелегальной иммиграции;
- национальные, расовые, религиозные конфликты;
- ухудшение ситуации на национальном рынке труда, снижение цены на рабочую силу;
- целые отрасли экономики оказываются в руках мигрантов и зависят от их труда.

В настоящее время в странах-импортерах рабочей силы сложилась **система мер государственного регулирования иммиграции**, которая включает²:

- законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе иммигрантов;
- национальные службы иммиграции;
- межгосударственные соглашения по вопросам миграции.

¹ Алексеева Е. Н. Транснациональная миграция молодежи в ее социальные последствия в современном мире: автореф. дисс. канд. социологич. наук. 22.00.04. – М.: МГУ, 2013. – С. 20, 21.

² Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 571–580; Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 140, 141. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М.: Юрайт, 2015. – С. 271–277.

Например, в США Государственный департамент (Министерство иностранных дел) имеет консульские службы во многих странах мира и Бюро по консульским вопросам, которое устанавливает порядок выдачи въездных виз в США. В составе Министерства юстиции работает Служба иммиграции и натурализации, на которую возложен контроль за соблюдением правового режима въезда и пребывания иностранцев в Америке, а также их задержание и депортация в случае нарушения законов США.

Министерство труда должно определить, не явится ли иммигрант обузой для американской экономики, не вытеснит ли он американца с рабочего места. Окончательное решение принимает Служба иммиграции и натурализации.

На международном уровне деятельность национальных иммиграционных служб координируется службой СОПЕМИ (Система постоянного наблюдения за миграцией), созданной странами – членами ОЭСР.

В ЕС еще в 1989 г. была принята «Хартия основных социальных прав рабочих ЕЭС», в которой закреплялась свобода перемещения между странами Евросоюза (тогда – Европейского экономического сообщества) на основе равноправия, равенства в условиях труда и социальной защиты¹.

В межправительственных соглашениях о найме иностранной рабочей силы оговариваются условия пребывания мигрантов в принимающей стране, соблюдение которых призвано защитить интересы мигрантов. Так, в межправительственных соглашениях о найме иностранной рабочей силы, заключаемых между Германией и странами-экспортерами, есть положение о том, что наем и оплата иностранных рабочих осуществляются работодателями на основании тех же пунктов тарифных договоров, что и для немецких рабочих.

Иммиграционные службы стран контролируют прежде всего въезд иммигрантов в страну. Они выдают разрешения на въезд в соответствии с заявками предпринимателей о необходимых им работниках, причем подобное разрешение выдается на определенный срок.

Первым этапом регулирования миграционных процессов можно считать организацию вербовки иностранных рабочих, которая осуществляется на основе межправительственных соглашений.

Международные соглашения в области миграции рабочей силы могут быть двусторонними и многосторонними. В этих соглашениях

¹ Сергеев П. В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: учебное пособие по курсу «Мировая экономика». – М.: Новый Юрист, 1998. – С. 118.

устанавливаются определенные количественные лимиты (квоты) на въезд граждан в ту или иную страну. Многосторонние соглашения имеют место между странами Европейского союза. Особое значение здесь приобретает регулирование иммиграции из третьих стран (т. е. из стран, не входящих в Европейский союз). Исследования показывают, что главными каналами иммиграции в ЕС являются воссоединение семей, гуманитарная (прием беженцев и лиц, просящих убежище) и нелегальная иммиграция¹.

Международные соглашения, как правило, реализуются через национальные ведомства, занимающиеся вопросами труда (например, в Швейцарии – Федеральное ведомство промышленности, ремесел и труда; в Финляндии – Министерство труда; в Китае – Государственное управление по делам иностранных специалистов).

Процедура реализации соглашений об иммиграции заключается в следующем. Сторона, направляющая работников за рубеж, проводит предварительный отбор кандидатов в соответствии с критериями, согласованными с другой стороной. Уполномоченный орган отправляющей стороны проверяет соответствие предлагаемых кандидатов-мигрантов условиям международного соглашения, а затем переправляет данные об этих кандидатах уполномоченному органу принимающей стороны.

В основном ограничения принимающих стран не распространяются на следующие категории работников²:

- работники, претендующие на малооплачиваемую работу, работу с тяжелыми и вредными условиями труда, непрестижную и мало-квалифицированную работу;
- специалисты быстроразвивающихся и приоритетных сфер экономической деятельности;
- представители редких профессий (огранщики алмазов, реставраторы картин и старинных рукописей, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения);
- специалисты высшей квалификации и представители свободных профессий (выдающиеся ученые, музыканты);
- руководящий персонал фирм и их подразделений, а также предприниматели, которые переносят свою деятельность в принимающую страну и создают новые рабочие места.

Следует отметить, что государственный аппарат вербовки иностранных рабочих не всегда может справиться с вербовкой работников

¹ Юрин А. В. Миграционные процессы в странах ЕС и пути их регулирования: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.05. – М.: Ин-т соц.-полит. исследований РАН, 2010. – С. 8.

² Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 333.

в необходимом объеме. В этой связи во многих странах существует институт частных посредников, т. е. фирм или частных лиц, которые, получив от государственных органов лицензию на данный вид деятельности, занимаются подбором кадров для работы за рубежом. Однако государство должно контролировать деятельность подобных фирм. Отсутствие такого контроля зачастую приводит к росту нелегальной иммиграции.

Исследования показывают, что при отсутствии универсальных механизмов регулирования миграции главная роль в решении вызовов миграционных процессов принадлежит национальным моделям. На современном этапе все большую роль играют механизмы адаптации мигрантов в принимающих странах. Адаптация мигранта представляется комплексным явлением и включает в себя несколько фаз, которые учитываются при разработке специализированных программ, с тем чтобы на каждом этапе иммигрант был вовлечен в адресную адаптационную деятельность как на начальных, так и на последующих этапах процесса адаптации. Подобная проработка мер позволит снизить конфликтность в принимающем обществе между различными инокультурными субъектами¹.

Существует несколько **типов миграционной политики**². Германия применяет «жесткую ротацию», т. е. требует отъезда от мигранта, устанавливает срок проживания не более 5 лет, без приезда семьи. Франция, Бельгия, Великобритания практикуют «семейную миграцию», разрешение проживания с семьей без определенного срока. Для США, Канады, Австралии характерна «ассимилированная миграция», которая дает право на получение гражданства этих стран после определенного периода проживания (5–10 лет).

В последние годы многие страны, например Австрия, Швеция, Финляндия, пытаются ужесточить контроль за въездом в них иностранных работников. Так, Швеция намерена требовать от иммигранта не только предъявления уже подписанного контракта на работу, но и знание шведского или английского языка, а также подтверждение о найме жилья. Но это не дает ощутимых результатов. Естественно, что достоверных данных о размерах нелегальной иммиграции мало. По оценкам специалистов, в последнее десятилетие она возросла. Это можно связать не только с увеличением числа людей, пытающихся «найти счастье» за рубежом, но и с тем, что предприниматель, использующий иностранную рабочую силу, при найме нелегальных иммигрантов получает более управляемых и дешевых работников. В этом случае не производятся

¹ Апанович М. Ю. Политические аспекты миграционных процессов в современной Европе: автореф. дисс. канд. политич. наук. 23.00.04. – М.: МГИМО (У), 2012. – С. 18.

² Спиридонов И. А. Мировая экономика – М.: Инфра-М, 2006. – С. 184.

страховые взносы и другие платежи, обязательные при легальном найме. Штрафные санкции со стороны государства многократно компенсируются высокими прибылями.

Количество нелегальных иммигрантов пополняется не только за счет людей, нелегально въехавших в страну. Серьезной проблемой для принимающих стран является возвращение иностранных рабочих на родину после истечения срока контракта (т. е. репатриация). Нежелание возвращаться на родину объясняется наличием тех экономических, социальных, психологических проблем, с которыми репатрианты неизбежно столкнутся в своей стране.

Наиболее радикально решают вопрос об иммиграции США. Здесь существует так называемая миграционная квота, согласно которой ежегодно в США может въехать определенное количество человек (меняется каждый год), из которых 71% – родственники граждан США, 20% – необходимые специалисты, 9% – «прочие».

К мигрантам предъявляют и другие требования:¹

- *количественное квотирование.* Квоты могут вводиться в рамках национальной экономики, определяя максимальную долю иностранной рабочей силы в составе трудовых ресурсов; в рамках отдельных отраслей, максимальную долю иностранных рабочих по отношению к числу занятых в данной отрасли; в рамках отдельных предприятий, максимальную долю иностранных рабочих на одном предприятии. Например, в Греции соотношение иностранных рабочих и национальных кадров не должно превышать 1:10, а наем иностранца на предприятие, где работает меньше пяти греков, вообще запрещен. Квоты могут также вводиться в виде ограничения общего количества мигрантов, въезжающих в страну в течение года;
- *профессиональная квалификация.* Минимальным требованием к уровню образования является полный курс средней школы, что должно подтверждаться соответствующим дипломом. Выдвигаются также условия заново подтверждать национальный диплом на предмет соответствия требований к знаниям и умениям, которые предъявляются в стране-импортере. Приоритет отдается специалистам, имеющим стаж работы как минимум 3–5 лет.

¹ Мировая экономика/Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 141; Международные экономические отношения/Под ред. А. И. Евдокимова. – М., Проспект, 2014. – С. 572–574; Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 333–337; Шербаков В. П. Роль трудовой миграции в развитии глобализационных процессов в мировом хозяйстве: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: РАНХГС, 2012. – С. 26, 27.

В современном мире для большинства профессий требуется диплом о высшем (или как минимум среднем специальном) образовании. В Австралию принимают специалистов со стажем не менее 3 лет, а в Катаре, Омане и ОАЭ даже для повара необходим стаж 5 лет. В США иммигрант должен за последние пять лет, непосредственно предшествующих его въезду, иметь 2 года стажа по специальности, которая в свою очередь требует не менее двух лет профессиональной подготовки. Все медики, которые получили образование в иностранных учебных заведениях, должны в обязательном порядке пройти в США переквалификацию;

- *временные ограничения.* Законодательство большинства принимающих стран содержит ограничения по времени пребывания в них. По истечении срока пребывания мигранты должны или покинуть страну, или получить от соответствующих органов разрешение на продление срока. Норвегия, например, выдает разрешения на работу только на один год. Зачастую для лиц, имевших статус стажеров или студентов, устанавливается обязательное правило покинуть страну пребывания, проработать определенный срок на родине или в другой стране, после чего им может быть выдано разрешение вновь въехать в принимавшую их страну;
- *ограничения личного характера.* В первую очередь они содержат жесткие требования к здоровью иммигрантов. Не допускается миграция психически больных, наркоманов, ВИЧ-инфицированных. Иммигранты обязаны представить справку о состоянии здоровья или пройти медицинское обследование в стране прибытия. В Швеции и Норвегии иммигранты проходят медицинское и психологическое тестирование. Возрастной ценз обычно зависит от требований той отрасли, где собирается работать иммигрант. Как правило, приглашают работников в возрасте от 20 до 45 лет. Швеция и Норвегия нуждаются в нефтяниках в возрасте от 20 до 40 лет. В ОАЭ требуются врачи и средний медицинский персонал от 20 до 45 лет. Некоторые страны выдвигают ограничения к политическому и социальному облику иммигрантов, которые называются «социальная чистота» и считаются очень важными для сохранения политической и социальной стабильности в принимающей стране. В США запрещен въезд представителям «тоталитарных партий», к которым американцы относят и коммунистов. Оправданием может служить лишь то, что эта принадлежность к партии не была добровольной, объяснялась необходимостью заработать на жизнь, имела место до достижения лицом 16 лет и прекратилась не менее

чем за два года до въезда в США. В Ирландию запрещен въезд лицам, имевшим на родине судимость, на срок более одного года. Американцы не впускают тех, кто имел ранее две судимости с общим сроком приговора 5 лет;

- *экономические ограничения.* В ряде стран юридическим лицам разрешают принимать на работу иностранцев только по достижении ими определенного объема доходов и продаж или после внесения ими определенных платежей в государственный бюджет. Физическим лицам разрешают иммигрировать после выражения ими готовности инвестировать определенную сумму в экономику принимающей страны (после обоснования легальности происхождения этих денег), также создать определенное количество рабочих мест. Такой политики, в частности, придерживается Австралия. США выделяют 10 тыс. иммиграционных виз тем, кто готов инвестировать в их экономику не менее 500 тыс. долл. При этом разрешение дается не автоматически, примерно 50% таких заявлений отклоняется. Зачастую иммигранты, например, в Словакии, за оформление на работу должны заплатить в государственную казну определенную сумму. В Ирландии, к примеру, за оформление на работу на 4 мес. необходимо внести сумму в 100 ирландских фунтов.
- *профессиональные ограничения.* В ряде стран существуют списки профессий, которые иностранцам запрещено занимать. Например, в Турции к таким профессиям отнесены врачи, адвокаты, фармацевты, пилоты, шахтеры, водители, рыбаки, официанты, агенты по продаже недвижимости, брокеры, сторожа, экскурсоводы;
- *географические приоритеты.* Принимающие страны, как правило, устанавливают список приоритетных стран и регионов, откуда иммиграция считается желательной. Например, США поощряют въезд из Европы, Германия приглашает в первую очередь немцев и евреев.

В ряде западноевропейских стран принимались программы, направленные на стимулирование репатриации¹.

Так, во Франции и в Германии вводились материальные выплаты в случае добровольного увольнения иностранных рабочих, а также их возвращения на родину. Получение выходного пособия лишало мигранта права на повторный въезд. В 1982 г. в ФРГ был введен режим выплат

¹ Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 337–339; Сергеев П. В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: учебное пособие по курсу «Мировая экономика». – М.: Новый Юрист, 1998. – С. 116.

турецким и португальским рабочим, которые они получали лишь через полгода после возвращения на родину. Однако эти меры не привели к существенному снижению численности иностранцев, а вызвали лишь существенные финансовые затраты. Аналогичные меры пыталось принять правительство Нидерландов. Был разработан проект закона о материальной помощи репатриантам и об ограничении сроков пребывания иностранных рабочих в стране. Однако эти предложения официальных кругов вызвали негативную реакцию со стороны предпринимателей, так как в случае принятия подобного закона они лишались дешевых, нетребовательных работников. Предприниматели заявили, что введут премию за то, чтобы иностранцы оставались в стране.

Кроме программ, стимулирующих репатриацию путем выплаты определенных денежных сумм, страны-импортеры рабочей силы разрабатывали различные меры, направленные на облегчение интеграции возвращающихся рабочих в экономику их родных стран. Франция в числе первых среди стран Западной Европы в декабре 1975 г. ввела систему профподготовки для иммигрантов из Алжира, Туниса, Марокко, Португалии, Мали, Югославии, Турции, Испании. ФРГ в начале 1970-х гг. объявила аналогичную программу профессиональной подготовки иностранцев из Турции, Югославии, Греции. Однако число иностранцев, прошедших обучение в рамках этой программы, было весьма незначительно и не дало ощутимых результатов по стимулированию репатриации, поскольку обучение по таким программам и получение специальности не гарантировало работу на родине по этой специальности.

Принимались также программы экономической помощи странам-донорам. Развитые страны заключают договоры со странами массовой эмиграции об инвестициях части переводов мигрантов на родину и части государственных средств в создание предприятий, на которых могли работать репатрианты. Наибольший размах такие программы получили в отношениях между Германией и Турцией. В Турции было создано множество небольших предприятий в основном на немецкие деньги, которые стали центрами притяжения репатриантов. Более того, такие турецкие фирмы во многом снизили новые потоки эмиграции из Турции.

Одним из средств, направленных на ограничение численности иностранных рабочих, является установленная в некоторых европейских странах плата за наем иностранных рабочих, которая постепенно повышается. Однако, несмотря на этот налог, предпринимателям во многих случаях выгодно использовать иностранную рабочую силу, особенно нелегальную, как менее защищенную и более управляемую.

Наряду с «мягкими» методами регулирования нелегальной иммиграции (выплата премий за возвращение на родину и т. п.) правительства стран-реципиентов используют также и жесткие принудительные меры, вплоть до принудительной высылки их из страны.

В целом можно сказать, что процесс репатриации иностранных рабочих из развитых стран происходил и происходит медленно, несмотря на принимаемые меры экономического и внеэкономического характера. Увеличение репатриации стало бы возможным лишь в случае сокращения различий в уровне жизни и труда между странами-реципиентами и странами-донорами, улучшения социально-экономических условий в странах эмиграции.

Главной причиной низкой эффективности программ репатриации является то, что правительства стран-доноров не заинтересованы в возвращении большего числа своих мигрантов и не проводят действительно эффективной политики по сокращению эмиграции из своих стран.

10.2.2. Государственное регулирование международной трудовой миграции в странах-донорах¹

Наряду с государственным регулированием иммиграции существует и государственное регулирование эмиграции. Оно особенно развито в тех странах, где экспорт рабочей силы является важным элементом экономического развития.

Государственное регулирование экспорта рабочей силы преследует следующие цели²:

1. Защита прав и интересов трудящихся-эмигрантов в принимающих странах, противодействие их дискриминации в стране временного пребывания.
2. Возмещение потерь от выезда национальной рабочей силы за пределы страны.

Эмиграционная политика основывается на следующих принципах:

¹ Мировая экономика и международные экономические отношения / В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, В. А. Зубенко. – М.: Юрайт, 2014. – С. 264–268; Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М.: Юрайт, 2015. – С. 271–277; Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 571, 572.

² Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 567–570; Мировая экономика и международные экономические отношения / В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, В. А. Зубенко. – М.: Юрайт, 2014. – С. 264–266; *Шимко П. Д.* Мировая экономика и международные экономические отношения: / Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015. – С. 224–227.

1. Гарантия возможности возвращения мигрантов на родину.
2. Обеспечение поступления в страну и эффективного использования валютных переводов трудящихся-мигрантов.
3. Содействие смягчению «внутренней» безработицы благодаря выезду тех трудящихся, которые не пользуются спросом на этом рынке.
4. Ограничение выезда занятых в тех секторах экономики, потребности которых в рабочей силе не удовлетворены.
5. Оздоровление внутреннего рынка труда благодаря приему репатриантов, которые за время пребывания за рубежом повысили свой квалификационный уровень.

Нормативно-правовая база, обеспечивающая регулирование трудовой эмиграции, основывается на соответствующих статьях Конституции страны, национальном эмиграционном законодательстве, а также включает в себя двусторонние и многосторонние международные соглашения. Кроме того, некоторые страны принимают специальные эмиграционные программы; в этой сфере действуют также нормативные акты, входящие в общую систему административного, таможенного, налогового, инвестиционного, банковского и других законодательств.

Ответственность за нарушение эмиграционного законодательства возлагается как на самого эмигранта, так и на посредников. Лица, незаконно эмигрировавшие или не выполняющие условий контракта, после возвращения на родину подвергаются определенным санкциям в виде штрафа или даже тюремного заключения (как, например, в Турции).

Фирма-посредник при ненадлежащем выполнении своих обязанностей может быть лишена лицензии, а также на нее могут быть наложены финансовые взыскания.

Экспорт рабочей силы, особенно малоквалифицированной, имеет целый ряд позитивных последствий¹ для стран-доноров. При отъезде безработных уровень безработицы в стране снижается, следовательно, ослабевает социальная напряженность, облегчаются финансовые обязательства государства по выплате пособий по безработице.

Страна-донор имеет четыре прямых источника валютных поступлений от экспорта рабочей силы²:

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М., Проспект, 2014. – С. 567, 568; Мировая экономика и международные экономические отношения / В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, В. А. Зубенко. – М.: Юрайт, 2014. – С. 264–266; Шилко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015. – С. 224–227.

² Спиридонов И. А. Мировая экономика. – М.: Инфра-М, 2006. – С. 186; Богомолов О. Т. Анатомия глобальной экономики. – М.: Академкнига, 2004. – С. 132.

- налоги с прибыли фирм-посредников;
- непосредственные переводы эмигрантов на родину для поддержки семей и родственников;
- личное инвестирование мигрантов в экономику своей родины (привоз на родину современных средств производства и предметов длительного пользования, покупка земли, недвижимости, ценных бумаг);
- капиталы от стран – импортеров рабочей силы, выделяемые в рамках программ, направленных на стимулирование экономического роста стран-экспортеров.

Для основных мировых экспортеров рабочей силы денежные переводы эмигрантов являются весьма значительным источником поступления валюты в страну и составляют значительную часть платежного баланса страны, в котором имеется специальная статья «Денежные переводы работников из-за рубежа».

Необходимо отметить, что доходы от экспорта рабочей силы вполне сопоставимы с доходами от торговли товарами. Расчеты показывают, что валютная эффективность экспорта рабочей силы в несколько раз превышает валютную эффективность товарного экспорта. У развивающихся стран доходы от экспорта рабочей силы растут гораздо более высокими темпами, чем доходы от торговли – по 10% в год. Многие государства (Египет, Пакистан, Индия, государства, образовавшиеся на территории бывшей Югославии), создали у себя экспортную специализацию по торговле трудовыми услугами, которая является прочным источником валютных доходов.

Так, валютные переводы эмигрантов составляют в Египте, Пакистане, Португалии около 12–13% ВВП, а в Ливане – 64% ВВП. Эксплуатация Суэцкого канала приносит египетскому государству более 5 млрд долларов в год. Доходы от иностранного туризма в 2013 г. составили лишь 5,9 млрд долл. (в 2012 г. – 10,5 млрд долл., в 2010 г. – 12,5 млрд долл.). В то же время валютные переводы мигрантов составляют 18–20 млрд долл. в год¹. За последние 15–20 лет у Пакистана, к примеру, доходы от экспорта рабочей силы в 5 раз превышают доходы от экспорта товаров.

По итогам 2013 г. общий поток переводов мигрантов во все страны мира, включая развитые, составил 549 млрд долл. Крупнейшим

¹ Щербакова Е. Денежные переводы мигрантов в 2014 г. // Демоскоп Weekly. 4–17 мая 2015. – URL: <http://demoscope.ru/weekly/2015/0641/barom03.php>; В Египте пожаловались на 80 процентов пустующих отелей // Вести. Репортр. 22.11.2015. – URL: <http://vesti-ukr.com/mir/124719-v-egipte-pozhalovalis-na-4-5-pustujuvih-otелей>

получателем денег мигрантов является Индия (71 млрд долл.). Далее следуют Китай (60 млрд), Филиппины (26 млрд), Мексика (22 млрд), Нигерия (21 млрд), Египет (20 млрд).

В 2014 г., по информации Всемирного банка, объем переводов мигрантов составил 583 млрд долл., из которых 436 млрд долл. были направлены в развивающиеся страны. Список стран, в которые поступили наибольшие объемы денежных переводов мигрантов, в 2014 г. вновь возглавила Индия (70,4 млрд долл.). Второе место продолжал удерживать Китай (64,1 млрд), за которым следовали со значительным отрывом другие развивающиеся страны – Филиппины (28,4 млрд), Мексика (24,9 млрд), Нигерия (20,9 млрд) и Египет (19,6 млрд).

В некоторых случаях дефицит торгового баланса страны превращается в избыток платежного баланса благодаря валютным поступлениям от эмигрантов. По данным МВФ, частные переводы, включаемые в платежный баланс таких стран, на 90% состоят из поступлений от эмигрантов-рабочих. Например, в Таджикистане такие переводы составляют почти половину ВВП страны. Для Киргизии этот показатель составляет 31%, для Лесото и Непала – 25%, для Молдавии – 24%.

По данным Всемирного банка, экономика Армении зависит от денежных переводов из-за границы на 21%, Грузии – на 12%, Киргизии – на 31,5%, Молдавии – на 25%, Таджикистана – на 42%, Украины – на 5,5%, Литвы – на 4,5%, Азербайджана – на 2,5%, Узбекистана – на 12%. В Армению, Грузию, Молдавию и на Украину около 40% переводов поступают из России, в Киргизию – 79%¹.

Кроме того, возвращаясь на родину, эмигранты, по оценкам специалистов, привозят с собой сбережений еще на такую же сумму, что они перевели в страну. Следовательно, чтобы оценить реальные поступления, общую сумму переводов можно удвоить.

В последнее время реэмигранты привозят на родину все больше товаров производственного назначения для организации небольших производств у себя на родине. В большинстве стран правительства максимально поощряют ввоз реэмигрантами средств производства: снижают или отменяют таможенные пошлины и другие барьеры, тем самым способствуя развитию малого предпринимательства и увеличению занятости внутри страны. Поощряется и ввоз потребительских товаров, что способствует насыщению отечественного рынка дефицитными экспортными товарами.

¹ Уокер Ш., Нарделли А. Кризис рубля в России создает опасность для 9 стран, которые зависят от денежных переводов мигрантов // The Guardian. 19.01.2015. – URL: <http://inopressa.ru/article/19Jan2015/guardian/rouble.html>

Однако, как показывают исследования, для страны-донора важным является также оптимальное расходование полученных из-за рубежа средств. Например, в Киргизии основная часть денежных переводов трудовых мигрантов используется на потребление, что приводит к снижению показателя экономической эффективности развития экономики страны, а накопления домохозяйств составляет незначительную долю в структуре денежных переводов, которая влияет на уровень развития реального сектора экономики¹.

Еще одним положительным моментом для стран-экспортеров является то, что по возвращении эмигрантов на родину они нередко обладают более высокой квалификацией и могут быть организаторами трудового процесса, передавать приобретенные за границей профессиональные навыки другим. Таким образом, страна получает как бы «обогащенные» трудовые ресурсы. Необходимо лишь создать возвращающимся благоприятные экономические и социальные условия для реализации их потенциала.

Следовательно, выгоду от экспорта рабочей силы получает не только государственный бюджет страны, но и вся экономика в целом.

Есть и негативные последствия². Страна-донор теряет часть трудовых ресурсов в наиболее трудоспособном возрасте, что ведет к ухудшению демографической ситуации.

Иная ситуация складывается при миграции высококвалифицированных работников – рабочих, инженерно-технических работников, ученых и специалистов. Такая миграция является характерной особенностью современных процессов трудовой миграции. Поток таких мигрантов направлен главным образом в промышленно развитые страны, которые получают за счет приезда таких работников значительный экономический эффект. Страна, не затрачивая средств на подготовку такого специалиста, сразу получает отдачу от его высокоэффективного труда. По имеющимся оценкам, прибыль, получаемая в результате эксплуатации «чужих умов», превышает объем помощи, оказываемой развивающимся странам, в Канаде – в 7 раз, а в Великобритании – в 3 раза.

За счет такой «утечки умов» сокращается интеллектуальный потенциал стран-доноров рабочей силы. Они теряют все затраты, вложенные в подготовку этих кадров. Это имеет серьезные последствия для научно-технического прогресса в условиях развития экономики как всего

¹ Беспалов Д. А. Международная трудовая миграция как фактор социально-экономического развития: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.01. – Бишкек, Кыргызско-российский славянский университет, 2009. – С. 20.

² Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М., Проспект, 2014. – С. 568, 569; Тюр Т. Р. Мировая экономика. – СПб., 2002. – С. 145, 146; Куреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 323, 324.

мирового хозяйства, так и отдельных стран. Таким образом, положение стран-доноров высококвалифицированной рабочей силы ухудшается, размывается база для развития технического и экономического потенциала страны в будущем. А все потери стран-доноров в этом случае обобщаются выигрышем для стран-реципиентов.

Процессы международной трудовой миграции – это наиболее очевидные, открытые формы проявления международного рынка труда. Но наряду с ними существуют и развиваются все новые и новые его формы. В частности, использование труда иностранных специалистов с помощью телекоммуникационных средств связи (без непосредственного перемещения рабочей силы через границу) и др.

В результате развития международного рынка труда происходит все более тесное включение в мирохозяйственные связи тех стран, которые еще не достигли высокого уровня экономического и технического развития и участвуют в международных экономических отношениях в основном за счет экспорта рабочей силы. Одновременно происходит освоение рабочей силой этих стран современных технологий, передовых навыков труда, что способствует сглаживанию различий в квалификационном уровне населения более развитых и менее развитых стран.

10.2.3. Основные центры международной трудовой миграции

В процессе развития международного рынка труда в сферу его функционирования вовлекались все новые и новые страны. Постепенно сложилось несколько основных центров¹, в которых процессы миграции рабочей силы имеют наиболее активный характер.

Западная Европа традиционно является регионом, в котором активно протекают процессы миграции. Странами, принимающими основную часть иммигрантов, являются Германия, Франция, Великобритания, Нидерланды. Общее число иностранных рабочих (с членами семей) колеблется в диапазоне 20–30 млн человек. Например, на 2002 г. официальное количество мигрантов составляло 18,4 млн человек, а с учетом нелегальных мигрантов – 25–29 млн человек. Средний ежегодный прирост иностранной рабочей силы превышает 600 тыс. человек, а вместе с членами семей – не менее 1,5 млн человек.

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 564–566; Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 137, 138; Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. – М., 2005. – С. 328, 329; Мировая экономика и международные экономические отношения / В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, В. А. Зубенко – М.: Юрайт, 2014. – С. 258, 259.

Согласно данным Евростата доля иностранных граждан в ЕС в конце 2014 г. составляла около 7%¹. В 2014 г. в странах Евросоюза за пределами своей страны проживали 34,1 млн человек. При этом более 40% приходится на граждан стран-членов ЕС, ищущих работу за пределами своей родины. Среди остальных доминируют выходцы из европейских стран, не входящих в ЕС, граждане африканских и азиатских государств.

Лидером по числу иностранцев является Германия, где проживает более 7 млн человек, не имеющих немецких паспортов. Около 5 млн иностранцев проживает в Великобритании и Испании, более чем по 4 млн – во Франции и Италии.

В процентном отношении к местному населению больше всего иностранцев проживает в Люксембурге, где 45,3% населения составляют граждане зарубежных стран. Иностранцами являются 19,5% жителей Кипра, 15,2% жителей Латвии и 14,9% жителей Эстонии. Высоким остается процент иностранных подданных на протяжении последних лет в Австрии (12,5), Бельгии (11,3%), Ирландии (11,8%), Испании (10,1%). Меньше всего иностранцев проживает в Хорватии, Литве и Болгарии (в трех странах около 0,8%), а также в Польше и Румынии, где их число составляет 0,3–0,4%.

Мигрантами в ЕС выступают, как уже отмечалось выше, граждане других стран ЕС и граждане стран за пределами Евросоюза.

Главным «поставщиком» иностранцев в ЕС является Турция, граждане которой составляют на 2014 г. 5,5% всех зарубежных граждан в Евросоюзе, или 1,9 млн человек. За турками следуют марокканцы (1,2 млн), румыны (1,1 млн), итальянцы (1,04 млн) и поляки (0,9 млн). Среди прочих выделяются граждане Албании, из которых около миллиона проживают в странах ЕС. Население этой страны насчитывает около 3 млн человек, из которых с учетом нелегальной эмиграции в стране осталось немногим более половины.

Важнейшей чертой миграционных процессов в Европе является до сих пор то, что в крупнейших странах ЕС на титульные нации приходится 90–95% населения при 2–4% выходцев из других европейских государств и 3–6% мигрантов из-за пределов Евросоюза².

С конца 1980-х гг. проявилась новая тенденция в использовании иностранной рабочей силы в Западной Европе: ее доля уменьшилась в отраслях промышленности и строительства, но возросла в сфере услуг,

¹ Foreign citizens living in the EU Member States // Eurostat News release. 18.12.2015. – URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7113991/3-18122015-BP-EN.pdf/d682df12-8a77-46a5-aaa9-58a00a8ee73e>

² Там же.

финансовых учреждениях, торговле недвижимостью. В Германии иностранные рабочие составляют 9% от числа занятых, во Франции – 7%, в Швейцарии – 30%. Для Европы характерно, что некоторые страны выступают одновременно и донорами, и реципиентами. Так, Италия, Испания, Греция, Польша не только являются донорами, но и сами активно принимают рабочую силу. Для миграции в страны Европы характерно длительное проживание в них мигрантов. Средняя продолжительность жизни мигранта в странах Европы оценивается в 10 лет.

Одной из проблем европейской миграции является то, что она, в отличие от 1950–1960-х гг., сегодня в большей мере заинтересована в иммиграции высококвалифицированных специалистов – программистов, ученых, инженеров, финансистов, врачей и т. п. Из-за недостатка указанных специалистов в структуре европейских трудовых ресурсов Европа проигрывает США и Японии по многим направлениям научно-технического прогресса и некоторых ключевых отраслей современной экономики. Поэтому начиная со второй половины 1990-х гг. европейские страны существенно увеличили миграционные квоты по таким специальностям.

Другой проблемой является слабая интеграция мигрантов в европейское общество, что порождает конфликты на расовой и религиозной почве.

Если первоначально центром трудовой миграции были в основном страны Западной Европы, то в 1970-е гг. стремительно сформировался рынок рабочей силы в районе нефтедобывающих стран **Ближнего Востока**. К началу 1990-х гг. здесь насчитывалось более 4,5 млн трудящихся-мигрантов (в то время как численность местных рабочих составляла 2 млн чел.¹). Общее число мигрантов в регионе ныне превышает 20 млн чел.²

Удельный вес иностранной рабочей силы в общей численности рабочей силы весьма значителен. Он составляет в Объединенных Арабских Эмиратах около 97%, в Катаре – 95,6%, в Кувейте – 86,5%, в Саудовской Аравии и Бахрейне – по 40%.

Главный экспортер рабочей силы в данном регионе – Египет, здесь также работают эмигрировавшие из Ирака, Ливана, Сирии, Иордании, Пакистана, Индии, Бангладеш.

Следует отметить, что падение цен на нефть в середине 1980-х гг. повлекло за собой сокращение потребности в рабочей силе в данном

¹ На 500 тыс. населения ОАЭ приходится 1,5 млн трудящихся-мигрантов. Население Катара составляет 1,4 млн чел., а рабочих-мигрантов трудится более 2 млн чел.

² *Перемитин Г., Артемьев А.* Не в нефти счастье: как страны Залива промотали сырьевые сверхдоходы // РБК. Экономика. 26.02.2016. – URL: <http://www.rbc.ru/economics/26/02/2016/56cdaefb9a79474d9d4cf4fb>

регионе. По оценкам западных экспертов, в странах Персидского залива в начале 1990-х гг. безработица составляла около 3,7% трудоспособного населения. Однако рост цен на нефть в начале XXI в. изменил ситуацию, и ныне район Ближнего Востока вновь остро нуждается в импорте рабочей силы.

Некоторые арабские страны являются одновременно и экспортёрами, и импортёрами рабочей силы, например Иордания, Йемен.

Особенностью трудовой миграции в этом регионе являются тяжёлые условия труда и жизни для приезжих. Недостатки международного и национальных законодательств, традиции и особенности менталитета стран региона привели к тому, что приезжие рабочие рассматриваются в целом как люди «второго сорта». У них отбирают паспорта, заставляют трудиться на сильной жаре продолжительный рабочий день. Зарплата мало соответствует реально отработанному времени, выплачивается с задержками. Жизненные условия большинства мигрантов ужасающие. Практически они попадают в полную зависимость от работодателя. Если, по отчету МОТ за 2012 г., в мире насчитывалось 21 млн чел., живущих и работающих в рабских условиях, то значительная их часть сконцентрирована именно на Ближнем Востоке.

Страны Ближнего Востока, как и развитые страны, столкнулись в последние годы с проблемой нелегальной миграции. Так, например, в Саудовской Аравии в 2013 г. при численности населения 27 млн чел. насчитывалось более 9 млн мигрантов, многие из которых въехали в страну нелегально. Была проведена масштабная кампания по легализации мигрантов, в ходе которой 4 млн чел. получили официальные разрешения на работу, более 1 млн чел. добровольно покинули страну. Незначительная часть – около 60 тыс. чел. была депортирована принудительно¹.

Традиционно крупнейшим центром, притягивающим мигрантов, являются **Соединенные Штаты Америки**. В 1970-е гг. число легальных иммигрантов в США достигало 4,5 млн чел., или 20% прироста населения за эти годы. В 1980-е гг. в страну въехало уже 6 млн только легальных мигрантов, или 39% прироста населения. По оценкам специалистов, в 1990-е гг. около половины прироста населения США приходилось на иммигрантов. Ныне 9 из 10 иммигрантов прибывают в США из развивающихся стран. Кроме того, как уже отмечалось, в США существует поток миграции высококвалифицированной рабочей силы практически из всех стран мира.

¹ Саудовская Аравия депортировала 60 тысяч нелегальных мигрантов // Lenta.ru. 20.11.2013. – URL: <http://lenta.ru/news/2013/11/20/deportation/>

Начиная с 2012 г. США вышли в лидеры по ежегодной иммиграции. В 2012 г. в США въехало 1,03 млн легальных мигрантов, в то время как в страны ЕС – 948,2 тыс. Сегодня в США проживают 45,8 млн мигрантов.

Однако следует отметить, что иммиграция в эту страну традиционно носит ассимилированный характер, т. е. основная часть въезжающих в страну мигрантов стремится остаться в ней. Таким образом, здесь в основном имеет место переселенческая миграция. Иностранная рабочая сила составляет в США 5% от числа занятых, а с учетом нелегальной миграции примерно в 4–5 млн чел. ежегодно – и больше.

Очень много в США нелегальных иммигрантов. Еще в 1986 г. был принят закон, предусматривающий наказание предпринимателей, использующих нелегальную рабочую силу, в виде штрафов и других санкций, вплоть до тюремного заключения. Но удельный вес использования труда нелегальных мигрантов все равно возрастает, особенно в сельском хозяйстве, строительстве, пищевой промышленности.

В 2006 г. США приняли решение о строительстве специального заградительного барьера на мексиканской границе из-за наплыва мигрантов. Строительство было завершено спустя три года, сооружение протянулось на 1 тыс. км, что составляет почти треть всей границы между США и Мексикой. Однако забор на границе оказался малоэффективен. Только в 2013 г., по данным ООН, через мексиканскую границу в США проследовало 13 млн легальных и нелегальных мигрантов. Часть нелегалов была задержана на границе, часть – депортирована позже из США, а части удалось осесть в стране.

Ныне в США проживает более 12 млн незаконных мигрантов, преимущественно из стран Латинской Америки. Ежегодно США депортируют около 400 тыс. человек. В 2013–2015 гг. президент Б. Обама упорно пытается провести миграционную реформу, которая позволит легализовать 5 млн чел., въехавших в США с нарушениями законов. Легализуемым, если у них есть дети – американские граждане, придется пройти проверку на криминальное прошлое, уплатить налоги и сдать экзамен на знание английского языка.

Значительный приток мигрантов США вызывает существенные изменения в национальном составе этой страны. Бывшие национальные меньшинства в обозримом будущем имеют все шансы стать большинством. По данным исследователей американского института Brookings, в 42 из 100 самых крупных городов и их пригородов США численность белого населения снизилась, а в 22 таких городах национальные меньшинства уже стали большинством. В таких городах, как Сан-Франциско, Лос-Анджелес, Лас-Вегас, Нью-Йорк и Вашингтон, уже преобладает

население, которое раньше считали нацменьшинством. В основном это выходцы из Латинской Америки. На данный момент в США проживают более 318 млн человек. В соответствии с прогнозами, через сорок лет население вырастет до 440 млн, при этом 82% роста обеспечат иммигранты и их дети, поскольку за последние десять лет белое население США увеличилось всего на 1,2%.

Демографы предвидят, что в 2050 г. белое население окажется в незначительном большинстве. Выходцы из Латинской Америки будут составлять 25% населения, а афроамериканцы и азиатские американцы – 14 и 8% соответственно.

Исследования, проведенные в последние годы, показывают, что за годы президентства Б. Обамы 67% создаваемых рабочих мест достались мигрантам – легальным и нелегальным. Так, иммигранты выигрывают в экономической конкуренции у коренных жителей США, что порождает еще один клубок проблем¹.

Одним из центров международной миграции являются **страны Азиатско-Тихоокеанского региона**. Здесь основными импортерами рабочей силы являются Бруней, Япония, Малайзия, Пакистан, Сингапур, Республика Корея, Тайвань. Общий объем миграционных потоков в регионе оценивается в 2–2,5 млн чел. ежегодно. Всего в странах региона за пределами родины трудится около 70 млн мигрантов.

Для этих стран характерны различные формы трудовой миграции. В-первых, регулируемая трудовая миграция. Она характерна для Малайзии, Сингапура, Брунея, Гонконга. В-вторых, скрытая или нелегальная миграция, которая развита в Восточной и Западной Малайзии, Гонконге, Пакистане, Тайване. В-третьих, миграция рабочей силы высокой квалификации, которая сопровождает прямые иностранные инвестиции, осуществляемые Японией, Тайванем, Гонконгом, Сингапуром, Австралией.

Межстрановая миграция рабочей силы имеет место также и в **Африке**, и в **Латинской Америке**. Так, в Латинской Америке центрами притяжения выступают Бразилия, Мексика, Аргентина (число иностранных рабочих – от 5 до 8 млн чел.), где имеется большое число машиностроительных предприятий из промышленно развитых стран. Велика здесь также доля сезонных миграций (на уборку сахарного тростника). В сферу международного рынка рабочей силы втягиваются все новые и новые страны. Миграционные потоки являются немаловажным фактором развития мирового хозяйства в целом.

¹ Иммиграция в Америку // Голос Америки. 08.08.2012. – URL: www.golos-ameriki.ru/content/us-illegals/1561125.html

Новым центром международной миграции становится Южная Африка, где центром притяжения выступают ЮАР и Намибия, принимающие рабочую силу из всех стран континента.

Практически все страны, в которые въезжает более 25 тыс. чел. в год, являются странами с уровнем ВВП на душу более 6900 долл., а странами-донорами выступают преимущественно развивающиеся страны и некоторые из стран с переходной экономикой.

За последние годы важным вопросом мирового рынка труда и миграционных процессов стала проблема рабства. Международные правовые документы относят к признакам рабства наделение человека одним из атрибутов прав собственности. Правовые нормы развитых стран позволяют считать рабством принудительный труд (труд под угрозой, размеры которого не соответствуют объемам проделанной работы). Международные правозащитные организации включают в число признаков рабства зависимость от кредиторов, принуждение к вступлению в брак.

В рейтинге мирового рабства, составленном австралийской правозащитной организацией Walk Free Foundation в 2014 г., участвовали 162 страны. Размеры мирового рабства были оценены в 35 млн чел. (рост на 23% по сравнению с 2013 г.). Рейтинг показал, что 61% рабства приходится на пять стран: Индию (14,29 млн), Китай (3,24 млн), Пакистан (2,06 млн), Узбекистан (1,2 млн) и Россию (1,05 млн)¹. Так, Россия в рейтинге этой организации за 2013 г. занимала 49-е место, ее соседями в итоговой таблице были Узбекистан, Грузия и Азербайджан. Согласно докладу Госдепартамента США, в 2014 г. в России находятся от пяти до 12 млн рабочих-мигрантов, а в одной только Москве и Московской области их более 1 млн².

10.2.4. Россия на мировом рынке труда³

Россия стала участником международного рынка труда только в начале 1990-х гг. В настоящее время Россия является как страной-донором, так и страной-реципиентом. В 1989 г. была разрешена эмиграция евреев,

¹ Эллиот Л. Согласно отчету, более 35 млн человек – жертвы современного рабства // The Guardian. 18.10.2014. – URL: <http://inopressa.ru/article/18Nov2014/guardian/slavery.html>

² США выступили против торговли людьми в России // Lenta.ru. 21.06.2014. – URL: <http://lenta.ru/news/2014/06/21/slavery/>

³ О России на мировом рынке труда см.: Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 142, 143; Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М., Проспект, 2014. – С. 581–590; Мировая экономика и международные экономические отношения / В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, В. А. Зубенко. – М.: Юрайт, 2014. – С. 268.

немцев, греков, а с 1993 г. был введен в действие закон о свободе перемещения всех граждан России, получивший закрепление в Конституции страны. По некоторым данным, с 1990 по 2000 г. из России выехало 1,1 млн чел., что оказалось существенно меньше прогнозов. С 2000 г. эмиграция составляет 70–80 тыс. в год. Основной поток составляет «утечка умов». Россию покинуло 80% математиков, 50% физиков-теоретиков. В тот период больше всего уехало русских, немцев и евреев.

В связи с мировым экономическим кризисом 2008–2009 гг. проблема эмиграции из России обострилась. Широкое распространение в СМИ, в новостях и блогах Интернета (2011 г.) получили данные, согласно которым с 2008 г. из страны уехало 1,25 млн чел. Однако эта цифра не подтверждается объективными показателями. С одной стороны, по данным Федеральной миграционной службы, каждый год из России выезжают более 300 тыс. россиян, из них около 40 тыс. – на постоянное место жительства. Так, в 2010–2011 гг. реальное количество россиян, в том числе уезжающих из страны без уведомления, составило около 350 тыс. чел. в год. Из всех уезжающих россиян за границу только 30–40 тыс. покидают страну с целью выехать на постоянное место жительства. Причем до кризиса 2008–2009 гг. на постоянное место жительства выезжало 70 тыс. чел. С другой стороны, массовый приток в 1,25 млн чел. не мог остаться незамеченным для миграционных служб США, Канады, Европы и Австралии, куда в основном убывают наши соотечественники. Однако их статистика не содержит таких данных.

Вместе с тем Россию покидает наиболее образованная и работоспособная часть населения. Так, по данным Фонда народонаселения ООН, начиная с 1992 г. РФ уже покинули 3 млн специалистов с высшим и средним специальным образованием. «Утечка мозгов» наносит непоправимый ущерб экономике РФ. Можно рассчитывать, что курс на модернизацию страны, создание инновационного города Сколково и Фонда прямых инвестиций Правительства РФ, увеличение финансирования науки создаст условия талантливой молодежи для реализации творческого потенциала по месту рождения. Не меньшее значение приобретает совершенствование бизнес-климата страны, преодоление коррупции и бюрократических барьеров.

Очевидно, что при стремительно стареющем населении Россия не может стать сколько-нибудь крупным экспортером рабочей силы, несмотря на важность такого источника доходов, как валютные поступления от эмигрантов. Кроме того, россияне предпочитают если уж уезжать, то с переселением, навсегда. Как показывают данные Госкомстата РФ,

возвращается не более 50% выехавших на заработки, но показатели выезда студентов, бизнесменов, ученых, специалистов высокой квалификации значительно ниже, что ухудшает структуру трудовых ресурсов России.

В 2012 г. РФ покинули 123 тыс. чел., в 2013 г. – 186 тыс. чел. В 2014 г., если верить официальной статистике, случился эмиграционный обвал. За 10 мес. 2014 г. РФ покинули 257 тыс. граждан, что является самым высоким показателем последних 15 лет и соответствует уровню начала и середины 1990-х гг. Следует отметить, что в данном отчете Росстата учитывался отток и приток лишь постоянных жителей, а не туристов, сезонных рабочих и пр. Странами, куда направились уезжающие, стали США, Канада, ЕС. Главный «костяк» отъезжающих составили научные сотрудники, бизнесмены, управленцы, инженерно-технические специалисты¹. Отъезд («утечка умов») кадров высокой квалификации носит безвозвратный характер и означает утрату части национального интеллектуального потенциала².

Число потенциальных мигрантов в 2010–2015 гг. колеблется в пределах 11–13%. Так, по данным опроса ВЦИОМ, летом 2015 г. 13% опрошенных россиян хотели бы уехать за границу на постоянное место жительства. 40% планирующих уехать объяснили свою позицию желанием повысить уровень жизни, зарплат, пенсий или пособий. Еще 9% ищут страну с более благоприятным климатом, 7% – «социальную защищенность» и «стабильность», 6% – возможности для карьерного роста и бизнеса. Категорически не нравится жить в России 4%. При этом впервые с 2011 г. появились недовольные политикой, проводимой властями (6% желающих уехать из России), соблюдением прав человека и законодательства (3%) и уровнем медицины (2%)³.

Россия является страной, которая за последние годы приняла значительный поток мигрантов. Распад СССР существенно усилил подвижность населения бывших советских республик, что привело к увеличению численности международных трудовых мигрантов. В Россию устремился поток трудовых мигрантов из республик ближнего зарубежья, так как уровень жизни в Российской Федерации на протяжении многих лет был относительно выше, чем уровень жизни в Украине,

¹ Политика Кремля вызвала массовое бегство населения из страны // EurasiaNet, США. 14.01.2015. – URL: <http://inosmi.ru/russia/20150114/225534886.html>; Ольга Голодец – РБК: «Из страны уезжают наиболее квалифицированные люди» // РБК. Экономика. 19.06.2015. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/19/06/2015/55841dd29a794760bff63590>

² Алиев М. Д. Россия в международных миграционных процессах: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – СПб.: СПбГУ, 2011. – С. 23.

³ Об эмиграции задумались 13 процентов россиян // Lenta.ru. 13.07.2015. – URL: <http://lenta.ru/news/2015/07/13/emigration/>

Белоруссии и других республиках СНГ. До 80% мигрантов обеспечивали Узбекистан, Киргизию и Таджикистан¹.

С 2009 г. по 2013 г. миграционный поток вырос более чем на 40%. Ежегодно в страну въезжает 10–15 млн чел.², причем до 80% – из стран СНГ. Более половины из которых остаются в РФ надолго. Большинство становятся «гастарбайтерами»³. Для пребывания в России им нужно зарегистрироваться в миграционной службе и получить разрешение на работу. Часть иностранцев приезжают из Китая, Вьетнама и других стран азиатского региона. Некоторые въезжают в страну по туристическим визам, нередко Россия служит для них транзитным пунктом для перемещения в Западную Европу.

По итогам 2013 г. в РФ находилось 15 млн мигрантов, в конце 2014 г. их число определялось в 10,9 млн чел. В 2015 г., по официальным сведениям ФМС РФ, в стране насчитывалось около 10 млн мигрантов⁴. Снижение уровня миграции связано с кризисными явлениями в экономике РФ, падением курса рубля и снижением уровня реальной заработной платы. За последний год граждан Таджикистана стало меньше на 15%, Узбекистана – на 16%, Киргизии – на 6%, Молдавии – на 8%. Граждан Белоруссии и Казахстана стало больше на 32% и 20%, а число граждан Украины увеличилось на 40%. В наиболее уязвимом положении находятся Киргизия, Таджикистан и Узбекистан. За первый квартал 2015 г. объем денежных переводов мигрантов из Таджикистана снизился на 42,4%. Число граждан стран дальнего зарубежья с января 2014 г. по январь 2015 г. сократилось с 1,7 млн чел. до 1,2 млн чел.

В наибольшей степени Россия заинтересована как раз в миграции из стран ближнего зарубежья. Мигранты из Украины составляли на лето 2015 г. 27,7% официальных мигрантов в Россию, из Узбекистана – 22,7%, из Таджикистана – 10,6%. Достаточно большим является миграционный поток из стран ЕвразЭС: из Казахстана – 7,5%, из Армении – 5,7%, из Белоруссии – 6,5%, из Киргизии – 5,5%. Традиционно высокой является миграция из Молдавии (6,0%) и Азербайджана (5,8%). За последние годы миграция из Грузии сошла почти на нет (0,3%). Из стран

¹ Вешкурова А. Б. Регулирование процессов трудовой миграции населения из стран Центральной Азии в РФ и Казахстан: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.05. – М.: Академический институт гуманитарных наук, 2011. – С. 3.

² Например, в 2014 г. в страну въехало 17,2 млн чел., учитывая 2 млн чел. туристов.

³ Гастарбайтер – дословно: гостящий работник (gast arbeiter) – жаргонизм, обозначающий иностранца, работающего по временному найму.

⁴ ФМС: Число мигрантов в России в 2015 году снизилось на 10% // Взгляд. Деловая газета. 2.01.2016. – URL: <http://vz.ru/news/2016/1/2/787041.html>

дальнего зарубежья значительный поток трудовой миграции наблюдается из Германии (1,8%). Мигрантов из США насчитывается всего 0,9%, и, что показательно, 47% от их общего числа составляют лица в возрасте 60 лет и старше, которые, видимо, трудятся экспертами, консультантами и т. п.

Принятый в 2006 г. разрешительный порядок регистрации иностранцев был заменен впоследствии на уведомительный, что упростило процедуру и привело к снижению нелегальной миграции. Однако в законодательстве РФ до сих пор существуют значительные пробелы, оно нуждается в серьезной доработке с учетом реалий глобализации мировой экономики¹. По мнению специалистов, созданная в стране система управления миграционными процессами неадекватна изменениям в социально-экономической, политической и миграционной ситуации при решении новых задач, связанных с государственными обязательствами в сфере миграции². Исследователи отмечают, что наряду с применением в регулировании миграционных потоков экономических показателей (структура необходимых рабочих мест, подбор кадров в соответствии с потребностями экономики) государство обязано учитывать социально-политические аспекты, влияющие как на формирование рынка труда, так и на сами миграционные потоки, а следовательно, и на механизмы их регулирования³.

С 2015 г. отменена система квот на рабочие места и изменена процедура трудоустройства: разрешения на работу отныне должны получать только «визовые» иностранцы, а гражданам стран СНГ достаточно приобрести патент. На получение патента отводится всего два месяца, требуется сдать экзамен по русскому языку и истории, а также получить полис добровольного медицинского страхования. Патент является практически авансовым платежом по налогу на доходы физических лиц. Кроме того, для граждан всех стран, кроме членов Евразийского экономического союза, необходимо наличие загранпаспорта. Однако многочисленные административные барьеры до сих пор создают ситуацию, при которой бизнесменам выгоднее нанимать нелегальных

¹ Колокольцев А. В. Конституционно-правовое регулирование экономической миграции в Российской Федерации: автореф. дисс. канд. юрид. наук. 12.00.02. – Саратов, СГЮА, 2014. – С. 16.

² Халбаева А. М. Политическое управление миграционными процессами в современной России: опыт, тенденции, риски: автореф. дисс. канд. полит. наук. 23.00.02. – М.: РГСУ, 2015. – С. 15, 16.

³ Прыткова Ю. И. Современная миграционная политика Российской Федерации по отношению к странам-участницам СНГ: процесс становления, особенности институционализации и технологии осуществления: автореф. дисс. канд. полит. наук. 23.00.02. – Нижний Новгород: НГУ, 2011. – С. 8.

мигрантов, нежели организовывать производство со строгим соблюдением законов. Отечественная экономика ежегодно теряет не менее 8 млрд долл., которые оседают в руках нечестных дельцов, наживающихся на нелегальной миграции. Проблема миграции в РФ носит поистине комплексный характер. С одной стороны, по оценке Министерства труда и социальной защиты РФ, в 2014 г. потребность в привлечении в Россию иностранных работников составляет немногим более 2% численности занятых в экономике – это примерно 1,1 млн чел. По данным ФМС РФ, в 2014 г. в РФ въехало 17,2 млн чел., поставлено на миграционный учет 8,3 млн чел. и было выдано разрешений на работу и патентов 3,7 млн чел. (44,5% млн поставленных на учет)¹. Такое количество разрешений на работу уже превышает реальную потребность в рабочей силе Российской Федерации.

Начиная с 2009 г., по данным Федеральной миграционной службы, в РФ находится 3–4 млн нелегальных мигрантов, хотя различные эксперты называют цифры от 5 до 15 млн. Так, по данным Фонда народонаселения ООН (март 2010 г.), в России насчитывалось 8 млн иностранных рабочих, из которых был зарегистрирован лишь каждый третий. В 2011 г. в Москве насчитывалось 520 тыс. иностранцев, но легально работали только 231 тыс. На конец 2014 г. ФМС оценивала число нелегальных мигрантов в 4–4,5 млн чел. Число выдворенных из РФ остается крайне невысоким – 0,5–0,6%. Так, в 2014 г. из РФ было выдворено 5,8 тыс. чел.

Ухудшение экономической ситуации в РФ, как свидетельствуют текущие данные, может вырасти в ближайшее время. Так, количество мигрантов, въехавших в РФ в январе-феврале 2015 г. выросло на 3,8% по сравнению с тем же периодом 2014 г., но при этом число мигрантов, вставших на учет, снизилось на 17,5%, количество выданных разрешений на работу и патентов рухнуло на 49,1% и 64,4% соответственно².

Меры по упорядочению миграционных потоков, указанные выше, а также более строгий учет и закрытие повторного въезда для нарушителей закона (в 2014 г. закрыт въезд 82,5 тыс. чел.) должны привести к стабилизации миграционной ситуации.

¹ Легальных мигрантов в России за 10 лет стало вчетверо больше // Infox.ru. 09.06.2014. – URL: http://www.infox.ru/authority/state/2014/06/09/Lyegalnyyh_migrantov.shtml; Официальные статистические данные. Сведения по миграционной ситуации в Российской Федерации за 2014 год // Федеральная миграционная служба. – URL: <http://www.fms.gov.ru/about/statistics/data/details/110975/>

² Мигрантов не оформить по закону // Новости Mail.ru. 20.03.2015. – URL: <https://news.mail.ru/economics/21442490/>

В серьезную проблему превращается миграция из Китая. Сегодня между Китаем и Россией сложились добрососедские отношения, которые не обременены никакими пограничными, политическими или идеологическими конфликтами. В этих условиях неизбежно увеличивается миграция между странами. С другой стороны, по официальной китайской статистике, в стране более 100 млн человек не имеют работы или земли и других средств к существованию. На Дальнем Востоке России проживает (от Чукотки до Иркутска) не более 7 млн человек. На всем пространстве от Урала до Тихого океана проживает не более 20 млн человек, а только в восточных провинциях Китая – свыше 300 млн человек.

Хотя официально Китай не афиширует свои цели, в КНР с 1989 г. существует закрытая программа по эмиграции трудовых ресурсов на север, в Россию. По имеющимся данным, до 2005 г. в Россию ежегодно въезжали до 300 тыс. китайцев, из которых более 50% в ней и оставались. В конце 2004 г. Россия дала согласие на иммиграцию по 500 тыс. человек в год.

Исследования показывают, что экономическая структура китайских мигрантов характеризуется сравнительно высокой долей занятых на работах с применением тяжелого физического труда. Среди прибывших из Китая заметно выше доля работников, которых устраивают заработная плата, организация труда, а также взаимоотношения с руководством и в коллективе. Негативные последствия привлечения китайской рабочей силы связаны в первую очередь с расширением нелегального въезда и пребывания граждан КНР в России. По имеющимся оценкам, масштабы незаконной китайской миграции в Россию составляют сегодня несколько миллионов человек¹.

В 2012–2013 гг. опасения чересчур значительной миграции китайского населения в РФ спали. За 2014 г. в РФ число въехавших граждан Китая составило всего 2,8% от общего объема миграционного потока.

В России официально живет 1,5 млн китайцев, а по многим экспертным оценкам, их в 2,5–3 раза больше. Имеющиеся соглашения о безвизовом туристическом обмене еще больше упрощают проблему въезда китайцев в Россию. На Дальнем Востоке России уже расположено более 20 тысяч китайских предприятий. Китайцы занимаются бизнесом (не всегда легальным) по закупкам леса, рыбы, морепродуктов, цветных

¹ Гун Леньхуа. Международная трудовая миграция в условиях глобализации (на примере России и Китая): автореф. дисс. канд. социолог. наук. – М.: МГУ, 2008. – С. 18.

металлов, торгуют на рынках, работают в офисах совместных или чисто китайских предприятий. В Хабаровском крае, Амурской, Иркутской и Читинской областях выросли настоящие чайна-тауны, которые служат плацдармом дальнейшего проникновения в Россию. Это вполне согласуется с экономической стратегией КНР, которая предусматривает наряду с насыщением внутреннего рынка широкое заимствование научно-технических разработок и продвижение китайских товаров на новые рынки. Следует ожидать дальнейшего явочного освоения российской территории, создания компактных поселений с последующим оформлением административных автономий. После этого можно ожидать и «борьбы за воссоединение» с большой родиной – КНР. Общественные китайские организации планируют создание школ и издание газет и журналов. Большую проблему представляет и проникновение китайской преступности на российскую территорию.

Рост товарооборота РФ и КНР, заключение крупных сделок в области поставок нефти и газа, строительства железных дорог и в целом развития сотрудничества в рамках БРИКС позволяют надеяться, что проблемы, возникающие вокруг миграции китайского населения в РФ, будут решаться оперативно и в интересах обеих стран.

В целях регулирования миграции с учетом интересов экономического развития России в стране принята Федеральная миграционная программа. Ее целями являются следующие:

- политическое, экономическое, финансовое содействие обустройству граждан;
- особые визовые и таможенные режимы, предотвращающие возникновение неуправляемых потоков мигрантов;
- развитие института двойного гражданства на территории СНГ;
- предотвращение избыточной миграции в Российской Федерации путем создания правовых, материально-бытовых и культурных условий для жизни потенциальных мигрантов в местах их постоянного проживания;
- создание стимулов для привлечения в Россию экономически активного населения, в том числе высококвалифицированных специалистов и предпринимателей;
- создание максимально возможных благоприятных условий для жизни;
- защита прав и свобод граждан РФ, проживающих за пределами России;
- введение ограничений на транзит и выдачу транзитных виз через территорию РФ.

Население России может в дальнейшем расти только за счет иностранцев. Без мигрантов к 2026 г. в России будет жить всего 128,9 млн человек (2016 г. – 146,5 млн). По прогнозам, доля выходцев из стран СНГ в населении страны вырастет с 5,3% в 2002 г. до 18% в 2025 г. Такая ситуация может сложиться только в том случае, если власти не будут ограничивать поток мигрантов. Наиболее ощутимым будет присутствие выходцев из Узбекистана, Казахстана, Украины. Однако у России сейчас нет существенных конкурентных преимуществ по сравнению с Украиной, Казахстаном и странами Восточной Европы: ни высоких зарплат (кроме Москвы), ни возможности работы на передовом оборудовании. Демографическая ситуация в России в ближайшие годы будет сложнейшей – численность трудоспособного населения к 2025 г. снизится как минимум на 10 млн человек, а резервы повышения уровня экономической активности в молодом и старшем возрастах фактически исчерпаны.

Расчеты экспертов показывают, что максимально возможное число переселенцев в Россию из стран СНГ составляет не более 25 млн человек, и то при условии переезда в РФ всех русскоязычных граждан из всех республик бывшего СССР, что абсолютно нереально. В этих условиях особую актуальность приобретает миграция из Китая.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Заполните таблицу «Последствия международной миграции рабочей силы для стран-доноров и стран-реципиентов».

Последствия международной миграции рабочей силы для стран-доноров		Последствия международной миграции рабочей силы для стран-реципиентов	
положительные	отрицательные	положительные	отрицательные

2. В течение семи лет после вступления в ЕС Испании и Португалии было запрещено экспортировать рабочую силу в другие страны Евросоюза. Какими причинами это может быть объяснено? После вступления в ЕС стран Восточной Европы в 2005 г. для них также были установлены квоты на миграцию их рабочей силы в другие страны ЕС (завершились в 2015 г.). Действовали ли в данном случае те же причины, что для Испании и Португалии, или ситуация стала иной?

3. Составьте таблицу «Основные районы миграции рабочей силы».

Районы миграции рабочей силы	Основные черты миграционных процессов в данном районе

4. Составьте таблицу «Государственное регулирование миграции рабочей силы».

Наименование мероприятий	Государственное регулирование в странах-донорах рабочей силы	Государственное регулирование в странах-реципиентах рабочей силы

5. Проведите поиск с помощью поисковых систем Интернета на тему о том, какие определения трудящихся-мигрантов используются в различных странах (список стран составьте самостоятельно).

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определения понятий «международная миграция рабочей силы», «эмиграция», «иммиграция», «реэмиграция», «миграционное сальдо».
2. Почему уровни заработной платы между странами не выравниваются даже при полной юридической свободе миграции рабочей силы?
3. Оправданно ли, на ваш взгляд, установление специального налога на въезд и постоянное место жительства за границу ученых и специалистов высокой квалификации?
4. Назовите страны и регионы, которые являются ведущими центрами притяжения мигрантов из-за рубежа.
5. Что такое «утечка умов»? В чем современные особенности этого явления?
6. Каковы основные направления и формы регулирования процессов международной миграции рабочей силы?
7. Какие страны являются экспортерами рабочей силы в Россию?
8. В чем состоит связь миграции рабочей силы, труда, капиталов и товаров?

9. Всегда ли миграция населения предполагает рынок рабочей силы?
10. Какие международные организации занимаются вопросами регулирования миграционных потоков между странами?

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ

Миграционная проблема в США.

...**Конгрессмен, член палаты представителей Стив Кинг считает, что, проводя иммиграционную реформу в обход голосования в Конгрессе, президент США Барак Обама «бросает страну в кризис», сообщает The Hill.** «Президент бросает нашу страну в кризис, и мы здесь, в сенате, обязаны выполнить наш долг», – сказал он. Кинг предложил несколько вариантов развития событий вокруг иммиграционной реформы, в том числе прекращение финансирования ее реализации. При этом конгрессмен воздержался от поддержки импичмента главы государства. «Я не хочу идти по этому пути. Мы уже пережили это. Такие действия травмируют нацию», – заявил он.

...Ранее Обама подтвердил, что собирается проводить свою политику в области иммиграции указами в отсутствие поддержки со стороны контролируемого республиканцами Конгресса. В частности, СМИ сообщали, что администрация намерена защитить от возможной депортации до 5 миллионов иммигрантов, которые на протяжении многих лет живут в стране и соблюдают законы, но въехали в США в нарушение иммиграционного законодательства.

В США проживают более **12 миллионов незаконных мигрантов**, преимущественно из стран Латинской Америки. Ежегодно США депортируют около **400 тысяч человек**.

Администрация Обамы пыталась провести в жизнь реформу иммиграционной системы, которая позволила бы предоставить незаконным мигрантам многолетний путь к легализации и получению американского гражданства при условии соблюдении ряда требований. Однако эта инициатива была заблокирована в конгрессе оппозиционными республиканцами.

После того как на выборах 4 ноября этого года республиканцы упростили контроль над палатой представителей и отобрали у демократов большинство в сенате, реформа лишилась шансов на прохождение конгресса. При этом Обама намерен продвигать свою повестку дня по вопросу иммиграции в оставшиеся два года президентства, возможно, в обход конгресса.

... Как заявил в своем телеобращении президент США, в течение 200 лет Америка имела огромное преимущество перед другими государствами в силу своей открытости к людям, переезжавшим в страну. Как заявил президент США, это позволило сохранять в стране дух предпринимательства, делало США молодой и энергичной нацией. «Но сегодня наша система иммиграции не работает, и это все знают», – заявил Обама.

«Миллионы иммигрантов – в каждом штате, разных рас и национальностей – живут здесь нелегально, – сказал Обама. – И давайте будем честны – выявлять, ловить и депортировать миллионы людей нереально. Те, кто говорят вам иное, кривят душой».

Как сказал Обама, многие иммигранты, которые живут в стране нелегально, пользуются ее преимуществами, но не делят с другими ответственность, связанную с жизнью в Соединенных Штатах. Те же, кто хочет разделить эту ответственность, по словам президента, вынуждены оставаться в тени.

Играть по правилам

Обама заявил, что его предложения не являются амнистией для нелегалов. «Мы ожидаем, что люди, которые живут в нашей стране, играют по правилам. Мы ожидаем, что те, кто переступают эту черту, не будут незаслуженно вознаграждены. Поэтому мы предлагаем: если вы прожили в Америке более пяти лет, если у вас есть дети – американские граждане и легальные резиденты, если вы зарегистрировались, прошли проверку на криминальное прошлое, если вы готовы платить налоги – вы сможете обратиться за разрешением на временное проживание в стране без страха депортации. Вы можете выйти из тени и быть чисты перед законом», – сказал Барак Обама.

«Я сделаю так, чтобы квалифицированным специалистам, выпускникам и предпринимателям было легче остаться и вносить вклад в нашу экономику, как предлагали многие лидеры бизнеса», – пообещал президент.

«Если вы преступник, вы будете депортированы. Если вы планируете нелегально въехать в США, шансы на то, что вас поймают, теперь повысились», – заявил президент. Президент США пообещал также усилить борьбу с нелегальной иммиграцией на границе.

Всего в результате предстоящих реформ около пяти миллионов нелегальных мигрантов, живущих в США без каких-либо документов, смогут на законных основаниях остаться в стране, заявил представитель Белого дома.

Республиканцы уже заявили, что подобные решения находятся за пределами компетенции президента США, и отношения президента Обамы

с конгрессменами от Республиканской партии в результате серьезно обострятся.

Среди планируемых мер:

- Расширение перечня критериев, по которым нелегальные мигранты могут остаться в США, если их ввезли в страну в детском возрасте.
- Не имеющие необходимых документов и разрешений родители граждан США или лиц, проживающих в стране на законных основаниях, могут временно избежать депортации.
- Дополнительное финансирование охраны границы США с Мексикой.
- Упрощение порядка рассмотрения дел о нелегальных иммигрантах для ликвидации накопившихся нерассмотренных дел.
- Приоритетное значение при выдворении нелегалов будет уделяться лицам, представляющим угрозу безопасности, преступникам и тем, кто недавно нелегально оказался в США.

... В своем видеовыступлении, приуроченном к Дню гражданства, который отмечается 17 сентября, Обама заявил: «Если вы имеете право на получение гражданства, запустите этот процесс сегодня. Присоединяйтесь к нам – вместе мы можем сделать Америку сильнее!»

Барак Обама, переизбранный в ноябре 2012 года на второй президентский срок, в ходе своей предвыборной кампании обещал провести реформы в области миграционного законодательства. Если законопроект будет принят, он станет первым существенным миграционным законом с 1986 года.

Источники:

1. Американский конгрессмен: Обама «бросает страну в кризис» // Новости Mail.ru. 20.11.2014. – URL: <https://news.mail.ru/politics/20208943/>

2. Обама разрешил остаться в США миллион нелегалов // Русская служба BBC, Великобритания. 21.11.2014. – URL: <http://inosmi.ru/world/20141121/224417272.html>

3. Обама предложил девяти миллионам мигрантов американское гражданство // Lenta.ru. 17.09.2015. – URL: <http://lenta.ru/news/2015/09/17/migrants/>

Используя текст Ситуационного практикума, ответьте на вопросы.

1. Какими цифрами и данными вы можете охарактеризовать миграционную проблему в США на основании приведенных текстов?

2. В чем суть предложений президента США Б. Обамы по миграционной реформе?

3. Почему предложения Б. Обамы вызывают возражения у Республиканской партии США и в чем суть межпартийных разногласий?

4. К каким последствиям может привести реализация реформы Б. Обамы и что произойдет, если она не будет осуществлена?

5. Какие вы можете высказать предложения по корректировке миграционной политики для всех стран, испытывающих серьезный приток мигрантов, на основе предложений Б. Обамы?

6. В чем состоит специфика миграционной ситуации в США по сравнению с другими странами, испытывающими значительный приток мигрантов?

Глава 11

МИРОВОЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

- Мировая валютная система и ее эволюция
- Основные характеристики валютного рынка
- Факторы, определяющие валютные курсы
- Государственное регулирование величины валютного курса
- Платежный баланс страны как отражение ее мирохозяйственных связей

11.1. Мировая валютная система и ее эволюция

11.1.1. Сущность мировой валютной системы

Мировая валютная система (МВС) – форма организации денежных взаимоотношений между странами на основе многосторонних межгосударственных соглашений, регулируемая международными экономическими организациями¹.

Мировая валютная система складывалась на протяжении длительного времени. Основными этапами ее формирования стали:

Парижская валютная система (1821–1930-е гг.) – золотой стандарт, фиксированные валютные курсы.

Генуэзская валютная система (1922–1930-е гг.) – подсистема Парижской валютной системы, золотодевизный стандарт, фиксированные валютные курсы.

Бреттон-Вудская валютная система (1944–1973 гг.) – золотодевизный золотодолларовый стандарт, фиксированные валютные курсы.

Ямайская валютная система (с 1976 г.) – плавающие валютные курсы, отказ от золотого стандарта.

Особое место в рамках мировой валютной системы занимает *Европейская валютная система* (с 1979 г.) – региональная валютная система, плавающие валютные курсы, особый механизм определения валютного курса коллективной валюты стран-участниц.

¹ Международные экономические отношения/Под ред. А.И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 425; *Хасбулатов Р.И.* Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 561–567; *Киреев А.П.* Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 17.

Основными элементами международной (мировой) валютной системы являются:

- национальные и коллективные резервные валютные единицы;
- состав и структура международных ликвидных активов;
- механизм валютных паритетов и курсов;
- условия взаимной обратимости валют;
- формы международных расчетов;
- режим международных валютных рынков и мировых рынков золота;
- межгосударственные организации, регулирующие валютно-финансовые отношения (МВФ, МБРР и др.);
- комплекс международно-договорных и государственных правовых норм, обеспечивающих функционирование валютных инструментов.

11.1.2. Парижская валютная система¹

На ранних этапах существования международных расчетных отношений использовались различные металлы, однако в основе определения валютных курсов всегда лежали благородные металлы (золото и серебро). Одни страны ориентировались на золото, другие на серебро.

Основу системы золотого стандарта положил Банк Лондона в 1821 г., введя золотой стандарт для фунта стерлингов, окончательное юридическое оформление она получила на Парижской конференции в 1868 г. Основой системы стало золото, цена которого фиксировалась. Золото стало формой мировых и национальных валют. Курсы национальных валют привязывались к золоту и через золото соотносились друг с другом по твердому курсу (отклонения не превышали $\pm 1\%$, что объяснялось затратами по перевозке драгоценного металла). Если рыночный курс валюты отклонялся от ее золотого паритета, должники предпочитали расплачиваться по международным обязательствам золотом, а не иностранной валютой.

Основными принципами Парижской валютной системы стали следующие:

- 1) золото – единственная форма мировых денег;
- 2) золото свободно обращается, что означало:

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 431–433; Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 577–582; Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 27–29.

- центральные банки стран могут покупать и продавать золото без каких-либо ограничений;
 - любое лицо может использовать золото без каких-либо ограничений;
 - любое лицо может чеканить золотые монеты из золотых слитков на государственном монетном дворе;
- 3) импорт и экспорт золота ничем не ограничены;
- 4) курсы национальных валют строго фиксируются к золоту и через него друг к другу.

Золото при всей привлекательности использования его в качестве мировой валюты обладало существенным недостатком: громоздкостью и негибкостью как средства обращения. Поэтому в рамках системы основную роль средства платежа стали играть переводные векселя (тратты), выраженные в самой устойчивой валюте тех лет – фунтах стерлингов. Золото же использовалось главным образом для оплаты государственного долга тех стран, которые имели пассивный платежный баланс. В 1870-х гг. к золотому стандарту перешли Франция и Германия, в 1897 г. к клубу стран золотого стандарта присоединилась Российская империя. К началу XX в. большинство ведущих стран, исключая Китай, стали участниками системы.

В рамках Парижской валютной системы можно выделить следующие подсистемы:

- *золотомонетный стандарт* (до начала XX в.), при котором осуществлялась чеканка золотых монет, практиковался их свободный обмен на банкноты, ввоз и вывоз золота;
- *золотослитковый стандарт* (до начала Первой мировой войны), при котором золото в слитках обращалось лишь в расчетах между странами. Причиной перехода стали англо-бурская война, война США и Мексики, русско-японская война 1904–1905 гг.;
- *золотодевизный стандарт* (Генуэзская валютная система), в рамках которого наряду с золотом использовались валюты ведущих стран. Золотодевизный стандарт действовал до конца 1930-х годов¹.

Система золотого стандарта хорошо обеспечивала стабильность денежного обращения и автоматическую корректировку платежного баланса в условиях действия рыночного механизма.

Однако Первая мировая война существенно подорвала возможности золотого стандарта. Механизм золотого стандарта перестал действовать

¹ Тэор Т. Р. Мировая экономика. – СПб.: Питер, 2002. – С. 93; Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 578.

во всех странах, исключая США и Японию. Главными причинами разрушения основ системы стали:

- очень большая эмиссия бумажных, не обеспеченных денег воюющими странами для покрытия военных расходов;
- введение воюющими странами валютных ограничений;
- истощение золотых ресурсов практически всеми странами, кроме США.

Попытки вернуться к довоенному *золотомонетному стандарту* победителей Первой мировой войны (Великобритании и Франции) оказались невозможными. Основная причина – несоответствие размеров золотых запасов объему бумажных денег, находящихся в обращении. В связи с этим было установлено, что бумажные деньги можно обменивать на золото, но только в слитках, минимальный вес которых составлял 12,5 кг, что соответствовало сумме в 1700 ф. ст. (стоимость роскошного «Роллс-Ройса»). Таким образом, миллионы мелких потенциальных предъявителей прав на золото из запасов были отсечены.

На Генуэзской конференции в 1922 г. было принято решение о переходе к *золотодевизной системе*. Ее суть в том, что в 30 странах-участницах наряду с золотом для международных расчетов использовались девизы – платежные средства в иностранной валюте, т. е. национальные валюты стали играть роль международных платежных и резервных средств. При этом реальное золотое обеспечение имели только доллар США, фунт стерлингов и французский франк. Обмен банкнот на золото (в расчетах между странами) мог осуществляться как непосредственно, так и косвенно, через валюты стран-участниц системы. Иными словами, национальные деньги могли обеспечиваться не столько золотом, сколько иностранной валютой вышеуказанных стран, которые сохранили свободный обмен своих денежных единиц на золото. Страны, значительно обедневшие в войну, получили способ осуществления международных расчетов, а США стали еще богаче. Официально статус резервной валюты в тот период не был закреплен ни за одной валютой, реально решающую роль играли доллар США и английский фунт стерлингов. В Генуэзской конференции участвовала и Советская Россия, однако из-за своего отказа платить дореволюционные долги она не стала участником системы.

В период Великой депрессии начавшиеся в 1929 г. спад производства и высокая инфляция обескровили систему золотого стандарта.

Кризис выразился в следующем:

- в резких переливах капиталов из страны в страну и, как следствие, в неравновесии платежных балансов и колебаниях валютных курсов;

- в стагнации международного кредита с прекращением платежей некоторыми странами, что вызвало появление обособленных валютных зон (Германия);
- в отказе многих стран от золотодевизного стандарта и других принципов мировой валютной системы. Великобритания в 1925–1931 гг., например, восстановила золотослитковый стандарт.

В Европе валюты большинства стран стали неконвертируемыми. Первыми из системы золотого стандарта вышли сырьевые и аграрные страны (1929–1930 гг.). В 1931 г. Великобритания не смогла конвертировать бумажные деньги в золото и отказалась от золотого стандарта. Германия и Австрия вышли из золотого стандарта в том же 1931 г. в связи с отливом иностранных капиталов, уменьшением золотого запаса и банкротствами банков. В 1933 г. золотой стандарт отменили США, запретив частным лицам хранение и обращение золотых монет, слитков и сертификатов, затем и вывоз золота из страны. При этом правительство США сохранило свое обязательство обменивать доллары на золото по 35 долл. за тройскую унцию для центральных банков других стран с тем, чтобы окончательно не разрушить мировое валютное обращение. Дольше других стран в рамках золотого стандарта держалась Франция – до 1936 г. С этого времени доллар окончательно вытеснил фунт стерлингов с позиций ведущей валюты мира. В этих условиях сложилось несколько валютных блоков и зон.

Валютный блок (зона) – объединение стран, зависимых в валютном и финансовом отношении от возглавляющей блок державы, которая диктует им единую политику в мировой экономике. Страна – лидер блока использует зависимые страны как рынок сбыта, источник дешевого сырья, перспективную сферу приложения капитала и тем самым укрепляет свои конкурентные позиции.

Характерные черты валютного блока:

- прикрепление курсов валют ведомых держав к курсу валюты ведущей страны;
- осуществление международных расчетов в валюте ведущей страны;
- хранение резервов странами-участницами блока в валюте ведущей страны;
- обеспечение валют ведомых стран казначейскими векселями и облигациями государственных займов ведущей страны.

В 1930-х гг. сформировались следующие три валютных блока.

В 1931 г. был создан *стерлинговый блок* во главе с Великобританией. В его состав вошли страны Британского содружества наций (кроме Канады и Ньюфаундленда), Гонконг, Египет, Ирак и Португалия. Впоследствии

в блок вошли Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия, Япония, Греция и Иран.

В 1933 г. был создан *долларовый блок*, который возглавили США. В его состав вошли почти все страны Центральной и Южной Америки, зависимые в финансовом и торговом отношении от США, а также Канада.

В июне 1933 г. был создан третий, *золотостандартный блок*. Лидером блока стала Франция, в его составе числились Бельгия, Нидерланды, Швейцария. Впоследствии в блок вошли также Италия, Чехословакия, Польша. Участники третьего блока стремились сохранить золотой стандарт своих валют и терпели убытки от валютного демпинга со стороны стран, не придерживавшихся золотого стандарта. Поэтому в 1935 г. блок распался, а в 1936 г., как уже отмечалось, Франция отказалась от золотого стандарта.

Во время Второй мировой войны валютные блоки распались. Большинство стран ввели валютные ограничения. Роль золота в мировой экономике резко выросла, поскольку международные расчеты за стратегические и дефицитные товары можно было осуществлять только за золото. Это привело к быстрому исчерпанию золотых резервов у тех стран, которые закупали вооружение и продовольствие, и к накоплению золота у стран-экспортеров, прежде всего США. Поэтому США своим союзникам, чтобы не подорвать их экономику, поставляли вооружение и другие товары не в кредит, а в аренду (ленд-лиз) на общую сумму 50 млрд долл., в том числе в СССР – на 30 млрд.

*Преимущества системы золотого стандарта*¹:

- стабильность и предсказуемость валютных курсов;
- стабильность денежного обращения в стране;
- автоматическая корректировка платежного баланса;
- общая экономическая стабильность;
- устойчивость золота как валюты, поскольку оно практически не изнашивается, поэтому номинальная и фактическая цена монет совпадают.

Недостатки системы золотого стандарта:

- система не оставляет места для активных действий государства (иногда бывает экономически целесообразно поднять или понизить курс национальной валюты, что в рамках золотого стандарта быстро сделать было невозможно);

¹ Тэор Т. Р. Мировая экономика. – СПб.: Питер, 2002. – С. 95; Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М.: Юрайт, 2015. – С. 227–230.

- внутреннее экономическое развитие страны оказывалось полностью подчиненным состоянию платежного баланса, т. е. внешнеэкономическим связям;
- система могла действовать только в условиях, когда страна добывала золото. Отток золота, отсутствие собственных месторождений вели к тому, что страна выпадала из системы золотого стандарта. С другой стороны, открытия новых месторождений, увеличение его добычи вызывали транснациональную инфляцию;
- негибкость золота как средства обращения.

11.1.3. Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов¹

Решение о создании новой валютной системы было принято на Международной валютно-финансовой конференции ООН в июле 1944 г. в городе Бреттон-Вудс, штат Нью-Гемпшир, США. Участвовали представители 44 стран, в том числе и СССР, который в итоге отказался стать членом новой системы.

Бреттон-Вудские соглашения предусматривали создание Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР).

Основными принципами Бреттон-Вудской системы стали следующие.

1. Основа системы – золото, однако единственной валютой, имевшей золотое содержание, становится доллар США. Остальные валюты приравниваются к доллару и через него к золоту. Было установлено золотое содержание доллара: 35 долл. = 1 тройская унция = 31,1 г. Так национальная валюта США – доллар США – стала мировой резервной валютой, главным средством международных расчетов. В рамках Британской империи такую же роль играл фунт стерлингов. Остальные страны предпочитали держать резервы в валюте, а не в золоте, что было более удобно для международных расчетов.

2. Валютные курсы были фиксированными, твердыми, центральные банки стран поддерживали стабильный курс своей валюты по отношению к доллару с помощью валютных интервенций в пределах $\pm 1\%$. Такой диапазон колебаний зависел от спроса и предложения валюты

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 433–438; *Хасбулатов Р. И.* Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 582–584. *Киреев А. П.* Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 29–31; *Богомолов О. Т.* Анатомия глобальной экономики. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. – С. 91, 92.

на мировом рынке. В период 1971–1973 гг. действовал диапазон $\pm 2,25\%$. Вместе с тем курсы валют можно было изменять более широко, в пределах 10%, посредством девальвации и ревальвации, исключавшихся при системе золотого стандарта (изменение валютного курса свыше 10% требовало согласия Международного валютного фонда). Такие «одноразовые» корректировки ($\pm 10\%$) разрешались лишь при «фундаментальной неравновесии платежного баланса», однако данный термин так и не получил четкого определения.

3. МВФ создавался, в частности, для предоставления странам-членам кредитов для покрытия дефицитов платежных балансов, разработки рекомендаций по оздоровлению финансов, для контроля за соблюдением валютных паритетов и принципов самой Бреттон-Вудской системы.

Примерно до второй половины 1960-х гг. Бреттон-Вудская система функционировала весьма успешно, обеспечив послевоенное восстановление и развитие хозяйства Европы, Японии, США и ряда других стран. Однако к концу 1960-х гг. и эта система оказалась подвержена кризисным явлениям, что привело к ее распаду.

Основными причинами краха Бреттон-Вудской системы стали следующие.

1. Поддержание фиксированных валютных курсов требовало от стран проведения единой экономической политики, что оказалось невозможным из-за разницы в целях развития каждой страны.

2. Возросшие темпы инфляции, неодинаковые в разных странах, оказывали существенное влияние на динамику курсов валют.

3. Обнаружилось несоответствие принципов Бреттон-Вудской системы новым реалиям, сформировавшимся в 1960-е гг. Система была построена на принципе американоцентризма, тогда как успешно формировались новые центры – Западная Европа и Япония, усиливались межгосударственные противоречия. Кроме того, система не была рассчитана на появление в мировой экономике большого количества развивающихся стран, освободившихся от колониальной зависимости. Стоимость доллара по отношению к другим валютам вследствие избыточного предложения долларов неминуемо должна была упасть, но в условиях фиксированных курсов МВФ предписывал центральным банкам стран покупать избыточное предложение долларов. Банк Англии, к примеру, был вынужден продавать фунты, чтобы купить «лишние» доллары с рынка.

4. Сформировался «парадокс резервной валюты», который состоит в том, что постепенно сложился рынок евродолларов, или «долларов без родины». Для того чтобы национальная валюта какой-либо страны

стала резервной, она должна быть доступной для других стран, что возможно лишь тогда, когда платежный баланс страны-эмитента сводится с дефицитом, т. е. она печатает деньги для других стран. Мировой рынок наводнили «доллары без родины», которые как бы жили своей самостоятельной жизнью, никогда не возвращаясь в США. Одновременно система могла функционировать только при условии, что золотой запас США достаточен для обмена всех долларов, предъявляемых всеми зарубежными банками, на золото. Чрезмерное количество долларов за границей США, дефицитность их платежного баланса, перемещения значительных масс долларов между странами в 1970-е гг. вызывали сомнения в надежности доллара и бегство от него. Страны – держатели резервной валюты стремились обменять ее на золото. Война во Вьетнаме, активная эмиссия денег США усилили несоответствие золотого запаса и количества долларов в мире.

5. ТНК сыграли активную роль в развитии валютного кризиса. Уже в 1970-х гг. ТНК сосредоточили 40% промышленного производства, 60% внешней торговли, 80% разрабатываемой технологии Запада. Крупные валютные активы и масштабы евровалютных, особенно евродолларовых, операций ТНК придали кризису Бреттон-Вудской системы огромный размах и глубину.

С конца 1960-х гг. Бреттон-Вудская система постепенно стала разрушаться, и сформировались шесть обособленных валютных зон. Так, страны Европейского общего рынка (ЕЭС) отменили внешние пределы согласованных колебаний курсов своих валют к доллару и другим валютам. Открепление «европейской валютной змеи» (так назывался согласованный валютный курс стран ЕЭС) от доллара привело к возникновению своеобразной валютной зоны во главе с маркой ФРГ. Это свидетельствовало о формировании западноевропейской зоны валютной стабильности в противовес нестабильному доллару, что ускорило распад Бреттон-Вудской системы.

В 1971–1972 гг. были проведены чрезвычайные меры по спасению доллара: прекращен размен долларов на золото для иностранных центральных банков («золотое эмбарго»), осуществлена девальвация доллара (38 долл. за тройскую унцию). На конец 1971 г. 96 из 118 стран – членов МВФ установили новый курс валют к доллару, причем курс 50 валют был в различной степени повышен. С учетом разной степени повышения курса валют других стран и их доли во внешней торговле США средневзвешенная величина девальвации доллара составила 10–12%.

В феврале 1973 г. была проведена повторная девальвация доллара на 10% и повышена официальная цена золота на 11,1% (с 38 до 42,22 долл.

за унцию). Массовая продажа долларов привела к закрытию ведущих валютных рынков.

Указанные противоречия привели к краху Бреттон-Вудской системы.

11.1.4. Ямайская валютная система плавающих валютных курсов¹

Новая валютная система была создана в 1976 г. на конференции МВФ в Кингстоне (Ямайка) и действует до настоящего времени.

Она базируется на следующих основных принципах.

1. Связь с золотом юридически была ликвидирована, ни одна валюта не имеет золотого содержания и не обменивается на золото. Каждая страна самостоятельно выбирает режим валютного курса, но ей запрещается делать это через золото. Однако фактически такая связь сохраняется, так как значительную часть своих резервов центральные банки держат именно в золоте. В свою очередь МВФ вернул 777,6 т золота старым членам фонда в обмен на их национальные валюты по цене 35 SDR за 1 тройскую унцию. Такое же количество золота было продано МВФ на открытых аукционах в 1976–1980 гг.

2. Новая система полицентрична, т. е. основана не на одной, а на множестве валют. Практика показала, что национальная валюта несовершенна в роли резервной валюты, поэтому целесообразно заменить ее коллективной. На роли таких валют выдвинулись SDR² – Special Drawing Rights (Специальные права заимствования – СПЗ) и ECU – European Currency Unit (ЭКЮ).

SDR – специальная счетная единица, «виртуальные» деньги, необеспеченная валюта, существующая в форме записей на счетах в МВФ, была создана в 1968 г. и начала действовать с 1970 г. В самом начале курс SDR рассчитывался по золотому паритету – 1 SDR = 0,888671 г золота. С 1974 г. курс SDR рассчитывался на основе курсов 16 ведущих валют, затем (с 1981 г.) по упрощенной корзине: доллар США (доля 42%), японская иена (13%), фунт стерлингов, французский франк, немецкая марка (45%). Ныне в формировании корзины валют принимают

¹ Тэор Т. Р. Мировая экономика. – СПб.: Питер, 2002. – С. 97–99; Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 438–440; Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 584–587; Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 31, 32.

² План введения коллективной валюты – «банкора» был предложен Д. М. Кейнсом еще в 1944 г. Однако он не был принят, поскольку ущемлял позиции доллара на мировом валютном рынке. В основу тогда был положен план министра финансов США Г. Д. Уайта. Однако идеи Кейнса не были забыты и получили реализацию в SDR, ECU, затем в евро (EUR).

участие доллар, фунт стерлингов, иена и евро. Пропорции их участия в корзине периодически пересматриваются МВФ (табл. 11.1).

Таблица 11.1

Состав «корзины» SDR, %

Валюта	1996 г.	2001 г.	2002 г.	2010 г.
Доллар США	39	45	39	41,9
Евро	–	29	32	37,4
Немецкая марка	21	–	–	–
Французский франк	11	–	–	–
Японская иена	18	15	18	9,4
Британский фунт стерлингов	11	11	11	11,3

Вес валют определяется по следующим показателям:

- доля страны в мировом экспорте товаров и услуг;
- использование валюты страны в качестве резервной различными странами.

Экономисты многих стран считают, что SDR в меньшей степени можно рассматривать как резервную валюту, а в большей степени как кредит. Общее мнение в том, что они являются и тем, и другим. Как остроумно выразился один из ее создателей, SDR похожи на зебру – «животное, которое может рассматриваться одними как белое в черные полосы, а другими – как черное в белые полосы».

Однако из-за сложностей с расчетами SDR не получили того распространения, на которое рассчитывали ее создатели, и удельный вес этой условной валюты не превышает 5% мирового валютного рынка¹.

В последнее время одной из главных проблем SDR стал вопрос о включении в состав корзины китайского юаня. Начиная с 2010 г. руководство КНР настойчиво требует от МВФ решения этого вопроса. Однако МВФ считает, что юань не соответствует основным требованиям к валютам, включаемым в корзину SDR, прежде всего в связи с тем, что его курс является управляемым. Он устанавливается не рынком, а решениями китайского руководства, хотя оно и пытается делать это с максимальным учетом экономических требований. В 2015 г. МВФ принял принципиальное решение о включении юаня в корзину резервных валют SDR с октября 2016 г. при выполнении Китаем ряда требований о либерализации движения капиталов и допущении иностранцев на национальный валютный

¹ Богомолов О. Т. Анатомия глобальной экономики. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. – С. 95–97.

рынок. В этом случае предположительное соотношение долей в корзине SDR будет выглядеть следующим образом: доллар США – 41,73%, евро – 30,93%, юань – 10,92%, иена – 8,33%, фунт стерлингов – 8,09%.

ЭКЮ было создано в ЕЭС (ныне – Европейский союз) в 1979 г. как коллективная валютная единица европейской валютной системы. ЭКЮ существовало также в виде записей на счетах в Европейском валютном институте. 1 ЭКЮ был равен 1,3 долл. США. С 1999 г. ЭКЮ сменил EUR – евро (в безналичной форме, с 2002 г. – в наличной форме).

3. В Ямайской валютной системе нет пределов колебаний валютных курсов, последние формируются под воздействием спроса и предложения. Однако центральные банки стран оказывают значительное влияние на колебания валютных курсов путем покупки и продажи валюты (валютные интервенции) и тем самым способствуют стабилизации валютных курсов. Поскольку полностью плавающие валютные курсы вызывают состояние неопределенности и непредсказуемости, делались и делаются попытки ограничить колебания валютных курсов хотя бы в региональных масштабах. Так, в странах ЕЭС (ЕС) до 1993 г. колебания валютных курсов ограничивались рамками $\pm 2,25\%$, что на протяжении 6 лет подарило Европе стабильность.

4. Повысилась роль МВФ – института, который создавался для другой валютной системы, но сумел пережить ее. Страны-члены МВФ не должны получать односторонние преимущества, не допускать слишком сильных колебаний валютных курсов.

5. Фактически доллар сохранил свои позиции резервной валюты. Со времен Бреттон-Вудской валютной системы значительные запасы золота сохранились как у правительств многих стран, так и у физических и юридических лиц. В 1970-е годы сохранению позиций доллара способствовало то, что при росте цен на нефть расчеты за нее осуществлялись именно в долларах. В 1980-е годы росту доллара способствовал рост процентной ставки в США.

В рамках Ямайской валютной системы сложилось несколько вариантов (или моделей) валютных курсов¹.

Фиксированные валютные курсы. Фиксированные валютные курсы в современной мировой экономике характерны для развивающихся стран, которые осуществляют эту фиксацию по отношению к наиболее сильной валюте.

¹ Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 587–592; Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 383–394; Шимко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015. – С. 267–276.

1. Курс национальной валюты фиксируется по отношению к одной, добровольно выбранной валюте и автоматически изменяется в тех же пропорциях, что и базовый курс. Как правило, курсы валют фиксируются к доллару США, фунту стерлингов, евро. Часто это ведет к тому, что иностранная валюта получает хождение в стране в качестве второй национальной (а то и первой) – Эквадор, Сальвадор, Боливия, Перу, Черногория, Лихтенштейн, некоторые страны бывшего СССР, многочисленные островные государства. К доллару США привязывали в прошлом и привязывают ныне свою валюту более 30 стран: Аргентина, Бахрейн, Сирия, Панама, Туркменистан, Венесуэла, Нигерия, Оман, Катар и др. К евро – более 25 стран – Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д’Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того, Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад, Экваториальная Гвинея. К валютам других стран – более 10 стран – Намибия, Лесото, Свазиленд (ранд ЮАР), Непал, Бутан (рупия Индии) и др.

2. Курс национальной валюты фиксируется к SDR. Такую привязку имеют 4 страны: Ливия, Мьянма, Руанда, Сейшельские острова.

3. Курс национальной валюты фиксируется по отношению к «корзине» добровольно выбранных валют. Как правило, в корзину включают валюты стран – основных торговых партнеров данной страны. Такой валютный курс имеют более 20 стран – Иран, Исландия, Кувейт, Чехия, Бангладеш, Венгрия, Марокко, Таиланд, Ботсвана, Алжир, Сирия и др.

4. Курс национальной валюты устанавливается на основе скользящего паритета. Вначале устанавливается твердый курс по отношению к базовой валюте другой страны (или стран), но этот курс меняется не автоматически, а рассчитывается по определенной формуле с учетом динамики темпов роста цен. Такой курс имеют более 20 стран (Тунис, Вьетнам, Пакистан, Шри-Ланка, Македония, Камбоджа, Лаос и др.).

Следует отметить, что в современных условиях применяется довольно гибкая валютная политика с фиксированными валютными курсами. Так, до 2005 г. курс валюты КНР (юаня) был зафиксирован к доллару США (8,28 юаня за доллар). В 2005–2008 гг. Народный банк КНР проводил политику гибкую политику, когда курс юаня устанавливался в начале биржевых торгов и имелся предел его колебаний – 3%. При этом юань укрепился к доллару на 21%, а экспорт рос по 23,4% ежегодно. С нарастанием кризисных явлений в июле 2008 г. НБК вновь вернулся к фиксированному курсу: 6,83 юаня за доллар. Поскольку экономика КНР держится в основном на экспорте товаров, ей выгоден максимально возможный низкий курс национальной валюты, но это устремление ведет к усилению противоречий с США, Японией, странами Европы, которые рассматривают фиксацию валюты КНР как протекционистскую

меру. Поэтому в июне 2010 г. курс юаня снова стал гибким, с пределом колебаний 0,5% (с 2012 г. – 1%).

В 2015 г. МВФ признал, что за последние 10 лет юань приобрел 25% своей стоимости и более не может считаться недооцененным¹. Однако шаги к превращению юаня в мировую валюту все еще несовместимы с тем жестким контролем, который осуществляет китайское руководство.

Переход к свободно плавающему курсу мог бы принести КНР очевидные выгоды: снижение стоимости импорта энергоресурсов и сырья; удешевление приобретения ценных бумаг за рубежом. Наконец, именно отсутствие свободно плавающего курса на протяжении ряда лет являлось основанием для МВФ не включать юань в корзину при определении курса SDR. Руководство КНР пока считает экономику страны неготовой к такой радикальной смене парадигмы валютного курса. Вероятно, негативное влияние на принятие решения Китаем оказывает и исторический опыт. В середине 1980-х гг. из-за соглашения Plaza Accord, подписанного Японией и США, курс японской иены резко вырос. Из-за этого экономика Японии была отброшена назад на несколько десятилетий. В 1970-х гг. курс немецкой марки также испытал давление и был искусственно завышен.

В то же время за последние годы Пекин подписал многомиллионные соглашения с Бразилией, Аргентиной, Перу, Чили, в которых в качестве платежного средства фигурирует юань. Использование юаня распространилось также на Южную Корею, Малайзию, Белоруссию и Индонезию, частично – на российско-китайские отношения. Юань также активно используется в торговых расчетах с Германией и Японией. Только в 2010–2012 гг. использование юаня во внешнеторговых сделках Китая возросло почти с нулевого уровня до 12%, а 2013–2014 гг. превысило 20%.

С 2013 г. началось осуществление своп-сделок в юанях с Великобританией, Бразилией и Европейским центральным банком. Сделки о валютных свопах заключены более чем с 20 странами (Япония, Южная Корея, Таиланд, Новая Зеландия, Аргентина, Малайзия и др.). С 2013 г. наблюдается стремительный рост рынка опционов в юанях. Ежедневный оборот в 2014 г. составил 7 млрд долл. и вырос за 3 года на 780%².

¹ Кузнецов А. МВФ перестал считать курс юаня заниженным //РБК. Экономика. 26.05.2015. – URL: <http://top.rbc.ru/finances/26/05/2015/556491a79a79478f1980e82b>; Гёкче Д. Юань получил вотум доверия МВФ //Aksam, Турция. 29.05.2015. – URL: <http://inosmi.ru/foreast/20150529/228295371.html>

² Абадууров В. Юань против доллара // Экономическое обозрение. Узбекистан. 10.11.2014. – URL: <http://inosmi.ru/world/20141110/224178216.html>

В недавно начавшей функционировать Шанхайской зоне свободной торговли допускается открытие счетов как в юанях, так и в иностранных валютах. На Шанхайской бирже начались прямые торги юанями (наряду с долларом, фунтом стерлингов, иеной).

В результате уже в 2013 г. юань занял девятое место в списке самых торгуемых валют мира. Среднедневной объем торгов превысил 120 млрд долл. (в 2010 г. – 34 млрд долл.)¹, а доля юаня в финансировании мировых торговых сделок, в 2012 г. едва достигавшая 2%, превысила 9% (для сравнения: доля доллара – 81%). Как минимум 40 центральных банков мира часть валютных резервов держат в юанях. Ожидается, что в юани будут переведены примерно 10% мировых резервов, объем которых оценивается в 11,6 трлн долл.

Для реализации своих планов по превращению юаня в мировую валюту Китая необходимо среди прочего убрать ограничения по объему вложений для местных и иностранных инвесторов, а также потолок для ставок по депозитам в банках. В 2015 г. Китай анонсировал допуск иностранных центральных банков к внутрикитайскому межбанковскому валютному рынку.

В 2015 г. экономическая ситуация в Китае ухудшилась. Руководству Китая крайне важно обеспечить экономический рост в 6,5–7% для того, чтобы сохранить социальную стабильность. Более слабая валюта способна обеспечить стране конкурентные преимущества. НБК длительное время удерживал курс юаня на уровне 6,20 к доллару (начало 2015 г. – 6,25). Однако в 2015 г. Китай несколько раз провел масштабную девальвацию своей валюты, позволив его курсу отклоняться больше, чем на 1%. В начале 2016 г. курс юаня составил 6,57 к доллару. МВФ одобрил действия КНР как шаги к установлению свободно плавающего курса, США, ЕС, Япония выразили неудовольствие. На мировых биржах действия Китая вызвали ажиотаж и сильную волатильность.

Свободное плавание. В свободном плавании находятся ведущие валюты – США, Великобритании, Швейцарии, Японии, Канады, Израиля, ЮАР и некоторых других. Однако при резких колебаниях валютных курсов центральные банки поддерживают курсы своих валют, так что и это «свободное» плавание на деле является управляемым плаванием (*dirty float*). Так, в 2000–2003 гг. Федеральная резервная система несколько раз снижала учетную ставку с целью стимулировать экономический рост в США. Начиная с 2008 г. учетная ставка ФРС США составляла 0–0,25%

¹ Китай отпустит курс юаня в рамках эксперимента // Lenta.ru. 27.09.2013. – URL: <http://lenta.ru/news/2013/09/27/yuan/>

в тех же целях стимулирования экономики, в декабре 2015 г. было принято решение о ее повышении до 0,25–0,5%.

Смешанное или групповое плавание. Такое групповое плавание было характерно для стран-членов ЕЭС (ЕС) и в какой-то мере сохраняется и ныне, после введения в 19 странах новой общей валюты – евро. До введения евро в наличной форме использовались два валютных курса – внутренний, для операций внутри Сообщества, и внешний, для операций с другими странами. Страны Ближнего Востока, входящие в ОПЕК, установили специальный режим валютного курса, привязав свои национальные валюты к цене на нефть. В перспективе просматривается введение арабской валюты по примеру евро в странах Персидского залива. Создан Валютный совет, планируется создание Центрального банка. Арабская валюта будет способствовать стабильности, устранению расходов в ходе товарообмена, развитию торговли между странами.

По данным МВФ, 17% стран используют фиксированные и валютные курсы, 35% – свободно плавающие, и 48% – смешанные.

Ямайская валютная система способствовала расширению рамок независимости внутренней экономической политики от состояния платежного баланса. Появилась возможность приспособления национальной экономики к конъюнктуре мирового хозяйства путем корректировки валютного курса. Однако Ямайская система проявила и свою неустойчивость, выразившуюся в колебаниях курса доллара.

11.1.5. Европейская валютная система¹

Учитывая нестабильность Ямайской валютной системы, страны – члены ЕЭС (ЕС) в 1979 г. приняли решение о создании Европейской валютной системы (ЕВС), или European Monetary System (EMS). Первоначально в ЕВС входили 6 ведущих стран Европы, к 2015 г. их число выросло до 19. Следует помнить, что в Европейский союз входит 28 стран. Базовые принципы ЕВС распространяются на все эти страны, однако непосредственно в валютном союзе – «еврозоне» – находятся только 19 из них.

Основными целями ЕВС стали:

- обеспечение экономической интеграции;

¹ Международные экономические отношения/Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 441–448; *Хасбулатов Р. И.* Международные экономические отношения – М.: Юрайт, 2014. – С. 630–643; *Киреев А. П.* Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 33–37; *Богомолов О. Т.* Анатомия глобальной экономики. – М.: ИКЦ «Академ-книга», 2004. – С. 97–100.

- создание зоны европейской стабильности валютных курсов на базе собственной валюты;
- ограждение рынка от экспансии доллара. Доллар использовался в 60% мировых торговых операций, при том, что доля США в мировом ВВП составляла 20%;
- сближение экономической политики стран-участников.

Основными принципами ЕВС при ее создании стали следующие.

1. Основой новой валютной системы стала, как указывалось выше, условная валюта ЭКЮ. Ее курс определялся на основе корзины валют всех стран, входивших тогда в ЕЭС, причем доля каждой из валют определялась пропорционально их вкладу в ВВП ЕЭС (от 32,7% для немецкой марки до 0,5% для греческой драхмы). С 1999 г. роль ЭКЮ стал выполнять евро (EUR), который был приравнен к ЭКЮ в соотношении 1:1. С 2002 г. евро обрел и наличную форму, а национальные валюты стран-участниц ЕВС были обменены на евро.

Несмотря на множество проблем в Евросоюзе, евро удалось не только устоять, но и расширить зону своего влияния. В 2007–2015 гг. в зону евро вошли Словения, Кипр, Мальта, Словакия, Эстония, Литва, Латвия. Всего зона евро, как указано выше, насчитывает в 2016 г. 19 участников. Среди стран, не входящих в ЕС, евро приняли в обращение Монако, Сан-Марино и Ватикан. Неофициально перешли на использование европейской валюты Андорра, Косово и Черногория. Вне зоны евро остались такие члены ЕС, как Великобритания, Дания, Швеция, Хорватия, Чехия, Польша, Болгария, Венгрия, Румыния.

За время существования евро курс этой валюты испытывал множество колебаний. Первые в истории торги евро состоялись 4 января 1999 г. на Сиднейской валютной бирже. Начальный курс составил 1,174 долл. за 1 евро. Дешевле всего евро стоил 26 октября 2000 г. (0,8252 долл.), дороже всего – 15 июля 2008 г. (1,599 долл.). В целом на протяжении многих лет евро стоит дороже доллара. Решающее значение имеют два фактора: во-первых, зона евро совокупно обладает третьими в мире (после Китая и Японии) золотовалютными резервами, а по доле монетарного золота в составе этих ресурсов занимает первое место, опережая США. Мировой валютный рынок принимает это во внимание. Во-вторых, у зоны евро нет столь солидного государственного долга, как у США, и мировой валютный рынок отражает это в соотношении пары доллар – евро. Вместе с тем зона евро испытывает в последние годы значительные трудности в связи с долговыми проблемами Греции, Ирландии, ряда других стран, с замедлением темпов роста и потерей конкурентоспособности продукции.

В межбанковском обороте в 2013–2014 гг. доля евро составила 32% (для сравнения: доля американского доллара – 42%, юаня – 1,47%, российского рубля – 0,35%).

В отличие от Ямайской валютной системы в основе ЕВС лежит золотой запас – более 2800 т золота (примерно 20% золотого запаса стран-членов), которое, правда, не покидало свои страны, а лишь было записано на счета Европейского центрального банка. Основой ЕВС на 50% стали национальные валюты стран-членов, на 50% – золотой запас.

2. Был установлен своеобразный режим валютных курсов, включавший два вида таких курсов. «Европейская валютная змея» – вид внутреннего курса, который основывался на совместном плавании валют в установленных пределах взаимных колебаний. До 1993 г. предел валютных колебаний устанавливался в диапазоне $\pm 2,25\%$ от центрального курса (для ряда стран – $\pm 6\%$), а с 1993 г. был установлен предел колебаний $\pm 15\%$. Второй вид курса, внешний, устанавливался для операций с другими странами. Этот курс, или «змея в тоннеле», представлял собой кривую, описывавшую колебания курсов валют ЕС относительно курсов валют внешних стран. После введения евро эти режимы валютных курсов трансформировались в Европейский механизм валютных курсов (ERM II). Он предназначен для использования странами, готовящимися к отказу от собственных валют и вступлению в еврозону. Механизм ERM II предполагает установление регулируемого основного паритета национальной валюты по отношению к евро, при этом курс национальной валюты может отклоняться от паритета не более чем на 15%. Государства, желающие присоединиться к валютному блоку, обязаны в течение по меньшей мере двух лет состоять в ERM II, причем девальвация валюты по отношению к евро в течение двух лет до перехода страны на евро не допускается. На протяжении последних лет участниками ERM II были Латвия, Литва, Эстония (вступившие уже в еврозону), а также Дания, не планирующая перехода на евро. Дальнейшее расширение еврозоны отложено как минимум до 2019 г., поскольку стране-кандидату необходимо находиться в ERM II не менее двух лет. Ныне только Чехия полностью соответствует требованиям к вступлению в еврозону, но страна этого вступления не планирует.

3. Для осуществления межгосударственного регулирования валютных отношений был создан Европейский фонд валютного сотрудничества (1979–1994 гг.), затем Европейский валютный институт (1994–1998 гг.) и, наконец, Европейский центральный банк (с июня 1998 г.). Кроме того, в 1985 г. были созданы фонды краткосрочных кредитов (14 млрд ЭКЮ), предоставляемых странам на срок от 3 до 6 месяцев,

и среднесрочных кредитов (11 млрд ЭКЮ), которые предоставлялись при одобрении Советом Министров ЕС той экономической политики, которую проводила просящая кредит страна. Позднее эти фонды были преобразованы в Европейский валютный фонд (аналог МВФ).

В условиях мирового экономического кризиса и роста долговых проблем Греции, Ирландии, Португалии, Испании, Италии была проведена существенная корректировка механизмов Европейской валютной системы. В 2009–2010 гг. были оперативно задействованы имевшиеся финансовые ресурсы. Спешно был образован временный Стабилизационный фонд в размере 500 млрд евро (670 млрд долл.). Эти деньги предназначались для выделения кредитов под 5% годовых странам еврозоны. Для наполнения фонда Еврокомиссия привлекла кредиты на сумму 60 млрд евро. Был запланирован также вклад МВФ в размере 220–250 млрд евро.

В 2010 г. временный Стабилизационный фонд сменил Европейский механизм финансовой стабильности (EFSF). Недостатком и временного Стабилизационного фонда, и EFSF стало то, что из прогнозных средств он мог реально использовать на нужды кредитования только 250 млрд евро, чтобы избежать повышения стоимости кредитов.

Поэтому в 2011 г. было принято решение о создании Европейского механизма стабильности (ESM) – постоянного фонда помощи общим объемом до 700 млрд евро (почти 1 трлн долл.). Он начал работу в 2013 г. При этом страны-участницы договорились, что 80 млрд евро (из запланированных 700 млрд) будут внесены в течение пяти лет с 2013 г. пятью равными платежами, а еще 620 млрд евро придутся на резервный капитал и государственные гарантии. Иными словами, лишь 80 млрд евро вносятся странами еврозоны «живыми деньгами». Оставшиеся средства представлены гарантиями по привлекаемым механизмом ресурсам на рынке, а также обязательствами стран внести дополнительный капитал в случае необходимости, что сужает возможности ESM по оказанию оперативной помощи своим участникам.

На середину 2015 г. у ESM осталось 455 млрд евро кредитных ресурсов, которые можно активировать в ближайший год¹.

В первую очередь фонд оказывает помощь странам еврозоны. Средства из фонда выделяются по более низким ставкам, чем это делалось в рамках предыдущих временных институтов. За первые три года пользования кредитами страны должны платить 200 базисных пунктов

¹ Ратников А. «Победителей нет»: о чем договорились Греция и Евросоюз // РБК. Экономика. 13.07.2015. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/13/07/2015/55a38a179a7947129f246a2a>

над стоимостью привлечения средств самим ESM, после трех лет пользования маржа возрастает до 300 пунктов. Фонд может приобретать на вторичном рынке облигации стран, находящихся в затруднительном положении. Средства фонда выделяются странам (например, Греции) только в обмен на выполнение определенных экономических требований.

11.2. Основные характеристики валютного рынка

11.2.1. Понятие и виды валют. Конвертируемость валют

Национальная денежная единица любой страны – это валюта (*currency*) в узком смысле слова¹. Например, валюта России – рубль, валюта США – доллар, валюта Бразилии – крузейро.

Виды валют. В широком смысле к категории валюты относятся различные средства обращения, выраженные в соответствующих денежных единицах. Это наличные деньги в форме монет, банкнот, казначейских билетов, платежные документы (чеки, векселя), денежные средства на счетах и вкладах в банках. Еще более широким является понятие валютных ценностей, которое включает в себя также фондовые ценные бумаги (акции, облигации) в той или иной валюте и драгоценные металлы.

Иностранная валюта представляет собой иностранные банкноты (денежные знаки других государств), монеты, векселя, чеки.

Резервная валюта (*reserve currency*) – иностранная валюта, в которой центральные банки стран размещают свои резервы для международных расчетов по внешнеторговым операциям, движению ссудного капитала, инвестициям. В Бреттон-Вудской валютной системе статус резервной валюты юридически был закреплен за долларом США и (фактически) за английским фунтом стерлингов. Ныне официальный статус резервной валюты не закреплен ни за какой денежной единицей, но на практике эту роль играют доллар, английский фунт, евро, иена и в последнее время китайский юань.

¹ Международные экономические отношения/Под ред. А. И. Евдокимова – М.: Проспект, 2014. – С. 373–459; Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 18, 19; Мировая экономика и международные экономические отношения/Под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М.: Юрайт, 2015. – С. 215–235; Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 561–647; Шимко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения/Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015. – С. 266–322.

Статус резервной валюты дает возможность стране-эмитенту покрывать дефицит платежного баланса национальной валютой и способствовать экспансии своих национальных компаний на международном рынке. В то же время статус резервной валюты вынуждает страну-эмитента поддерживать стабильность своей валюты, не прибегать без крайней необходимости к девальвациям и ревальвациям, строго контролировать состояние платежного баланса¹.

Как отмечают исследователи, необходимо четко понимать, что только внутренняя стабильность национальной валюты, обеспечиваемая здоровым экономическим ростом, конкурентоспособностью экономики и низкой инфляцией, делает ее по-настоящему привлекательной для инвесторов. Реализация мер по повышению конвертируемости валюты при благоприятной экономической конъюнктуре может привести к накоплению национальных активов иностранными экономическими агентами. Однако в кризисной ситуации резкое падение доверия к валюте из-за недостаточно устойчивых фундаментальных факторов, на которых основан ее статус, может обернуться еще более значительным бегством капитала за рубеж².

Международная валюта – это международные счетные единицы (см. Ямайская валютная система).

Региональной валютой является совместная валюта группы стран. Ныне такой валютой является евро. 19 стран Европейского союза, как показано выше, объединяются в экономический и валютный союз.

В настоящее время предпринимаются еще несколько попыток создания коллективных валют.

Планы создания *единой валюты стран Персидского залива (халиджи)* появились еще в 2003 г., когда 6 стран – членов Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) привязали свои валюты к курсу доллара в качестве первого шага к унификации валютно-финансовой политики. Изначально планировалось, что все шесть стран – членов введут единую валюту в 2010 г., но в 2006 г. от единой валюты отказался Оман, а в 2009 г. – Объединенные Арабские Эмираты. Оставшиеся четыре страны – члены ССАГПЗ (Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт и Катар) договорились о создании Валютного совета и Центрального банка Персидского залива. Ожидается, что арабская валюта будет способствовать стабильности, устранению расходов в ходе

¹ Доля золота в золотовалютных резервах ведущих стран мира неуклонно снижается. Если в 80-х годах XX в. она составляла 40%, то ныне – 14–17%.

² Наркевич С. С. Региональные резервные валюты: понятие, функции и определяющие факторы: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.01. – М.: Ин-т экон. политики, 2013. – С. 17.

товарообмена, развитию торговли между странами. Несмотря на то, что вопрос о единой валюте обсуждается давно, между арабскими странами слишком много экономических различий, и судьба новой валюты до конца не определена. Падение цен на нефть в 2014–2016 гг. обострило экономические проблемы стран региона и отодвинуло создание единой валюты на неопределенный срок.

В апреле 2009 г. на саммите организации Боливарианского альянса для народов нашей Америки (АЛБА) страны-участницы единогласно утвердили соглашение о введении *условной единицы взаиморасчетов сукре*. АЛБА была создана по инициативе тогдашних лидеров Кубы и Венесуэлы – Фиделя Кастро и Уго Чавеса в 2004 г. в противовес американской инициативе свободной экономической зоны двух Америк. В АЛБА входят Венесуэла и Куба (государства-учредители), Боливия, Никарагуа, Доминика, Эквадор, Сан-Винсент и Гренадины, Антигуа и Барбудас, Сент-Люсия, Гренада, Сент-Китс и Невис.

Будущая валютная интеграция позволит защитить государства-члены от экономических кризисов и проводить более самостоятельную экономическую политику. Однако в части реализации намеченных планов сделано очень немного.

Существуют и другие планы создания коллективных валют. В 2009 г. идею о том, что единая азиатская валюта может появиться уже в ближайшие годы, выдвинул лауреат Нобелевской премии по экономике 1999 г. Роберт Манделл (Robert Mundell), теория «оптимальных валютных зон» которого и лежит в основе евро. По мнению Р. Манделла, в настоящее время мир движим тенденцией к «более крупным валютным районам». Базой для формирования такой единой валютной системы может послужить китайский юань. Для развития региональной торговли и продвижения национальной валюты Китай по согласованию с некоторыми странами АСЕАН уже принял решение о взаиморасчетах в юанях. Актуальная проблема мировой экономики – более активное и широкое использование списка национальных валют в расчетах между странами. Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), в которую входят Китай, Россия, Узбекистан, Киргизия, Таджикистан и Казахстан, призывает своих участников быстрее перейти к взаиморасчетам в национальных валютах или ввести в будущем некую наднациональную валюту, с тем чтобы отказаться от использования доллара. На саммитах БРИК (БРИКС) также неоднократно подчеркивалась «настоятельная необходимость иметь стабильную, легко прогнозируемую и более диверсифицированную систему валют».

Евровалюта – валюта, переведенная на счета в иностранные банки и используемая для расчетов со всеми странами, кроме страны-эмитента. Такая валюта уходит из-под контроля национального правительства и является более дешевой, чем иностранная валюта или национальная валюта. Шире всего в качестве евровалюты используется доллар США, а также евро, фунт, иена. При этом название «евровалюта» не означает, что они обращаются на рынке Европы, это могут быть рынки любых стран¹.

Конвертируемость валют². Развитие внешней торговли, миграция капиталов и рабочей силы выводят экономические связи за пределы страны. Какие проблемы возникают при этом? Важно отметить одно конкретное обстоятельство – за границей теряет свои функции национальная денежная единица данной страны. При организации системы денежного обращения каждое государство объявляет национальную денежную единицу законным платежным средством на своей территории и обеспечивает безусловный и беспрепятственный прием своей валюты во всех без исключения платежах во всех звеньях оборота. Участвуя во внешней торговле, страны должны оплачивать сделки по импорту в валюте другой страны, поскольку экспортер товара должен рассчитаться со своими поставщиками, с рабочими, заплатить налоги в своей национальной валюте. Возникает противоречие, которое разрешается через механизм обратимости (конвертируемости) валют. Конвертируемость валют как бы нейтрализует влияние национальных границ на движение товаров и факторов производства в масштабах мирового рынка.

Таким образом, проблема конвертируемости валют возникает, когда осуществляются международные расчеты и платежи.

Конвертируемость валюты – объективно необходимая предпосылка включения страны в мировую экономику, развития всех форм внешнеэкономических связей. Режим конвертируемости валюты влияет на формирование инвестиционного климата в стране. Субъекты хозяйства, нуждающиеся в капиталах, могут привлекать средства из-за рубежа. Иностранные инвесторы могут осуществлять перевод за границу заработанных в стране прибылей, реинвестировать прибыль.

Достижение конвертируемости национальной валюты позитивно влияет на экономику страны, стимулируя конкуренцию, позволяя сопоставлять внутренние издержки и цены с мировым уровнем. Национальная

¹ Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 199–202.

² Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014 – С. 377–383; Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 18–26.

экономика получает возможность осваивать передовые технологии, подтягивать производство до уровня мировых стандартов. Малоэффективные производства, не выдержавшие иностранной конкуренции, свертываются или осуществляют структурную перестройку. В конечном счете в экономике страны происходит определенная оптимизация внутренних пропорций воспроизводства в увязке с общим состоянием мирового рынка.

Но «открытость» национальной экономики, непосредственно вытекающая из режима конвертируемости, может иметь для страны определенные негативные последствия. Колебания валютных курсов могут нанести убытки экспортерам или импортерам. Открытая рыночная экономика зависит от колебаний мировых цен, процентных ставок. Избежать влияния факторов конъюнктуры мирового рынка невозможно (если не отгородиться от него искусственно). Поэтому при переходе к обратной валюте страна должна учитывать вероятные потери и разрабатывать меры по защите от негативных колебаний конъюнктуры мирового рынка.

Валютная конвертируемость (обратимость) в современном понимании – это валютно-финансовый режим, позволяющий во внешнеэкономических операциях более или менее свободно обменивать национальные денежные единицы на иностранные. В экономической литературе существуют различные определения валютной обратимости, но все они, так или иначе, сводятся к сочетанию свобод и ограничений участников валютных операций. Например, валюта считается полностью обратимой, когда любой владелец любой национальной валюты располагает свободой обменять ее на любую другую валюту по преобладающему валютному курсу – постоянному или изменяющемуся.

Согласно другому определению валюта является конвертируемой, если граждане данной страны, желающие купить заграничные товары или услуги, не подверженные ограничениям, могут свободно продать местную валюту и купить иностранную на рынке. А иностранцы (нерезиденты), имеющие средства в местной валюте, полученной от текущих операций, могут продать или свободно приобрести местные товары по преобладающим ценам в этой валюте.

Каким образом страна может добиться признания за своей валютой статуса конвертируемой? По классификации МВФ валюта может быть конвертируемой по текущим операциям, по капитальным операциям, полностью конвертируемая, когда отменены ограничения, как по текущим, так и по капитальным сделкам. Конвертируемость валюты напрямую связана также с состоянием спроса и предложения на валюту на мировом рынке.

Достижение статуса конвертируемой валюты предполагает в качестве первого шага отмену ограничений на операции, связанные с внешней торговлей. Согласно ст. VIII Устава МВФ статус конвертируемости признается лишь за валютами тех стран-участниц, которые берут на себя обязательство не устанавливать ограничения на платежи и переводы по текущим международным сделкам, не имеющим целью перевод капиталов¹. К текущим сделкам (операциям) относятся все платежи по внешней торговле товарами и услугами, платежи по погашению займов и процентов по ним, переводы прибылей по инвестициям, денежные переводы некоммерческого характера.

Большинство стран, присоединившись к ст. VIII Устава МВФ, установили тем самым режим частичной обратимости своей национальной валюты. К таким валютам относится и рубль.

Формальное присоединение страны к ст. VIII Устава МВФ не всегда означает действительное установление обратимости валюты. Дело в том, что страны могут устанавливать ограничения даже по текущим операциям, но с согласия и одобрения МВФ. Сегодня более двух десятков стран используют подобную процедуру. Поэтому их валюту можно считать конвертируемой лишь условно. Это в основном страны Центральной и Латинской Америки. Вместе с тем можно наблюдать обратное явление. Некоторые страны отменяют валютные ограничения на текущие операции. Таким образом, их валюта в принципе становится частично конвертируемой. Но по тем или иным причинам эти страны не заявляют официально о присоединении к ст. VIII Устава МВФ и поэтому остаются в составе стран с замкнутыми валютами.

Казалось бы, что валюты стран, подписавших ст. VIII Устава МВФ, и следует считать конвертируемыми. Так ли это на самом деле? Не совсем, поскольку режим полной конвертируемости (обратимости) на деле выглядит сложнее. Дело в том, что помимо текущих операций существуют ограничения по капитальным операциям, к которым относят следующие:

- недопущение иностранного капитала в определенные отрасли экономики;
- требование обязательной репатриации прибыли;
- обязательство сдавать или продавать валюту;
- запрет на покупку резидентами иностранных ценных бумаг.

Лишь незначительное число наиболее богатых и стабильных государств отменили валютные ограничения не только по текущим сделкам, но и на движение капиталов. Начиная с 1980-гг. к таким странам относятся

¹ Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 20.

США, Канада, Швейцария, Новая Зеландия, Япония, Сингапур, Малайзия, Саудовская Аравия, Кувейт, Оман, Катар, Бахрейн, Объединенные Арабские Эмираты, ведущие государства ЕС – Великобритания, Германия, Франция, Нидерланды. Однако учитывая моменты вмешательства официальных властей в валютные операции, большинство из этих стран еще не достигли режима полной конвертируемости.

Таким образом, справедливо было бы говорить о том, что полной обратимости достигли валюты тех стран, где отменены ограничения по капитальным операциям, и частичной обратимости – тех стран, где отменены ограничения по текущим сделкам.

В зависимости от режима конвертируемости (обратимости) в настоящее время валюта реально может иметь следующие три статуса¹:

- 1) *замкнутая (inconvertible currency)* (например, монгольский тугрик, северокорейская вона). Это национальная валюта, функционирующая в пределах одной страны, но не обменивающаяся на другие валюты. К замкнутым валютам относятся валюты стран, которые устанавливают ограничения и запреты на покупку/продажу валюты, на ввоз/вывоз валюты и т. п. Основные причины замкнутости – нехватка валюты, большой внешний долг, дефицит платежного баланса;
- 2) *частично конвертируемая (partially convertible currency)*. Эта валюта сохраняет ограничения как по видам операций (капитальные), так и для определенных держателей. Такой вид валюты обменивается не на все валюты, а только на некоторые, и используется не во всех, а в ряде международных сделок. В эту группу входит большинство валют мира. Таков и российский рубль;
- 3) *свободно конвертируемая валюта (hard currency)*. В период золотого стандарта свободно конвертируемой становилась та валюта, которая свободно обменивалась на золото. С отменой золотого стандарта свободная конвертируемость понимается как способность свободно продаваться и покупаться, обмениваться по действующему валютному курсу, использоваться для создания резервов. Необходимо отметить также, что с 1978 г. в новой редакции Устава МВФ понятие «свободно конвертируемая валюта» заменено понятием «свободно используемая валюта». На тот момент эту «высшую квалификационную категорию» МВФ «присвоил» всего

¹ Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения: учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2014. – С. 596–598.

пяти валютам – доллару США, фунту стерлингов, немецкой марке, французскому франку и японской иене. Сегодня место марки и франка занял евро. Эти валюты в достаточном количестве имеются на мировом валютном рынке, они активно используются как резервные валюты, на их движение отсутствуют ограничения как по текущим, так и по капитальным операциям.

Помимо отмены ограничений по текущим и капитальным операциям на конвертируемость валюты влияет состояние спроса и предложения на нее на мировом валютном рынке. Ярче всего состояние спроса и предложения выявляется на валютном рынке. Приведем пример, который поможет уточнить список конвертируемых валют по критерию спроса и предложения.

Банк CLS (*Continuous Linked Settlement*) – международная организация, обеспечивающая клиринг валютных сделок по всему миру, работает с 18 валютами: долларом США, евро, британским фунтом, японской иеной, канадским долларом, австралийским долларом, гонконгским долларом, южнокорейской воной, шведской, датской и норвежской кронами, сингапурским долларом, новозеландским долларом, южноафриканским рэндом, израильским шекелем, мексиканским песо, венгерским форинтом, швейцарским франком.

Различают внутреннюю и внешнюю обратимость национальной валюты:

- в условиях внешней обратимости полная свобода обмена заработанных в данной стране денег для расчетов с зарубежными странами предоставляется только иностранным юридическим и физическим лицам (в общепринятой терминологии – нерезидентам). А граждане и юридические лица данной страны такой свободы не имеют;
- внутренняя обратимость валюты означает, что резиденты данной страны без ограничений могут использовать свои накопления местной валюты для покупки иностранной валюты, ее хранения или перевода какому угодно резиденту для любой цели. А нерезиденты такой свободой не обладают.

Как показывает практика, переход к конвертируемости валюты обычно начинается с внешней обратимости. Поскольку легче контролировать валютные операции, учитывая относительную немногочисленность иностранцев по сравнению с резидентами данной страны.

В целом конкретный режим обратимости валюты характеризуется тем или иным сочетанием свобод и ограничений в отношении видов внешнеэкономической деятельности и их участников.

11.2.2. Валютный рынок: сущность и структура

Мировой валютный рынок – механизм, с помощью которого взаимодействуют продавцы и покупатели валюты¹.

Главным объектом купли-продажи на этом рынке является свободно конвертируемая валюта.

По своим масштабам мировой валютный рынок значительно превосходит рынок товаров и услуг, рынки международного движения капитала, рабочей силы и технологий.

Согласно результатам исследования Банка международных расчетов (Bank for International Settlements, BIS), которые проводятся раз в три года, среднестатистический объем валютных торгов в мире вырос на 33% по сравнению с 2010 г. и составил 5,3 трлн долл.²

На валютных рынках обмениваются друг на друга денежные единицы разных стран. Валютные ценности обращаются на рынках в различных формах. Традиционно происходит купля-продажа чеков, векселей, наличных банкнот. Благодаря научно-техническим достижениям широкое распространение получили сделки с денежными средствами на банковских счетах, меняющих собственников с помощью телефонной, телеграфной и различных видов электронных коммуникаций.

Основные участники мирового валютного рынка:

- центральные банки стран;
- коммерческие банки;
- специализированные брокерские и дилерские организации;
- транснациональные компании;
- предприятия (фирмы);
- физические лица.

Поэтому валютный рынок нельзя рассматривать как конкретное место сбора продавцов и покупателей. То, что обычно понимается под валютным рынком, на самом деле есть сеть телекоммуникаций между ведущими банками главных торговых стран мира.

Современный мировой валютный рынок включает совокупность формальных и неформальных международных рынков, которые соединены между собой системами банковских контактов, современными

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 402–424; Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 608–613; Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 158–167; Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова и Н. Н. Ливенцева. – М.: Магистр, 2008. – С. 589–598.

² Юань впервые вошел в десятку наиболее торгуемых мировых валют // Новости Mail.ru. 6.09.2013. – URL: <https://news.mail.ru/economics/14644246/>

средствами электронной связи и коммуникаций. Разновидностями мирового валютного рынка предстают такие две его важнейшие составляющие, как биржевой и внебиржевой рынки.

Субъекты мирового валютного рынка можно подразделить на организованных и неорганизованных. Соответственно, и валютный рынок подразделяется на биржевой (здесь работают организованные участники рынка) и внебиржевой (неорганизованные). В последние десятилетия значительно усилилась именно внебиржевая составляющая этого рынка.

Сегодня большая часть валютных сделок – до 90% – осуществляется на неорганизованном, внебиржевом, или межбанковском, валютном рынке. Покупка-продажа валюты происходит в огромных объемах, днем и ночью, в рабочее и в нерабочее время. Любой клиент может купить или продать валюту в любое время, независимо от местонахождения участников сделки. Особенно следует подчеркнуть, что участниками мирового валютного рынка являются сегодня практически все страны мира, хотя характер и степень такого участия во многом определяются принятыми в данной стране нормативными актами и валютной политикой того или иного государства.

Главные действующие лица на мировом валютном рынке:

- трейдеры (от англ. *trade* – торговля) – все, кто продает и покупает в целях извлечения прибыли;
- дилеры (от англ. *dealer* – торговец) – трейдеры, которые проводят валютные операции на свой собственный страх и риск;
- брокеры (от англ. *broker* – посредник) – посредники между продавцами и покупателями, когда решения и ответственность за финансовые последствия принимает на себя собственник валюты. Если коммерческие банки выполняют посреднические функции по отношению к фирмам, то брокеры посредничают между банками.

Большинство операций на мировом валютном рынке осуществляется банками. Более 1600 крупнейших банков ежедневно продают и покупают валюту как для обеспечения текущих банковских операций, так и для извлечения прибыли. Значительную роль играют экспортеры и импортеры товаров и услуг из различных стран мира. Они продают и покупают валюту, в первую очередь исходя из своих торговых интересов. Такие категории субъектов мирового валютного рынка, как инвесторы, спекулянты, «хеджеры», игроки, руководствуются, напротив, в первую очередь целями минимизации коммерческих рисков и получения максимально возможной прибыли.

Государственное воздействие на валютный рынок обычно осуществляется через Центральный банк. Центральный банк предписывает определенные правила игры на валютном рынке. Например, путем установления контингента продавцов и покупателей валюты, перечня разрешенных валютных операций, пределов колебаний (коридоров) валютного курса.

Географическая локализация мирового валютного рынка отличается высокой степенью концентрации его в немногих крупнейших финансовых центрах мира. К таким центрам относятся Лондон, Цюрих, Париж, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майне, Сингапур, Бахрейн, Гонконг (КНР)¹. В последнее время особенно заметно растет роль Лондона, Токио и Нью-Йорка, где концентрируется более $1/2$ валютных операций мира.

Основными функциями мирового валютного рынка являются: своевременное осуществление международных расчетов; регулирование валютных курсов; диверсификация валютных резервов субъектов рынка; страхование валютных рисков участников рынка; получение прибыли участниками валютного рынка в виде разницы курсов валют.

Формы мирового валютного рынка:

- валютные операции;
- валютно-кредитное и расчетное обслуживание покупки и продажи товаров и услуг;
- зарубежные инвестиции;
- операции с ценными бумагами;
- перераспределение национальных доходов.

Основной формой мирового валютного рынка являются валютные операции (сделки).

Прежде всего необходимо различать два основных вида валютных операций:

- 1) срочные (или кассовые) операции, которые совершаются «сегодня» по ценам «на сегодня», с немедленной реализацией результатов сделки (*spot market*);
- 2) операции, которые совершаются на какую-либо дату в будущем (*forward market*).

Главный вид кассовых операций, при которых поставка денег осуществляется не более чем за двое суток, – *SPOT-сделки*. Торговля валютами на SPOT-рынке осуществляется на базе установленного обменного курса валют с коррекцией в зависимости от уровней процентных ставок

¹ Мировая экономика/Под ред. А. С. Булатова. – М., 2005. – С. 194; Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 679–689, 693–720.

по соответствующим валютам. Разница между курсом продажи и курсом покупки валюты (спрэд) должна покрывать операционные издержки и обеспечивать нормальную прибыль.

В отличие от SPOT-сделок *форвардные операции* (*forward transactions*) обязательны для исполнения соглашения между банком и клиентом по покупке или продаже в определенный день в будущем определенной суммы валюты. При этом вид валюты, сумма, обменный курс и дата платежа фиксируются в момент заключения сделки. Особенностью форвардных контрактов является то, что они банковские, нестандартизированные и в них могут быть учтены пожелания клиента. Поскольку банк несет риск, клиент должен иметь в банке остаток на счете или кредитную линию. Форвардный контракт заключается, как правило, в целях осуществления реальной продажи или покупки соответствующего актива, в том числе в целях страхования поставщика или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цен. Исторически форвардные сделки стали первым видом срочных валютных операций. Их необходимость в прошлом была вызвана значительными колебаниями цен на товары и задачами страхования коммерческих рисков.

Фьючерсные операции (*контракты*) представляют собой соглашение между сторонами о поставке или получении определенного объема валюты по заранее согласованной цене в определенный момент или определенный ряд моментов в будущем.

Фьючерсные операции (контракты) отличаются от форвардных операций тем, что они обращаются на биржевом рынке и поэтому стандартизованы. Стандартизируются сроки исполнения (обычно по дням недели), виды валют, условия поставки. При этом, как и в форвардных сделках, вид валюты, сумма, обменный курс и дата платежа фиксируются в момент заключения сделки. Преимущество фьючерсов состоит в том, что они дешевле за счет стандартизации, и спрэд меньше. Основные биржи, на которых заключаются эти контракты, – Чикагская товарная биржа, Филадельфийская торговая биржа, Европейская опционная биржа.

В чем состоят главные отличия форвардного рынка от фьючерсного? На форвардном рынке не существует централизованных правил и мест ведения торговли. В то время как на форвардном рынке цены «невидимы» для третьих сторон, то на фьючерсном рынке все цены «прозрачны» и доступны любой стороне. Если по фьючерсным контрактам расчеты по текущим прибылям и убыткам делаются ежедневно, то по форвардным сделкам все расчеты осуществляются в конце срока действия контракта.

Рынок фьючерсных операций (контрактов) позволяет инвесторам страховать себя от неблагоприятного изменения цен на рынке спот в будущем (хеджирование), а спекулянтам – открывать позиции на большие суммы под незначительное обеспечение.

Один из видов срочных операций, *валютный опцион*, в отличие от форварда и фьючерса предоставляет держателю право или реализовать опцион (который, по сути, является форвардным контрактом), или отказаться от него. Ценой опциона (премией) является сумма, которую инвесторы согласны платить при продаже и при покупке опциона.

SWAP-операции (CBOП) представляют собой сделки двойного валютирования: комбинацию SPOT-сделки и форвардной операции. Как правило, SWAP сочетает куплю-продажу валюты на условиях немедленной поставки с одновременной контрсделкой на определенную дату в будущем с теми же валютами. Обычно SWAP заключается на срок от одного дня до шести месяцев и сегодня является одним из самых распространенных финансовых инструментов осуществления срочных валютных сделок.

С точки зрения совершаемых сделок SWAP-операции можно определить как обширную группу финансовых операций, в процессе которых контрагенты одновременно приобретают и уступают права на денежные потоки, различающиеся в коде валют, базисе расчета процентной ставки и других показателей.

Структура современного валютного рынка выглядит так:

- SPOT-рынок – 65% валютного рынка;
- срочный рынок (форварды, фьючерсы и опционы) – 10% валютного рынка;
- SWAP-рынок – 25% валютного рынка.

Важнейшим среди валютных рынков является Forex (FOREign EXchange market) – совокупность всех операций со свободно конвертируемыми валютами. Высшую ступень в иерархии этого рынка занимают крупные международные банки – маркетмейкеры (от англ. *market maker*). Наиболее крупные игроки – Deutsche Bank (доля на Forex более 20%), швейцарский UBS (около 15%), Barclay's Capital (около 10%) и Citibank (8%). Отдельные участники Forex – центральные банки. В целом 85% сделок по покупке или продаже иностранной валюты – это обмен других валют на доллары США. В них устанавливается цена на нефть, деноминирована половина всех международных долговых обязательств. Более 60% инвалютных резервов центробанков и государств составляют долларовые резервы. По объему торгов с Forex едва ли может сравниться любой другой рынок – по данным Банка международных расчетов, уже в 2010 г. он превышал 4 трлн долл. в день.

11.2.3. Валютный курс: плавающий и фиксированный

Как и на любом рынке, на валютном рынке концентрируются спрос на валюту и ее предложение и формируется цена валюты как особого товара. Цена единицы иностранной валюты, выраженная в национальной валюте, – это обменный (валютный) курс. Таким образом, валютный курс выражает соотношение между денежными организациями разных стран. Существует несколько подходов к классификации валютных курсов (табл. 11.2)¹.

Таблица 11.2

Виды валютных курсов

№ п/п	Критерий	Виды валютных курсов
1	Способ фиксации	Свободно плавающий Управляемое плавание Фиксированный Валютный коридор Гибридный валютный курс
2	Способ расчета	Паритетный Фактический
3	Вид сделок	Курс срочных сделок Курс SPOT (СПОТ) сделок Курс SWAP (СВОП) сделок
4	Способ установления	Официальный Неофициальный
5	Отношение к паритету покупательной способности валют	Завышенный Заниженный Паритетный
6	Отношение к участникам сделки	Курс покупки Курс продажи Средний курс
7	По учету инфляции	Реальный Номинальный
8	По способу продаж	Курс наличной продажи Курс безналичной продажи Оптовый курс обмена Банкротный

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 373–394; Киреев А. Л. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 40–57; Богомалов О. Т. Анатомия глобальной экономики. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. – С. 100–104; Шимко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015. – С. 267–276; Хаббулатов Р. И. Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014. – С. 587–592.

В международной банковской практике применяются прямая и обратная котировки. При *прямой котировке* определенная сумма иностранной валюты (как правило, 100 единиц) служит основанием для выражения величины соответствующей суммы национальной валюты. Котировка имеет вид: 1,4524 долл. США за 1 евро. *Обратная (косвенная) котировка* применяется реже. Основой в этом случае служит твердая сумма национальной валюты. Обратная котировка является величиной, обратной прямой котировке. Она типична почти исключительно для Великобритании. Косвенная котировка выглядит следующим образом: 1 ф. ст. за 1,5034 долл. США.

С середины 1950-х гг. курс национальных валют устанавливался, как правило, к доллару США. Это обусловлено тем, что более 50% объема мировой торговли фиксируется в долларах. Курсы национальных валют рассчитываются исходя из курса к доллару.

В целом система валютных курсов – это набор правил, посредством которых описывается роль Центрального банка на валютном рынке.

В режиме *свободного плавания* валютный курс является ценой, которая характеризует равновесие валютного рынка. Если, например, курс доллара растет, то возникает превышение доходов от экспорта над расходами на импорт. Свободно плавающий валютный курс является в современной экономике научной абстракцией и в чистом виде не применяется ни одной страной мира.

В отличие от *свободного плавания при управляемом плавании* помимо спроса и предложения на величину валютного курса большое влияние оказывает политика Центрального банка.

Наиболее характерным примером *фиксированных валютных курсов* является «золотой стандарт». Существует три основных правила «золотого стандарта»:

- 1) государство фиксирует цену золота, а следовательно, ценность своей валюты в золотом выражении;
- 2) государство поддерживает конвертируемость национальной валюты в золото;
- 3) государство придерживается политики золотого обеспечения, или стопроцентного покрытия. Это означает, что у государства есть запасы золота, по крайней мере равные по стоимости выпущенному в обращение количеству денег.

В условиях «золотого стандарта» государство устанавливало паритетную стоимость золота – цену золота в национальной валюте. Например, с 1933 г. до конца 1960-х гг. цена золота составляла 35 долл. за унцию. Следует отметить, что ныне золотой стандарт не применяется. (Способы

установления и виды фиксированных валютных курсов – см. Ямайская валютная система.)

Для регулирования валютного курса в условиях управляемого плавления и фиксированных валютных курсов современное государство применяет следующие меры.

1. *Использование официальных резервов страны, их покупка или продажа на валютном рынке.* Золотовалютные резервы – запасы монетарного золота, иностранной валюты, которыми владеют отдельные государства. В состав золотовалютных резервов включаются также резервная позиция страны в МВФ и количество специальных прав заимствования (SDR) в МВФ. Например, усредненные за последние годы данные показывают, что в составе золотовалютных резервов РФ 85% составляет иностранная валюта, 12% – монетарное золото, 2,5% – SDR, 0,5% – резервная позиция в МВФ.

Наибольшими размерами золотовалютных резервов по итогам 2015 г. обладают Китай (3,3 трлн долл.), Япония (1,3 трлн), Саудовская Аравия (0,7 трлн долл.). Золотовалютные резервы РФ имели минимальное значение – 10,7 млрд долл. (1999 г.), максимальное значение – 598,1 млрд долл. (в 2008 г.). В 2014–2015 гг. наблюдается стремительное сокращение золотовалютных резервов РФ в связи с кризисными явлениями в экономике. Согласно отчету Банка России за III квартал 2015 г., 44% в структуре российских резервов составлял доллар США, 42% – евро, 9,5% – фунт стерлингов. В незначительных долях в резервах присутствуют канадский и австралийский доллары, швейцарский франк и японская иена. Следует помнить, что валюты хранятся преимущественно не в виде иностранных банкнот и монет, а в ценных бумагах, долговых обязательствах иностранных правительств, продажа которых в целях корректировки валютного курса может занять определенное время и привести к некоторым потерям в случае несовпадения номинала и текущей курсовой стоимости.

Несмотря на официальный отказ от «золотого стандарта», в роли «мировых денег» часто используется золото. Например, российское правительство может получить евро, продав Германии определенное количество золота. Поэтому золото в составе резервов стран до сих пор играет большую роль. Такие страны, как Франция, Германия, Италия, США, 68–73% своих резервов держат именно в золоте. Доля золота в резервах РФ – 8%, Японии – 3%, Китая – 2%.

2. *Внешнеторговая политика страны.* Она включает меры прямого контроля торговых и финансовых потоков. Недостаток этих мер заключается в том, что они сокращают объем мировой торговли, деформируют ее структуру и торговые связи.

3. *Валютный контроль.* Он вводится тогда, когда правительство, борясь с проблемой дефицита резервной валюты, например, обязует экспортеров продавать государству всю валютную выручку или ее часть.

Система *целевых зон (валютных коридоров)* во многом развивает идеи фиксированных валютных курсов. Например, в России, до кризиса в августе 1998 г. был установлен валютный коридор 5600–6200 (5 руб. 60 коп. – 6 руб. 20 коп.) за доллар США. Пока курс находится в пределах валютного коридора, Центральный банк не предпринимает никаких мер, но как только курс приблизился или пересек границу валютного коридора, Центральный банк с помощью ряда мер старается выправить положение и «загнать» валютный курс обратно в коридор.

Гибридные валютные курсы сочетают черты нескольких конкретных видов.

11.3. Факторы, определяющие валютные курсы¹

Структурные и конъюнктурные факторы. Факторы, влияющие на валютный курс, можно подразделить на структурные и конъюнктурные.

Структурные факторы действуют на протяжении длительного периода времени. К ним относятся:

- конкурентоспособность товаров данной страны на мировом рынке и ее динамика;
- состояние платежного баланса страны;
- покупательная способность национальной валюты, ее динамика и темпы инфляции;
- разница процентных ставок стран;
- характер государственного регулирования валютного курса;
- степень открытости экономики.

Конъюнктурные факторы действуют в краткосрочной перспективе.

К ним относятся:

- состояние мировых валютных рынков;
- кризисы, войны, стихийные бедствия;
- прогнозы экономического развития;
- цикличность деловой активности страны.

Эти и другие факторы рассмотрены далее.

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 391–394; Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 57–62; Шимко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015. – С. 276–279.

Паритет покупательной способности валют. Обратимся к наиболее известной гипотезе, формулирующей первый фактор формирования валютных курсов: паритет покупательной способности валют (ППС).

Согласно данной теории, товары-субституты в международной торговле должны иметь во всех странах одинаковые цены, исчисленные в одной и той же валюте. Это должно проявляться в долгосрочном периоде, достаточном для приведения экономики в состояние равновесия после длительных потрясений. Предположение о том, что международная торговля сглаживает разницу в тенденциях движения цен основных товаров, привело к гипотезе паритета покупательной способности. Эта теория связала цены в национальной валюте с валютными курсами. Теоретически такой паритет, как соотношение национальных уровней цен в двух странах или группе стран, существует. Его можно даже оценить количественно, сопоставив цены представительных массивов товаров и услуг в разных странах (или своего рода «потребительские корзины»¹).

Формула валютного курса согласно теории паритета покупательной способности следующая:

$$Z = \frac{P}{P_1},$$

где Z – валютный курс иностранной валюты; P – уровень цен в рассматриваемой стране; P_1 – уровень цен в стране иностранной валюты.

Например, цена условной потребительской корзины в США – 4000 долл., в Германии – 3200 евро. Тогда курс евро:

$$Z = \frac{4000 \text{ долл.}}{3200 \text{ евро}} = 1,25 \text{ долл.}$$

Для понимания причин формирования и колебаний валютных курсов теория паритета покупательной способности полезна в долгосрочном аспекте. Для объяснения краткосрочных тенденций необходимо принимать во внимание и ряд других факторов.

Изменение реального дохода. Предположим, что в силу определенных обстоятельств реальный доход в США увеличился на 10% больше, чем это произошло бы в обычных условиях. Например, были обнаружены новые нефтяные и газовые месторождения на Севере Аляски и началась их активная разработка. Дополнительные продажи нефти и газа стимулировали бы новый спрос на доллары. Согласно количественной

¹ Методика расчета паритета покупательной способности валют приведена в гл. 4. Указываемые здесь «потребительские корзины» состояются с исследовательскими целями по принципу одинаковости товаров-субститутов и не совпадают с индексом потребительских цен, потребительскими корзинами и прожиточным минимумом, используемыми для оценки уровня жизни и уровня бедности.

теории денег 10%-й рост национального дохода страны в результате новых продаж товаров ведет к 10%-му росту спроса на доллары для совершения сделок.

Но национальный доход не является независимой составляющей, которая может сама по себе меняться. То, что влияет на национальный доход, влияет и на валютный курс. В примере с месторождениями нефти и газа реальный национальный доход возрос из-за фактора, лежащего на стороне предложения. Но допустим, что реальный национальный доход США вырос в результате дополнительных расходов правительства или изменения совокупного спроса. Такого рода изменения могут не повлиять на курс доллара. Более того, курс доллара может снизиться, если американские потребители будут покупать больше иностранных товаров. Нарастивание импорта может привести к обесценению национальной валюты, так как вырастет спрос на иностранную валюту.

Изменения в потребительских предпочтениях. Изменения потребительских предпочтений могут изменить спрос или предложение иностранной валюты, следовательно, и валютные курсы. Например, если японские телевизоры становятся более привлекательными для американских покупателей, то они, покупая больше телевизоров, поставят больше долларов на валютные рынки. И курс доллара снизится (иены, соответственно, возрастет). Если американские товары станут более популярны в Японии, курс доллара по отношению к иене возрастет.

Различия процентных ставок. Валютные курсы весьма чувствительны к изменениям процентных ставок.

Более высокие ставки по депозитам, например, в США по сравнению с Германией, при прочих равных условиях делают доллар более привлекательным для инвесторов, желающих поместить свои активы на долларовый депозит. На валютном рынке возрастает спрос на доллары, и курс доллара повышается. При понижении процентных ставок в США, наоборот, возникает тенденция к понижению курса доллара.

Анализируя влияние процентных ставок на валютный курс, необходимо учитывать, что данная закономерность справедлива для реальной, а не номинальной процентной ставки

$$R_r = R_n - \Delta P,$$

где R_r – реальная процентная ставка; R_n – номинальная процентная ставка; ΔP – процентное изменение цен.

Важным представляется и расчет ожидаемого курса валюты исходя из процентных ставок по депозитам. Формула ожидаемого валютного курса может быть приведена в виде

$$E_f = \frac{1 + R_n}{1 + R_i} \cdot E_{n/i},$$

где E_f – ожидаемый курс национальной валюты; R_n – процентная ставка по депозитам в национальной валюте; R_i – процентная ставка по депозитам в иностранной валюте; $E_{n/i}$ – текущий курс национальной валюты по отношению к иностранной.

Например, текущий курс рубля составляет 80 руб./евро, процентная ставка по депозитам в рублях – 12%, в евро – 2%. Ожидаемый курс рубля через год составит 87,8 руб./евро. Зная ожидаемый курс, можно определить, в какой валюте выгоднее всего держать депозиты.

Влияние ставок по кредитам обратно. Чем дороже кредит в стране, тем меньше национальных и иностранных инвесторов, желающих его получить. Спрос на валюту снижается. Более того, те предприниматели, которые взяли дорогой кредит, повышают себестоимость продукции, что ведет к росту цен и еще большему падению спроса на эту валюту.

Увеличение реальных процентных ставок, как показано выше, т. е. номинальных, но скорректированных на темп инфляции, делает при прочих равных условиях спрос на данную валюту высоким, более прибыльным.

Ожидания, связанные с будущими изменениями валютных курсов. Предположим, что экономика США станет расти быстрее, чем японская; может столкнуться с более высокой инфляцией, чем Япония, или будет иметь более низкие реальные процентные ставки, чем Япония.

Эти прогнозы позволяют ожидать, что в будущем курс доллара снизится, а курс иены возрастет. Следовательно, держатели долларов попытаются перевести их в иены. Это повысит спрос на иены и понизит курс доллара.

Изменения денежной массы в стране. Замедление темпов роста денежной массы в стране означает относительное сокращение предложения национальной валюты на валютных рынках (например, денежная масса в долларах в США снизилась). В результате курс доллара должен повыситься, причем в долгосрочном периоде, допустим 10%-е снижение денежной массы должно привести к 10%-му росту курса данной валюты.

Как влияет рост денежной массы долларов на курс валюты? В одной из своих официальных публикаций ФРС США дает следующее объяснение: «Когда вы или я выписываем чек, на банковском счете должно быть достаточно денег для его обеспечения. Когда Федеральный резерв выписывает чек, на его банковском счете нет ничего, ноль. Это и есть печатание долларов, т. е. созидание денег». Новые деньги одалживаются американскому правительству в лице министерства финансов

под проценты. Так рождаются государственные облигации, затем размещаемые в коммерческих банках. Министерство финансов США, иначе называемое казначейством, фактически определяет величину дополнительного тиража долларов, исходя из оценки текущей и ближайшей экономической ситуации. Таким образом, у доллара два родителя: на лицевой стороне поверху надпись «Банкнота Федерального резерва», а в правой части – подпись министра финансов.

Одним из примеров «печатания» долларов служит так называемая программа количественного смягчения (*quantitative easing, QE*), проведенная в США с ноября 2008 г. по октябрь 2014 г. Эта программа включала три этапа, в ходе которых осуществлялся выкуп казначейских облигаций США и ипотечных ценных бумаг. Федеральная резервная система США тем самым помогла снизить долгосрочные процентные ставки, а низкая учетная ставка сформировала более комфортные финансовые условия на рынке, которые поддержали расходы домохозяйств и капиталовложения бизнеса. Всего, по оценкам экспертов, за период кризиса США различными способами эмитировали не менее 4,5 трлн долл. (по другим оценкам – 2,5 трлн, с учетом реинвестиций), что и вызвало в 2008–2015 гг. постоянный тренд доллара как валюты к снижению по отношению к другим ведущим валютам. Повышение учетной ставки в США в конце 2015 г. свидетельствует о завершении программы эмиссии денег. Оно вызовет рост курса доллара, понижение инфляции в США и снижение цен на основные сырьевые товары мира, цены на которые номинируются в долларах.

Осуществление политики «количественного смягчения» является примером эмиссии денег в современной валютной системе и примером одной из моделей борьбы с экономическим кризисом в стране рыночной экономики.

Торговый баланс страны. Пассивный торговый баланс показывает, что страна больше покупает за границей, чем продает. Следовательно, на валютном рынке со стороны участников торговых операций растет предложение национальной валюты и растет спрос на иностранную валюту. А это ведет к падению курса национальной валюты. При активном торговом балансе страна обеспечивает приток иностранной валюты.

Растущее предложение иностранной валюты по сравнению с национальной ведет к росту курса национальной валюты.

Весьма существенно, что колебания валютных курсов влияют на эффективность экспорта и импорта. Падение курса национальной валюты делает более выгодным экспорт и менее выгодным импорт. И наоборот, рост курса национальной валюты снижает эффективность экспорта, но делает более выгодным импорт.

ПРИМЕР. При падении курса рубля за месяц с 68 до 70 руб. за доллар США (примерно на 10%) российский экспортер нефти получит рублевую выручку на 10% больше, чем месяц назад. А импортер вынужден будет заплатить в рублях на 10% больше, чтобы купить доллары и рассчитаться за поставленные товары.

Таким образом, колебания валютных курсов, влияя на эффективность экспортно-импортных операций, ведут к изменениям состояния торгового баланса страны: падение курса национальной валюты способствует возникновению активного торгового баланса, рост курса национальной валюты – образованию пассивного торгового баланса.

Темп инфляции. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее национальной валюты. Покупательная способность валюты падает, уменьшается ее привлекательность. Данная тенденция хорошо прослеживается в средне- и долгосрочном плане. Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена капиталом, товарами, услугами. Это объясняется тем, что наиболее тесная связь между динамикой валютных курсов и относительным темпом инфляции прослеживается прежде всего при расчете курса на базе экспортных цен.

Учет инфляции осуществляется разными способами. Одна из формул позволяет связать рост цен с разностью процентных ставок

$$dP_n - dP_i = R_n - R_i,$$

где dP_n – процентное изменение национальных цен; dP_i – процентное изменение цен в иностранной валюте; R_n, R_i – процентная ставка по депозитам в национальной и иностранной валюте соответственно.

Данное выражение, известное как *эффект Фишера*, показывает, что разность процентных ставок по депозитам в национальной валюте и в иностранной валюте равняется разности темпов инфляции, ожидаемых для соответствующего периода времени внутри страны и за рубежом. Будущий обменный курс может быть определен как через процентные ставки, так и через темпы инфляции.

Для того чтобы понять степень недооцененности или переоцененности национальной валюты, можно использовать формулу

$$E_r = \frac{E_{nc}}{E_{nb}} \cdot \frac{dP_i}{dP_n},$$

где E_r – реальный курс национальной валюты; E_{nc} – текущий номинальный курс национальной валюты; E_{nb} – номинальный курс национальной

валюты базового года; dP_i – темпы роста цен в стране иностранной валюты; dP_n – темпы роста национальных цен.

Так, в 2001–2003 гг. рост цен в России составил 138,8% (2000 г. – 100%), номинальный курс доллара вырос с 28,16 (в 2001 г.) до 31,8 (в 2003 г.). Рост цен в США составил 104,3% за то же время.

Тогда

$$E_r = \frac{31,8}{28,16} \cdot \frac{104,3}{138,8} \cdot 100 = 84,86.$$

Иными словами, в реальном выражении рубль подорожал почти на 15%, т. е. за американскую потребительскую корзину можно было купить только 0,85 российской потребительской корзины.

Платежный баланс страны. Платежный баланс страны оказывает непосредственное влияние на величину валютного курса. Активный платежный баланс вызывает доверие к валюте, способствует росту ее курса, поскольку растет спрос на валюту со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс, напротив, ведет к снижению курса национальной валюты, поскольку иностранные должники стремятся обменять ее на валюту «третьих стран», более устойчивую. Масштабы влияния платежного баланса напрямую связаны со степенью открытости экономики. Чем выше доля экспорта в ВВП страны (экспортная квота), тем более эластичным является валютный курс по отношению к изменениям платежного баланса, и наоборот.

Степень доверия к валюте на международных рынках. Степень доверия к валюте на международных рынках определяется состоянием национальной экономики, политическим положением в стране, состоянием прав человека и т. п. Так, постоянное использование доллара США в международных расчетах вызывает постоянный спрос на него и поддерживает курс доллара даже в условиях падения его покупательной способности или пассивного сальдо платежного баланса США.

11.4. Государственное регулирование величины валютного курса

Сущность валютной политики государства.¹ В современной мировой экономике осуществляется как рыночное регулирование валютных курсов, так и государственное. Они взаимно дополняют друг друга. Рыночное регулирование, основанное на конкуренции, законе спроса

¹ Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. – М., 2006. – С. 62–67; Международные экономические отношения/Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 394–400.

и предложения, порождает стимулы развития. Государственное регулирование направлено на ликвидацию негативных последствий действия стихии рынка для национальной экономики. Государственное регулирование валютного курса направлено на устранение негативных проявлений рыночных отношений, достижение экономической стабильности в стране, ее экономического роста, равновесия платежного баланса, снижения уровней безработицы и инфляции.

Как мы видели, на формирование валютного курса влияют факторы, действующие в разных направлениях. Поэтому основу современного валютного курса образует не какая-то конкретная ценность или соотношение ценностей, а целый комплекс cursoобразующих факторов. Но важно то, что эти факторы проявляют себя через спрос и предложение на валютном рынке. Это позволяет, во-первых, в какой-то мере прогнозировать динамику валютных курсов, а во-вторых, влиять на их формирование посредством мер экономической политики. Государственное регулирование проводится в форме валютной политики, т. е. комплекса мер в сфере валютных отношений.

Валютная политика – одна из самых сложных, гибких и важных составляющих экономической политики. На практике никакая страна не может допустить неконтролируемых изменений курса своей валюты. Поэтому все страны в той или иной мере различными способами осуществляют регулирование валютного курса. Многие страны осуществляют регулирование валютного курса методом «управляемого плавания».

Прямое государственное регулирование реализуется путем принятия законодательных актов и действий исполнительной власти. Косвенное регулирование нацелено на использование экономических механизмов, в частности валютно-кредитных. Выделяется еще региональное регулирование в рамках интеграционных группировок, в рамках отдельных групп стран. Наконец, международное регулирование осуществляется с помощью таких механизмов, как МВФ, МБРР, ЕБРР и др.

Государственное регулирование валютных курсов. В комплексе мер государственного регулирования валютных курсов можно выделить следующие основные методы.

1. Изменение валютных курсов зависит от преобладающего в стране валютного режима. При системе плавающих курсов понижение цены равновесия валюты называется *обесценением*, а повышение – *удорожанием*. При системе фиксированных курсов указанные процессы называются ревальвацией и девальвацией.

Ревальвация снижает цену иностранной валюты. Предположим, Япония провела ревальвацию валюты – раньше 400 иен стоили 1 долл.,

теперь 120 иен меняются на 1 доллар. Японский автомобиль стоит 1 млн иен. До ревальвации он стоил в США (400 иен = 1 долл.) 2500 долл. Теперь по курсу 120 иен/долл. он будет стоить 8333 долл., и потребители, скорее всего, откажутся его покупать. Предположим также, что Япония импортировала мясо птицы из США по цене 11,6 долл./кг. В пересчете на иены мясо стоило 3840 иен (400 иен/долл.), а после ревальвации 1152 иены. Ревальвация тормозит экспорт и стимулирует импорт товаров. Ревальвация стимулирует также экспорт капитала, так как за национальную валюту они получают больше иностранной валюты. И напротив, импорт капитала становится невыгодным, поскольку требуется больше иностранной валюты на покупку национальной валюты. Если значительная часть валютной выручки инвестируется или расходует за рубежом, то высокий курс национальной валюты становится выгодным.

Девальвация национальной валюты повышает цену иностранной валюты. В результате иностранные товары становятся относительно более дорогими по сравнению с отечественными. Девальвация стимулирует экспорт товаров и препятствует импорту. Экспортеры товаров получают конкурентные преимущества, поскольку прежнюю сумму экспортной выручки они обменивают на бóльшую сумму национальной валюты, что позволяет им снижать внешнеторговые цены. Девальвация способствует также импорту капиталов.

Существует возможность рассчитать потери от девальвации валюты с помощью формулы

$$P_o = E_i - \left[\frac{(E_i \cdot K_s) \cdot \left(1 + \frac{R\%}{100}\right)}{K_n} \right],$$

где P_o – потери инвестора; K_s – курс иностранной валюты до девальвации; $R\%$ – процентная ставка в стране инвестиции; K_n – курс иностранной валюты после девальвации; E_i – сумма инвестиции.

Предположим, инвестор решил вложить 300 000 долл. США при курсе 200 иен/долл. в ценные бумаги правительства Японии с доходностью 10%. Но в конце года правительство в результате девальвации установило курс 250 иен/долл. Тогда

$$300\,000 - \left(\frac{300\,000 \cdot 200 \cdot 1,1}{250} \right) = 36\,000.$$

Потери инвестора в результате девальвации валюты инвестиций, несмотря на 10%-ю доходность, составили 36 тыс. долл.

2. *Валютные интервенции* Центрального банка страны для корректировки динамики валютного курса («девизная политика»). Она представляет собой продажу или покупку на открытом рынке иностранной валюты для сглаживания краткосрочных значительных колебаний. Колебания нередко провоцируются спекулятивными операциями. Например, в «черный вторник» 11 октября 1994 г. в России курс рубля упал по отношению к доллару на 900 руб. (почти на 20%). Спрос на доллары значительно превысил их предложение. На следующий день Центральный банк России, «выбросив» на рынок большую сумму долларов, вернул рынок доллара на предшествующий падению уровень равновесия, т. е. цель валютных интервенций состоит в том, чтобы с помощью купли-продажи валюты на валютном рынке оказывать влияние на изменение валютного курса.

Центральный банк Швейцарии в 2009 г. провел валютную интервенцию для сдерживания роста курса швейцарского франка, в рамках которой скупал на рынках валюту других государств. Это привело к снижению стоимости франка по отношению к доллару и евро в среднем на 3,5%. Одновременно ЦБ Швейцарии снизил учетную ставку с 1,5 до 0,25%. В результате действий ЦБ курс швейцарского франка прекратил рост по отношению к доллару и евро, влияющий на конкурентоспособность швейцарских товаров, и начал снижение.

В марте 2011 г. в связи с цунами и катастрофой на АЭС Центробанки Японии, США, Канады и Европейского союза скоординированно «выбросили» на рынок значительное количество иен и скупали доллары, что привело к временному снижению курса иены.

В целом такой метод регулирования, как валютные интервенции, в последние годы обнаруживает снижающуюся эффективность. Причиной этого служит огромный объем валютного рынка, составляющий 4–5 трлн долл. ежедневно. По оценкам специалистов, для серьезной корректировки курса одной из свободно используемых валют требуется интервенция в размере не меньше 1 трлн долл. Такими свободными ресурсами не располагает ни одно суверенное правительство.

3. *Денежно-кредитная политика*. При ужесточении денежно-кредитной политики ограничивается рост денежной массы, а значит, относительно сокращается предложение национальной валюты. Соответственно, это ведет к повышению курса.

4. *Дисконтная политика* состоит в изменении учетной ставки Центрального банка с целью влияния на величину валютного курса путем воздействия на стоимость кредитов на внутреннем рынке. Чем дешевле кредиты, тем более привлекательной выступает валюта данной страны на мировом рынке.

5. *Протекционистские меры* – валютные ограничения, к которым относятся запрет на свободный обмен валюты, требования продажи валютной выручки, репатриация прибыли, ограничения по движению золота, ценных бумаг. Так, например, в России в 1990-х – начале 2000-х годов существовали следующие ограничения:

- обязательная продажа юридическими лицами 50% валютной выручки от экспорта товаров в течение 7 дней;
- разделение валютных операций на текущие и капитальные с обязательным лицензированием капитальных операций через ЦБ;
- сосредоточение валютных операций в ЦБ и уполномоченных коммерческих банках (не все банки могут торговать на Межбанковской валютной бирже);
- наличие 100% компенсационных балансов, т. е. импортер обязан при осуществлении предоплаты за импорт внести 100% в рублевом эквиваленте на специальный счет в уполномоченном банке, по которому проценты не начисляются.

11.5. Платежный баланс страны как отражение ее мирохозяйственных связей¹

11.5.1. Определение и структура платежного баланса

Платежный баланс – стоимостное выражение комплекса внешнеэкономических связей страны за определенный период времени в виде соотношения поступлений из-за границы и платежей за границу. Главная задача платежного баланса – в количественных характеристиках показывать характер, степень и структуру участия страны в международных экономических отношениях.

Платежный баланс, как любой счет, состоит из двух частей – кредита и дебета. По кредиту счета отражаются источники поступления денежных ресурсов, по дебету – направления их расходования.

К принципам построения платежного баланса относятся следующие.

1. *Принцип резидентства*. Резидентом считается физическое или юридическое лицо, если оно постоянно проживает или имеет регистрацию

¹ Тэор Т.Р. *Мировая экономика* – СПб.: Питер, 2002. – С. 153–159; *Международные экономические отношения: учеб.* /Под ред. А.И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014. – С. 518–559; *Киреев А.П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2.* – М., 2006. – С. 126–151; *Богомолов О.Т. Анатомия глобальной экономики.* – М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. – С. 104–110, 184–187; *Гурова И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения.* – М., 2003. – С. 107, 108, 112.

постоянного местонахождения на территории данной страны за период обычно не менее года. Во Франции, однако, резидентство определяется за два года, в Германии резидентами считаются физические и юридические лица, «имеющие в стране центр своего экономического интереса», в России резидентство физических лиц исчисляется сроком постоянного пребывания 183 дня в календарном году.

2. Принцип двойной записи. В основу составления платежного баланса положен принцип двойной записи, т. е. каждая сделка отражается в нем дважды – на странице кредита сделка фиксируется с положительным знаком, на странице дебета – с отрицательным. На странице кредита фиксируются экспорт товаров и услуг, доходы на зарубежные инвестиции, получение кредитов и займов в других странах; на странице дебета – импорт товаров и услуг, перевод иностранными инвесторами прибыли за рубеж, предоставление кредитов иностранным заемщикам, инвестиции за рубежом.

Экономическая сделка – обмен, смена собственника товара, услуги, финансового актива за определенный эквивалент. Под понятие сделки не подпадают многочисленные и многомиллиардные обмены товаров, услуг, ресурсов без смены собственника внутри, например, транснациональных компаний, расположенных в разных странах.

Платежный баланс составляется в национальной валюте, для проверки и корректировки его пересчитывают в долларах США, евро или в SDR.

Для унификации методов расчета платежного баланса МВФ регулярно издает специальное руководство – рекомендации, которые затем используются большинством стран. Однако страны ОЭСР используют и свои методы расчета платежного баланса, разработанные в США и незначительно отличающиеся от рекомендаций МВФ.

Рассмотрим структуру платежного баланса по методике МВФ. Платежный баланс состоит из двух разделов – счет текущих операций и счет операций с капиталами и финансовых операций, а также раздела «Ошибки и пропуски».

Текущие операции завершаются в данном периоде и не влекут последствий в будущем. Операции с капиталом подразумевают повторные операции в будущем, поскольку преимущественно являются инвестициями.

Счет текущих операций включает в себя операции с товарами, операции с услугами, доходы от иностранных инвестиций, текущие трансферты.

Операции с товарами занимают ведущее место в платежном балансе любой страны, по сути, определяют его характер. На данном счете отражаются:

- экспорт (импорт) товаров;
- экспорт (импорт) товаров, подлежащих переработке с последующим реэкспортом (реимпортом);
- ремонт товаров;
- приобретение товаров в портах;
- движение немонетарного золота.

Соотношение стоимости импорта и экспорта образует торговый баланс, имеющий и самостоятельное значение.

Операции с услугами включают все виды сделок по экспорту/импорту услуг. Следует отметить, что в платежных балансах многих стран (прежде всего промышленно развитых) баланс операций с услугами может составлять 60–70% торгового баланса.

Доходы от иностранных инвестиций подразделяются на оплату труда и доходы от инвестиций. Оплата труда включает в себя заработную плату, получаемую резидентами данного государства, находящимися на территории других стран менее 1 года (временные и сезонные работники). Доходы от инвестиций включают дивиденды и проценты, полученные инвесторами данной страны за рубежом на прямые, портфельные и ссудные инвестиции.

Текущие трансферты – односторонние переводы, не сопровождающиеся встречным движением стоимостного эквивалента, поэтому отражаются либо в кредите, либо в дебете. В принципе трансферты делятся на капитальные и текущие, в данном разделе учитываются только текущие. К ним относят:

- государственные субсидии другим странам (экономическая помощь, помощь в ликвидации последствий стихийных бедствий, государственные пенсии, взносы в международные организации и т. п.);
- частные трансфертные платежи (переводы частных лиц, работающих за рубежом более 1 года, наследства, дары, взносы в благотворительные общества и т. п.).

Счет операций с капиталами и финансовых операций отражает международное движение капитала и состоит из счета операций с капиталами, финансового счета.

Счет операций с капиталами включает:

- капитальные трансферты, которые сопровождаются сменой собственника на основной капитал, списанием долгов. Так, списание долгов какой-либо стране Лондонским клубом кредиторов показывается в платежном балансе как полученный капитальный трансферт;

- приобретение (продажу) непроеизводственных нефинансовых активов – передачу прав собственности на материальные активы, не являющиеся результатом производственной деятельности (земля, недра), а также нематериальные активы (торговые знаки, патенты).

Финансовый счет включает операции с активами и обязательствами резидентов по отношению к нерезидентам. В нем учитываются:

- прямые инвестиции (инвестиции в акционерный капитал, реинвестирование доходов, прочий капитал или внутрифирменное инвестирование);
- портфельные инвестиции делятся в разбивке на активы (финансовые требования резидентов к нерезидентам) и пассивы (финансовые требования нерезидентов к резидентам), а также по типам ценных бумаг;
- финансовые дериваты – особый вид ценных бумаг, к которым относятся форварды, фьючерсы, опционы, свопы и варранты. Ранее они учитывались по статье портфельных инвестиций, но с 2000 г. выделены МВФ в отдельную строку;
- другие инвестиции включают торговые кредиты, авансы поставщикам, ссуды для финансирования торговых сделок, кредиты МВФ, финансовый лизинг, получение (продажа) валюты между резидентами (нерезидентами); резервные активы, которые находятся под контролем государства.

В составе платежного баланса учитываются:

- монетарное золото, находящееся в хранилищах Центрального банка;
- SDR – искусственно созданный резервный актив, пропорциональный квоте страны в капитале МВФ;
- резервная позиция страны в МВФ, т. е. право получения безусловного (автоматического) кредита в размере 25% квоты страны в капитале МВФ;
- валютные активы – требования к нерезидентам в виде наличной иностранной валюты, ценных бумаг, финансовых дериватов, эмитированных как иностранными государствами, так и иностранным частным капиталом;
- другие требования, которые включают прочие требования в иностранной валюте и включаются в состав резервных активов страны.

Например, структура международных резервов РФ (общий объем – 364,7 млрд долл.) на декабрь 2015 г. выглядела следующим образом: валюта – 84%, SDR – 2,2%, резервная позиция в МВФ – 0,7%, монетарное золото – 13,1%.

Наконец, особый раздел «Ошибки и пропуски» служит способом корректировки ошибок подсчетов, которые возникают из-за того, что информация по одной и той же сделке может быть получена из разных источников и по разной методике. Этот раздел отражает не только методологические ошибки, но и неучтенные операции, например контрабанду.

11.5.2. Сальдо платежного баланса

Понятие «сальдо платежного баланса» – один из важнейших макроэкономических показателей, относится к балансовому итогу определенного набора операций, поэтому МВФ рекомендует определять актив или пассив баланса путем деления его статей на основные и балансирующие. Сальдо основных статей и называют «сальдо платежного баланса», которое может иметь активное или дефицитное значение. Покрывается сальдо за счет балансирующих статей, которые как раз и отражают методы регулирования платежного баланса. В бухгалтерском смысле слова баланс всегда находится в равновесии, а его итог равен нулю.

В международных расчетах чаще всего используется методика определения баланса по статье «Операции с товарами». Торговый баланс как разница между экспортом и импортом определяет общий итог платежного баланса. Активный торговый баланс служит признаком здоровой экономики, товары страны активно покупаются за рубежом, а отечественные покупатели предпочитают отечественные товары. В этих условиях развитые страны практически формируют вторую экономику за рубежом, а развивающиеся и страны с переходной экономикой получают хорошие возможности для выполнения своих международных обязательств. Пассивный торговый баланс расценивается, в свою очередь, как негативное явление, за исключением случаев, когда он возник вследствие увеличения прямых иностранных инвестиций в данную страну, повлекших увеличение импорта товаров.

За последние десятилетия сложилось несколько концепций и методик подсчета сальдо платежного баланса.

По методике «сальдо баланса текущих операций» (официально применяется США и рядом других стран) оно измеряется по статьям торгового баланса, баланса услуг, статей «Доходы» и «Текущие трансферты». Такое сальдо уже дает достаточно полную информацию о внешнеэкономическом положении страны и включается в национальные счета. Положительное сальдо баланса по текущим операциям означает, что страна продает за рубеж больше товаров и услуг, больше инвестирует за рубеж, чем покупает

товаров и услуг и принимает инвестиций. Дефицит баланса текущих операций означает обратную картину.

Методика «сальдо баланса операций с капиталами и финансовых операций» является зеркальным отображением баланса текущих операций.

Методика «сальдо баланса официальных расчетов» учитывает все статьи баланса, кроме «Резервные активы», которая относится к балансирующим, т. е. если сальдо баланса официальных расчетов сводится с отрицательным знаком, страна вынуждена продавать свои резервные активы – вывозить золото, расходовать иностранную валюту, прибегать к кредитам МВФ и т. п.

11.5.3. Факторы, влияющие на платежный баланс

Неравномерность экономического и политического развития стран. После Второй мировой войны платежные балансы стран Европы и Японии были отрицательными, пассивными, а США имели мощный активный баланс, доминируя в мире. США главенствовали и в торговле, и в движении капитала. Однако с конца 1960-х гг. ситуация резко переменилась. Доля США в мировом производстве, в экспорте товаров и капиталов резко уменьшилась, необходимость поддержания доллара как резервной валюты Бреттон-Вудской системы привела к хроническому дефициту платежного баланса, который достиг величины порядка 500 млрд долл. В свою очередь по мере экономического усиления Западной Европы и Японии в 1970–1980-е гг. их платежные балансы сводились с большим положительным сальдо.

Усиление международной финансовой взаимозависимости. Вывоз капитала из страны оказывает на платежный баланс двойственное действие. Увеличение экспорта капитала ведет к увеличению пассива баланса, но одновременно закладывается долгосрочная база для получения прибылей в будущем и изменении сальдо. Импорт капитала также отзывается двойственно – вначале растет актив баланса, но по мере увеличения платежей по прибылям увеличиваются дебетовые суммы по статье «Доходы», нарастает пассив баланса.

Изменение реального ВВП. Платежный баланс сразу же реагирует на изменение фаз делового цикла страны. Рост ВВП увеличивает спрос на импорт топлива, сырья, оборудования, услуги. Экономический спад ведет к увеличению роста экспорта капитала.

Темп инфляции. В странах с высоким темпом инфляции снижается конкурентоспособность национальных товаров и услуг, затрудняется

их экспорт, поощряется импорт товаров и услуг, возрастает экспорт капитала.

Уровень процентных ставок. Повышение процентных ставок по банковским депозитам способствует увеличению притока капитала, росту курса национальной валюты, улучшает платежный баланс. Понижение процентных ставок по депозитам вызывает обратный эффект. Важно также уточнить, какие причины вызвали повышение процентных ставок. Если это результат денежно-кредитной политики государства, то вышеприведенный вывод верен. Если же повышение вызвано инфляцией, то этот эффект должен расцениваться как негативный.

Валютный курс. Текущий валютный курс влияет главным образом на статьи баланса текущих операций. Высокий текущий курс содействует импорту и препятствует экспорту, низкий – наоборот. Девальвация валюты поощряет экспорт, но при этом экспортеры стремятся задержать капиталы за границей, а портфельные инвесторы уходят на рынки стран с более стабильной валютой.

11.5.4. Методы государственного регулирования платежного баланса

Государственное регулирование платежного баланса – система мер, применяемых государством по формированию основных статей платежного баланса и по покрытию сложившегося сальдо. В целом выделяют следующие методы регулирования платежного баланса:

- административный – через регулирование таможенно-тарифного законодательства;
- финансовый – регулирование экспорта товаров и услуг;
- кредитный – применение методов денежно-кредитной политики;
- валютный – использование операций по повышению/понижению курса национальной валюты, введение/отмена валютных ограничений.

Страны, испытывающие дефицит платежного баланса, которым нужно вызвать рост экспорта, привлечь иностранный капитал в страну, сдерживать импорт, могут использовать следующие меры:

- ограничить инфляцию путем уменьшения бюджетного дефицита, изменения учетной ставки, установления пределов денежной массы в стране;
- провести девальвацию национальной валюты, которая может способствовать росту экспорта, правда, только при наличии больших экспортных возможностей страны и благоприятной ситуации на мировом рынке;

- ввести валютные ограничения путем блокирования валютной выручки экспортеров, ограничения продажи иностранной валюты импортерам, сосредоточение валютных операций только в специально уполномоченных банках;
- усилить таможенно-тарифное регулирование внешней торговли, нацеленное на рост экспорта и ограничение импорта.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. В эпоху «золотого стандарта» Россия задолжала Великобритании 50 тыс. ф. ст. После погашения долга, поскольку торговые связи продолжались, уже Великобритания оказалась должна 100 тыс. руб. Монета достоинством 1 руб. содержала 1 г золота, монета достоинством 1 ф. ст. – 10 г золота. Стоимость транспортировки золота составляла 1 коп. за 1 г. Определите количество золота, которое должны были вывезти для погашения своих долгов: а) Россия; б) Великобритания.

2. Предположим, что процентная ставка по депозитам оставляет в России 12% годовых, в США – 1,5%. Текущий курс составляет 70 руб. за доллар. Как определить ожидаемый курс доллара (через год), исходя из теории процентных ставок?

3. В 2000 г. евро стоил 28,5626 руб., в 2003 г. – 35,3625 руб. За тот же период индекс цен в России составил 138,8%, а в Германии – 108,8%. Согласно теории паритета покупательной способности рубль в 2003 г. был: а) недооценен; б) переоценен.

4. Иностранный инвестор покупает в Японии ценные бумаги с годовой доходностью 10% на 200 000 долл. Обменный курс при этом составляет 200 иен за доллар. К концу года курс составляет уже 250 иен за доллар. Каков будет размер выигрыша или проигрыша инвестора?

5. Запишите в статьи дебета или кредита платежного баланса России следующие сделки и рассчитайте сальдо платежного баланса по указанным операциям:

Наименование сделки	Дебет	Кредит
Индийская компания выплатила заработную плату в 500 тыс. долл. российским специалистам, работающим на металлургическом комбинате		
Украинская компания выплатила 200 тыс. долл. дивидендов держателю ее акций из России		
АвтоВАЗ закупил оборудование в США на сумму 200 тыс. долл.		
Компания «Форд» закупила на 1,5 млн долл. оборудование в Германии и привезла его в Россию для своего завода во Всеволожске		

Окончание табл.

Наименование сделки	Дебет	Кредит
Гражданин Китая, занятый в оптовой торговле в г. Хабаровске более одного года, перевел домой, в Китай, 5 тыс. долл. своей зарплаты		
«Газпром» увеличил свою долю в акциях германского «Рургаза», купив пакет акций на 200 тыс. долл.		
Американский банк купил пакет акций «Вымпелкома» на 50 тыс. долл.		
Банк «Союз» купил недвижимость в Великобритании на сумму 500 тыс. долл.		
«Группа ГАЗ» купила у компании «Фольксваген» лицензию на производство тормозов нового поколения за 100 тыс. долл.		
Российский бизнесмен купил винный завод во Франции за 50 тыс. долл.		
Итого		
Сальдо		

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Назовите основные причины, вызвавшие крах Парижской валютной системы золотого стандарта.
2. Каковы черты, особенности, преимущества и недостатки Ямайской системы валютных курсов?
3. Какие способы фиксации валютных курсов применяются в рамках Ямайской валютной системы?
4. Каковы цели введения единой валюты в ЕС?
5. В чем содержание и каковы различия между национальной, мировой, иностранной, региональной и международной валютой?
6. Верно ли утверждение, что, если национальная валюта реально укрепляется (реальный курс национальной валюты растет), то это стимулирует экспорт и ограничивает импорт?
7. В чем состоит преимущество свободно плавающих курсов по сравнению с фиксированными?
8. С какой целью и каким образом проводится государственная политика регулирования курса национальной валюты?
9. Верно ли утверждение, что снижение актива торгового баланса страны способствует росту курса национальной валюты?
10. Почему большое активное сальдо платежного баланса может заключать в себе угрозу для национальной экономики?

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ

Центробанк РФ решил перейти на плавающий курс рубля с 2015 года

С января 2015 г. Банк России прекратит валютные интервенции и перейдет к плавающему курсу рубля, следует из проекта Денежно-кредитной политики Банка России на 2015 г. и период 2016–2017 гг.

По планам ЦБ, динамика курса будет определяться рыночными факторами, а плавающий курс станет стабилизатором экономики. Так, например, укрепление рубля при росте цен на экспортируемые товары будет снижать риски «перегрева» экономики, а ослабление рубля окажет поддержку отечественным производителям. «Помимо повышения управляемости ставок денежного рынка результатом перехода к режиму плавающего курса станет уменьшение чувствительности экономики к внешним шокам, адаптация к которым будет происходить за счет изменения валютного курса», – говорится в документе.

При этом ЦБ не ожидает, что переход к плавающему валютному курсу значительно увеличит волатильность курса рубля, благодаря достигнутой в предыдущие годы высокой степени гибкости курсообразования, отмечается в документе. ЦБ оставит себе возможность для проведения валютных интервенций, но только в случае возникновения угрозы для финансовой стабильности страны.

В 2014 г. Банк России проводил значительные объемы валютных интервенций. За первые семь месяцев текущего года ЦБ продал валюты на сумму 40,9 млрд долл.

«Сегодня, несмотря на множество факторов, влияющих на курс, таких как поток новостей, геополитическая напряженность, угрозы санкций и прочее, курс рубля по отношению к иностранным валютам находится в торговом диапазоне внутри коридора, который не предполагает вмешательства ЦБ, – отмечает руководитель операций на валютном и денежном рынках Металлинвестбанка С. Романчук. – ЦБ вмешивался лишь по границам валютного коридора». По мнению эксперта, это является показателем определенной зрелости валютного рынка, того, что на нем наблюдается баланс спроса и предложения на валюту, который обеспечивается различными факторами.

«Важно, что ЦБ полностью не уйдет с валютного рынка и в кризисных ситуациях будет способен быстро принять нестандартные меры по поддержке курса... Если кризиса нет, то ЦБ не должен присутствовать на валютном рынке; с одной стороны, потому что все участники уже адаптировались к колебаниям курса, а с другой – отсутствие

интервенций позволяет Банку России лучше контролировать процентные ставки и тем самым лучше управлять инфляцией».

Согласно ДКП ЦБ РФ, к концу текущего года инфляция должна составить 7,5–8%. В 2015, 2016 и 2017 гг. при благоприятном сценарии – 4,5–5%, 3,7–4,2% и 3,7–4,2% соответственно. (<http://www.rbcua.com/12.09.14>)

Свободно плавающий валютный курс подразумевает полный отказ государственных властей регулировать национальную денежную единицу относительно валют других стран, т. е. движение валютного курса определяется исключительно по рыночным законам спроса и предложения. В настоящее время очень немногие страны используют указанную политику касательно их денежного знака, более распространен **регулируемый плавающий валютный курс**.

По такому режиму цена колеблется в определенных рамках, а когда достигается верхний или нижний предел коридора, в процесс вмешиваются монетарные власти страны с целью стабилизации изменившегося курса. Процесс вмешательства чаще всего принимает форму валютных интервенций, т. е. проводятся конверсионные операции с национальной валютой и резервными денежными единицами на открытом рынке. Режим регулируемой валюты в РФ был запущен с 1999 г. (сразу после дефолта 1998 г.) и с этого момента правительство имело возможность сглаживать негативные воздействия внешней экономики на отечественный финансовый сектор. В 2005 г. была введена бивалютная корзина (состоящая из комбинации доллара и евро), которая позволила еще больше расширить возможности управления валютной системой. С момента привязки к бивалютной корзине рубль начал ориентироваться сразу на две важнейшие мировые резервные единицы и стал менее зависим от экономики лишь одного государства (США).

До 2009 г. государственное вмешательство в котировки валютного рынка могло происходить только, если цена выходила за рамки коридора бивалютной корзины, но после мирового кризиса 2008–2009 гг. это правило было упразднено, сейчас власти могут совершать сделки с валютой в целях ее корректировки тогда, когда курс находится как внутри, так и за рамками установленных границ.

Morgan Stanley считает идею свободного курса рубля хорошей в среднесрочной перспективе, однако в будущем свободный плавающий курс таит угрозу для финансовой и ценовой стабильности. Переход к свободному курсу рубля затруднен в условиях значительных российских корпоративных долгов, которые, по оценке Morgan Stanley, составляют \$651 млрд (33% от объема ВВП России). В условиях санкций режим свободного

курса рубля выглядит невероятным. Санкции приведут к увеличению оттока капитала и напряженности с валютным фондированием, особенно во время пика погашений внешнего долга, как, например, в декабре, когда объем выплат составит \$ 35 млрд, полагает Morgan Stanley.

Существует также риск дальнейшего резкого ослабления рубля. В этом случае инвестбанк «видит общую угрозу для финансовой стабильности, учитывая значительный объем внешних долговых обязательств, включая выплаты \$ 134 млрд в следующие 12 месяцев».

Кроме того, банк предрекает «риски ограниченного доступа к валютной ликвидности попавших под санкции (российских. – *Ред.*) банков и компаний, пока российские власти не вмешиваются в ситуацию».

Из-за значительного ослабления рубля и ухудшения инфляционных ожиданий может пострадать ценовая устойчивость. Резкое падение курса рубля помешает Банку России достичь цели по темпам инфляции в 2015 г.

Базовый сценарий Morgan Stanley предполагает, что последствия введенных ЕС и США санкций против России будут ощущаться длительное время, соответственно продолжится отток капитала и ослабление рубля.

Источник: Центробанк РФ решил перейти на плавающий курс рубля с 2015 года // РБК. Украина. 12.09.2014. – URL: <http://www.rbcua.com/rus/news/tsentrobank-rf-reshil-pereyti-na-plavayushchiy-kurs-rublya-s-2015-12092014162000>

Используя текст Ситуационного практикума, ответьте на вопросы.

1. Какой режим валютного курса существовал в экономике России до настоящего времени? Как оценивались его последствия для российской экономики специалистами?
2. Каковы планы ЦБ РФ в отношении рубля? Каковы аргументы ЦБ в пользу свободного плавления рубля?
3. Каковы отрицательные последствия перехода к плавающему курсу валюты для российской экономики? Почему мнения специалистов по вопросу перехода к плавающему курсу рубля разделились?
4. В чем состоит разница между свободно плавающим и регулируемым плавающим валютными курсами?
5. Предприятия каких секторов экономики больше заинтересованы в плавающем валютном курсе рубля?
6. Насколько обоснован переход к плавающему курсу рубля в современной экономической ситуации в России?
7. Как оценивают этот переход на данный момент времени эксперты Morgan Stanley?

Приложение

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Субрегиональная организация, образованная в 1967 г., включает в состав Индонезию, Малайзию, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Бруней, Вьетнам, Лаос, Бирму (Мьянму), Камбоджу. Ассоциация объединяет 570 млн чел. населения с ВВП в 1,1 трлн долл. и внешнеторговым оборотом в 1,4 трлн долл. В 2008 г. вступил в силу новый Устав АСЕАН. Главная цель АСЕАН – ускорение экономического роста, социального прогресса и культурного развития стран-членов. Высшим органом АСЕАН являются встречи глав государств и правительств. Руководящий и координирующий механизм – регулярные совещания министров иностранных дел. Текущее руководство деятельностью Ассоциации осуществляет Постоянный комитет, возглавляемый министром иностранных дел председательствующей страны. Имеется Секретариат АСЕАН во главе с Генеральным секретарем, 11 специализированных комитетов.

Большая семерка (G7). Представляет собой неформальное объединение семи ведущих стран мира: Великобритании, Германии, Италии, Канады, США, Франции, Японии. Встречи (саммиты) лидеров проводятся с 1970-х гг.

Основной работы G7 являются ежегодные встречи глав государств и правительств, на которых значительное внимание уделяется определенным конкретным проблемам (энергетическая политика, внешний долг, охрана окружающей среды и др.). Обсуждаются важнейшие вопросы экономики и политики, представляющие взаимный интерес. Несмотря на то, что G7 по статусу не может принимать обязывающих решений, к мнениям, высказываемым на ее заседаниях, прислушиваются все страны мира.

В период 1996–2014 гг. в работе принимала участие Россия. В это время Большая семерка в определенной степени превратилась в Большую восьмерку. В 2014 г. в связи с позицией по кризисным событиям на Украине РФ была исключена из Большой восьмерки, и она вернулась

к формату встреч семи лидеров. Потенциально возможным является приглашение Китая к участию в формате G7¹.

Большая двадцатка (G20). Представляет собой неформальное объединение, включающее 19 ведущих стран мира и ЕС в целом. Отличительной особенностью Большой двадцатки является то, что она объединяет страны развитые, развивающиеся и переходной экономики.

Фактически в «двадцатку» в настоящее время входят Австралия, Аргентина, Бразилия, Британия, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, Южно-Африканская Республика, Республика Корея и Япония, а также ЕС. В заседаниях участвуют Международный валютный фонд и Всемирная торговая организация. Большая двадцатка, которая производит 85% мирового ВВП, была создана в ответ на финансовые кризисы конца 1990-х (азиатский финансовый кризис, кризис 1998 г. в России) как форум для министров финансов и глав центральных банков.

В ноябре 2008 г. в Вашингтоне члены G20 впервые собрались на высшем уровне с тем, чтобы обсудить антикризисные меры. Главной формой работы G20 стали саммиты руководителей государств и крупнейших международных организаций. На одном из саммитов было решено, что «двадцатка» будет решать экономические проблемы, а Большая восьмерка продолжит заниматься политикой и безопасностью.

Лидеры «двадцатки» обязались осуществить ряд структурных реформ, которые будут активизировать и поддерживать глобальный спрос, стимулировать создание рабочих мест и увеличивать потенциал роста, договорились о беспопылинном доступе бедных стран на рынки «двадцатки». Начиная с 2013 г. Большая двадцатка уделяет большое внимание борьбе с уклонением от уплаты налогов крупными корпорациями.

Последний саммит G20 был проведен в ноябре 2015 г. в Анталье.

Таким образом, Большая двадцатка играет все возрастающую роль в международных экономических отношениях и представляет собой важнейшую форму объединения усилий развитых, развивающихся и стран переходной экономики.

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ). Организация основана в 1948 г., насчитывает 194 страны-члена. Штаб-квартира расположена в Женеве. Организация призвана координировать международные

¹ Эрсанель Н. G7: может ли Китай занять место России? // Yeni Safak, Турция. 18.06.2015. – URL: <http://inosmi.ru/world/20150618/228646371.html>

усилия по оказанию медицинской гуманитарной помощи, подготовке медицинских кадров, обмену медицинскими знаниями и ведению комплексной программы, направленной на борьбу с заболеваниями, носящими глобальный характер.

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС). Организация основана в 1974 г., насчитывает 188 членов. Расположенная в Женеве, она ставит целью содействовать охране интеллектуальной собственности, т. е. охране прав на промышленную собственность, научно-конструкторские разработки, а также авторские права на произведения литературы и искусства. Ведущими нормативными документами в деятельности ВОИС являются Парижская конвенция по охране промышленной собственности (1883 г.) и Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений (1886 г.).

Всемирная торговая организация (ВТО). Организация создана в 1995 г. Главная задача ВТО – содействовать либерализации внешней торговли, обеспечение ее справедливости и предсказуемости, создание условий для экономического роста и повышения благосостояния людей. Правовую основу ВТО образует в первую очередь Генеральное соглашение по тарифам и торговле в редакции (1994 г.).

Структура ВТО довольно сложна. Высший орган – Министерский совет (конференция) состоит из министров торговли стран-членов и стран-наблюдателей (с совещательным голосом) и собирается примерно один раз в два года. Так, на Шестой министерской конференции (декабрь 2005 г.), которая прошла в Гонконге, были приняты решения отменить экспортные субсидии в сельском хозяйстве к 2013 г., хлопковые субсидии – уже в 2006 г., к 2008 г. страны ОЭСР должны обеспечить свободный доступ на свои рынки 97% товаров из 32 наименее развитых стран. Генеральный Совет, состоящий из представителей стран, собирается 8–10 раз в год. Генеральный директор руководит секретариатом (500 человек) в Женеве. Постоянные органы ВТО – многочисленные комитеты и комиссии, важнейшими из которых являются советы и органы по торговым спорам, торговле товарами, торговле услугами, торговле интеллектуальной собственностью. Каждое государство имеет один голос. Решения в ВТО принимаются путем консенсуса, а когда его нет – голосованием. Толкования положений ГАТТ, ГАТС и ТРИПС требуют $\frac{3}{4}$ голосов, принятие новых членов – $\frac{2}{3}$ голосов. В ВТО входят 162 страны-члена (на 2015 г.). Ее деятельность охватывает более 90% мировой торговли.

Всемирный почтовый союз (ВПС). Союз основан в 1874 г., является одним из старейших учреждений в ООН, куда он присоединился с 1947 г. ВПС призван способствовать развитию связи между гражданами различных стран путем эффективного функционирования почтовой службы, а также оказания помощи в развитии средств связи в развивающихся странах.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). Возникновение ГАТТ связано с попытками создать Международную торговую организацию (МТО). Это было вызвано стремлением многих стран после Второй мировой войны искоренить протекционизм во внешней торговле. Новый внешнеторговый режим должен был основываться на либерализации и сотрудничестве между странами.

30 октября 1947 г. в Женеве 23 страны подписали предварительное соглашение под названием General Agreement of Tariffs and Trade. В нем были определены принципы действия этой международной торговой организации. 24 марта 1948 г. был подписан заключительный акт – Гаванский устав Международной торговой организации. Этот документ должен был вступить в силу через два месяца после ратификации большинством (более половины) стран, подписавших заключительный акт. Но устав в силу не вступил, поскольку не был ратифицирован США. Так как МТО не появилась на свет, страны, подписавшие ГАТТ, решили применять его принципы.

Таким образом, ГАТТ – это порожденная текущим ходом событий организация. Аппарат ГАТТ был ограничен: включал секретариат в Женеве, совет, состоявший из представителей стран-участниц. Механизм выработки и принятия решений в рамках ГАТТ представлял собой периодические длительные переговоры-раунды, которые длились несколько лет.

ГАТТ (ВТО) исходило из следующих основных принципов:

- многосторонность внешней торговли; применение общего режима наибольшего благоприятствования;
- снижение таможенных тарифов и других (нетарифных) препятствий;
- взаимность уступок;
- ведение внешней торговли на основе частного права.

В ГАТТ установилась практика, в соответствии с которой все ограничения разбиты на «допустимые», попадающие под исключения, и «остаточные», подлежащие отмене. Эти особенности исходили из того факта, что ГАТТ в строго юридическом смысле являлось международным соглашением, а не организацией. На примере ГАТТ хорошо видно,

что международные организации вырастают из многосторонних конференций.

На 1995 г. членами ГАТТ были 132 страны. За время действия ГАТТ было проведено восемь многосторонних торговых переговоров-раундов (МТП). На первых пяти конференциях-раундах согласовывалось снижение тарифов по принципу «уступка за уступку». Было согласовано 67 тыс. взаимных уступок, затрагивающих более 21 млрд долл. годового экспорта в мировой торговле. В 1964–1967 гг. был проведен шестой раунд, известный под названием «Кеннеди-раунд». В результате сложных переговоров было достигнуто соглашение о снижении таможенных пошлин до конца 1971 г. в среднем на 35%. В 1973 г. на совещании министров стран – участниц ГАТТ в Токио был открыт седьмой раунд. Его особенность – более широкий и разнообразный перечень обсуждаемых проблем. Результатом «Токио-раунда» стала существенная модернизация ГАТТ. Принципиально важно, что по условиям достигнутых нетарифных соглашений страны-участницы должны привести национальное законодательство в полное соответствие с ними. В результате внешнеторговая политика стран-участниц стала принимать форму «управляемого протекционизма». Произошло усиление функций ГАТТ в сфере многостороннего урегулирования мировой торговли. Были снижены таможенные пошлины, ослабли другие протекционистские барьеры в мировой торговле. Восьмой, «Уругвайский раунд» переговоров ГАТТ открылся в 1986 г. Впервые в истории ГАТТ в повестку дня переговоров были включены вопросы регулирования мировой торговли услугами (транспорт, страхование, банковские операции), торговые аспекты защиты интеллектуальной собственности.

С 1995 г. ГАТТ решением ее участников было преобразовано во Всемирную торговую организацию как специализированное учреждение ООН.

Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ). Одна из первых программ помощи системы ООН, созданная в 1946 г. для организации помощи детям в разрушенной Европе. Первоначальное название фонда – Международный чрезвычайный детский фонд ООН. Постепенно функции ЮНИСЕФ изменялись, расширялись, его деятельность стала ориентироваться на оказание помощи детям развивающихся стран. Фонд финансируется как за счет добровольных поступлений (взносов), так и за счет пожертвований общественных организаций и отдельных лиц.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Ассоциация создана в 1960 г., включает в настоящее время в свой состав Исландию,

Норвегию, Швейцарию и Лихтенштейн. В конце 1980 – начале 1990-х гг. деятельности ЕАСТ приоритетное место занимали мероприятия, аналогичные тем, что предусматривались программами экономической интеграции стран – членов ЕЭС. В связи с этим в 1989 г. в Лугано представители ЕАСТ и ЕЭС подписали конвенцию о взаимном признании и обязательства в исполнении решений по гражданским и торговым делам, что выдвинуло перед ЕАСТ ряд дополнительных задач, включая повышение степени согласованности проводимых странами-членами мероприятий. В 1991 г. Европейское сообщество и ЕАСТ заключили пакт, направленный на создание зоны свободной торговли. Организацией управляет Совет ЕАСТ, состоящий из представителей стран-участниц и избирающийся на уровне министров. Текущими делами ЕАСТ занимается постоянный Секретариат. Все страны-участницы ЕАСТ отмечают сегодня положительный эффект, который оказало на них членство в этой организации.

Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). В 1957 г. шесть стран – членов ЕОУС подписали договор об учреждении Европейского экономического сообщества (ЕЭС) в составе Германии, Франции, Италии и стран Бенилюкса. С 1993 г. – Европейский союз.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). В 1964 г. была создана Комиссия по торговле и развитию как автономный орган ООН для содействия международной торговле, ведению переговоров и разработке международных договоров и рекомендаций в этой области. Главные задачи ЮНКТАД – формирование принципов и политики международной торговли, разработка рекомендаций в этой области, подготовка многосторонних юридических актов в области международной торговли. В сферу компетенции ЮНКТАД входят проблемы торговли сырьем, готовыми изделиями и полуфабрикатами, морской транспорт и страхование, коммерческие аспекты передачи технологии, вопросы экономической интеграции между развивающимися странами. Основными органами ЮНКТАД являются Конференция (следует различать два понятия: «конференция» как наименование самой организации и как название ее высшего органа) и Совет по торговле и развитию. Конференция собирается на сессии раз в 4 года (как правило, на уровне министров и глав правительств). Членство в Совете открытое и устанавливается на основе пожелания каждого государства. В качестве вспомогательных органов Совета действует 7 специализированных комитетов: по сырьевым товарам, промышленным товарам, невидимым статьям

(услугам) и финансированию, по морским перевозкам, по преференциям, по экономическому сотрудничеству между развивающимися странами, по передаче технологии. Сессии ЮНКТАД можно рассматривать как многосторонние экономические форумы под эгидой ООН. В составе комиссии в настоящее время находится 194 государства. Штаб-квартира расположена в Женеве.

Лондонский клуб кредиторов. Объединяет более 1000 коммерческих банков, предоставлявших кредиты развивающимся и бывшим социалистическим странам, в том числе бывшим республикам СССР, без государственных гарантий. На сегодняшний день наибольших успехов Лондонский клуб добился в работе с долгами Заира, Мексики, Боливии, Чили и Мозамбика.

Международная ассоциация развития (МАР). Специализированное межправительственное учреждение ООН в области рассмотрения финансовых вопросов МАР основано в 1960 г. для предоставления кредитов развивающимся странам на особо льготных условиях. С марта 1988 г. годовые процентные ставки МАР составляют в среднем не более 0,5%. При этом помощь по линии МАР, как правило, предоставляется тем странам, где годовой доход на душу населения не превышает 1165 долл. США. Подписной капитал МАР образуется за счет взносов стран – членов так называемой первой группы (куда входят 20 промышленно развитых государств, а также Кувейт и Объединенные Арабские Эмираты) в свободно конвертируемой валюте, а также за счет взносов экономически менее развитых стран: 10% в конвертируемой и 90% в национальной валюте. Остальная часть средств МАР составляется из дополнительных взносов стран – членов Ассоциации, субсидий МБРР и кредитов, выделяемых на добровольной основе Швейцарией.

МАР оказывает поддержку ряду стран, в том числе нескольким малым островным государствам, душевой доход которых превышает пороговый уровень, но которые не обладают кредитоспособностью, необходимой для привлечения займов от Международного банка реконструкции и развития (МБРР). Некоторые страны, такие как Индия и Пакистан, соответствуют критериям для получения помощи МАР на основании уровня своего душевого дохода, однако являются достаточно кредитоспособными для получения определенных займов от МБРР. Их называют «странами со смешанным статусом», поскольку они получают средства как от МАР, так и от МБРР.

Международная морская организация (ИМО). Организация функционирует в структуре ООН с 1959 г. (до 1982 г. – Межправительственная морская консультативная организация) для повышения безопасности мореплавания и предотвращения загрязнения с судов окружающей среды, в первую очередь морской.

Международная организация гражданской авиации (ИКАО). Как межправительственное специализированное учреждение ООН организация основана в 1944 г. для обеспечения мер по безопасности полетов. Штаб-квартира ИКАО находится в Монреале.

Международная организация труда (МОТ). Старейшая международная организация, учрежденная еще в 1919 г. Лигой Наций и получившая статус специализированного учреждения ООН в 1946 г., в настоящее время объединяет 185 государств. Месторасположение ее штаб-квартиры – Женева. Деятельность МОТ основана на принципах трехстороннего представительства: правительства, предпринимателей и трудящихся, что находит прямое отражение в основе формирования руководящих органов МОТ и национальных делегаций стран-членов, занимающихся разработкой рекомендаций и проектов международных конвенсий по вопросам труда и прав профсоюзов. Приоритетной проблемой, рассматриваемой МОТ с конца 1980-х гг., стал вопрос о взаимозависимости гражданских, социальных и экономических прав человека.

Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ). Основано в 1957 г. в целях содействия широкому использованию ядерной энергетики в мирных целях. Важной задачей является обеспечение безопасности при использовании атомной энергии. Члены МАГАТЭ – 168 государств, а его местопребыванием является Вена. Следует отметить, что МАГАТЭ формально не является специализированным учреждением ООН, хотя действует практически как учреждение ООН, входя в его систему.

Международный банк развития и реконструкции (МБРР). Старейшее межправительственное специализированное финансовое учреждение ООН, основанное в 1944 г., которое начало функционировать в 1946 г. Штаб-квартира – в Вашингтоне, США. Цель Банка – содействие экономическому развитию стран-участниц путем предоставления им долгосрочных кредитов, гарантирования частных инвестиций. Акционеры Банка – страны, каждая из которых имеет право голоса пропорционально

размеру отчисляемых взносов в капитал Банка. В систему Банка входят его филиалы – Международная ассоциация развития (МАР) и Международная финансовая корпорация (МФК). Банк предоставляет среднесрочные и долгосрочные займы правительствам входящим в него стран или частным организациям под гарантию правительств и контролирует их использование. В соответствии с уставом МБРР его членами могут быть только члены МВФ.

Членами МБРР являются 189 стран. Россия – член МБРР с 1992 г. Квота страны-члена в МБРР соответствует квоте в МВФ. Акционерный капитал распределен по соответствующей формуле на основе квот стран-членов МВФ, а голоса стран-членов распределены пропорционально количеству принадлежащих им акций.

Руководящими органами Банка являются Совет управляющих и Директорат (исполнительный орган). Совет, состоящий из министров финансов или управляющих центральными банками стран-членов, собирается на сессию раз в год. Причем МВФ и МБРР проводят их совместно. Право голоса в органах МБРР определяется паем в уставном капитале (аналогично МВФ).

Банк – крупнейший заемщик на мировом финансовом рынке; среди межгосударственных инвестиционных банков имеет наибольший удельный вес в сумме выпускаемых ими облигационных займов; поддерживает относительно высокий уровень ссудного процента, что отвечает интересам частных инвесторов, ищущих наиболее выгодные условия приложения своих капиталов.

Международный валютный фонд (МВФ). Фонд основан в 1944 г. и начал функционировать в 1946 г. Цель МВФ – поддержание стабильности в международных валютных отношениях. Правила МВФ касаются конвертируемости валют и валютного курса, свободы платежей по текущим операциям. Для выполнения своих задач МВФ регулярно анализирует экономическую, финансовую и валютную политику государств-участников. Краткосрочные, среднесрочные и отчасти долгосрочные займы предоставляются МВФ в рамках счета общих ресурсов и специального банковского счета в условных единицах «специальных прав заимствования», устанавливаемых периодически с 1970 г. По общему правилу все страны – члены МВФ имеют право получать иностранную валюту без каких-либо ограничений и условий в пределах 25% своей квоты в общем капитале МВФ. Предоставление займов сверх этой суммы обуславливается выполнением условий фонда в области экономической и социальной политики. При этом, как правило, срок кредитования ограничивается 3–5 годами,

а по отдельным, исключительным займам – даже 7–10. Основной процент за предоставляемые кредиты периодически пересматривается и колеблется в пределах от 5,5 до 6,5%. МВФ имеет значительные технические и финансовые возможности для помощи государствам, испытывающим трудности с урегулированием платежных балансов. Он может обеспечить займы в конвертируемой валюте. Эти займы предоставляются в поддержку экономических программ оздоровления, одобренных фондом. Высший руководящий орган МВФ – Совет управляющих, в котором каждая страна-участница представлена управляющим и его заместителем, назначаемым на пять лет. Обычно это министры финансов или руководители центральных банков. В ведение Совета входит внедрение изменений в статьи Устава, прием и исключение стран-членов, определение и пересмотр величины их долей в капитале, выборы исполнительных директоров. Управляющие собираются на сессии 1 раз в год.

МВФ учрежден по принципу акционерного предприятия. В соответствии с принципом «взвешенного» количества голосов каждое государство имеет 250 «базисных голосов» независимо от величины взноса в капитал и дополнительно по одному голосу на каждые 100 тыс. единиц SDR его квоты. Решения в Совете управляющих обычно принимаются простым большинством голосов, а по наиболее важным вопросам – «специальным большинством» 70 или 85% голосов. В современном Уставе МВФ выделены 53 подобных вопроса. Несмотря на некоторое сокращение удельного веса голосов США и ЕС, они по-прежнему могут налагать вето на ключевые решения Фонда.

До 1978 г. 25% квоты оплачивались золотом, в настоящее время – резервными активами (SDR или свободно используемыми валютами); 75% суммы подписки – национальной валютой, обычно предоставляемой Фонду в форме простых векселей.

В МВФ входят 188 стран, общая квота составляет 238 млрд SDR (примерно 327 млрд долл.). Из этой суммы $\frac{2}{3}$ принадлежит промышленно развитым странам (в том числе США – $\frac{1}{5}$), $\frac{1}{3}$ – развивающимся странам, составляющим $\frac{4}{5}$ членов МВФ. Крупнейшим государством-членом МВФ являются США, квота которых в настоящее время составляет 17,69%, или 42,1 млрд SDR (примерно 58 млрд долл.), а наименьшим по размеру – Тувалу, с квотой 1,8 млн SDR (примерно 2,47 млн долл.).

Квота в значительной мере определяет право голоса государства-члена в решениях МВФ. Реформа 2008 г. зафиксировала число базовых голосов на уровне 5,502% от общего числа голосов. Исходя из размеров квот, распределяются голоса между странами в руководящих органах МВФ. 46% всех голосов принадлежит США и странам ЕС, 34% – развивающимся.

Сейчас большинство голосов в МВФ принадлежит США (17%), а совокупное участие стран Европы составляет около трети. Все прочие государства обладают в Совете менее чем 4% голосов. К январю 2013 г. предполагалось разработать новую формулу распределения квот, а к январю 2014 г. провести пересмотр квот. Комплексный пересмотр действующей формулы расчета квот был осуществлен в начале 2013 г. Однако завершить реформу МВФ без ратификации большинством стран-членов МВФ оказалось невозможно. Главным препятствием является позиция США, которые опасаются, во-первых, дополнительных расходов, а во-вторых, того, что голосующие права США могут временно упасть ниже порога в 15%, дающего право вето на решения, которые требуют одобрения 85% голосов членов МВФ.

Россия входит в число членов МВФ. Сейчас квота России в МВФ составляет около 12,9 млрд SDR – 2,7% всего объема общей квоты, что обеспечивает ей 2,6% голосов при голосовании. На момент образования МВФ СССР занимал по квотам третье место после США и Великобритании. Квота СССР равнялась 1,2 млрд долл. (США – 2,75 млрд долл., Великобритания – 1,3 млрд долл.).

Устав МВФ предусматривает, что в дополнение к собственному капиталу, являющемуся главным источником финансирования его деятельности, Фонд имеет возможность использовать также заемные средства в любой валюте и из любого источника, т. е. занимать их как у официальных органов, так и на частном рынке ссудных капиталов.

Международный союз электросвязи (МСЭ). Союз учрежден в 1865 г. и оформлен в своем настоящем виде в 1932 г. Как специализированное учреждение ООН МСЭ функционирует с 1947 г. для содействия международному сотрудничеству по совершенствованию и рациональному использованию всех видов электросвязи.

Международный фонд сельскохозяйственного развития (МФСР). Фонд учрежден в 1977 г. для финансирования проектов и программ, предназначенных главным образом для развивающихся государств и нацеленных на увеличение производства продовольствия, напрямую связан с деятельностью ФАО.

Организация объединенных наций по промышленному развитию (ЮНИДО). Организация в составе образующих ее секций занимается координированной и разрабатывающей проектной работой для стран Азии, Африки, Латинской Америки в области подготовки для них кадров по всем

отраслям экономики. В 1987 г. она была реорганизована для повышения эффективности ее работы на местах. Так, учрежден Консультативный комитет представителей на местах (ККПМ) для разработки и формулирования руководящих принципов в области отбора, классификации найма, назначения, размещения, предоставления отчетности, управления и оценки деятельности старших советников по промышленному развитию в регионах (СПИДФА). Значительно повышена оперативная гибкость ЮНИДО, чему способствовало создание Секции комплексных промышленных проектов. Главная функция этого нового подразделения состоит в разработке, координации и контроле за осуществлением отдельных крупномасштабных технических проектов.

Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК). Создана в 1960 г. В разные годы включала Иран, Ирак, Венесуэлу, Кувейт, ОАЭ, Саудовскую Аравию, Катар, Индонезию, Ливию, Алжир, Нигерию. Членами ОПЕК были Эквадор (вышел в 1993 г.) и Габон (вышел в 1994 г.). ОПЕК добывает примерно 40% мировой нефти, экспортирует свыше 50%, устанавливает мировые цены на нефть. Штаб-квартира ОПЕК – в Вене. В 2016 г. в состав ОПЕК входят 13 стран: Индонезия, Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия, Венесуэла, Катар, Ливия, Объединенные Арабские Эмираты, Алжир, Нигерия, Эквадор и Ангола.

Любая страна, добывающая нефть и имеющая схожую структуру экономики, может стать членом ОПЕК, если «за» проголосуют $\frac{3}{4}$ стран-членов, включая всех основателей. Высший орган ОПЕК – Конференция министров нефти, созываемая не реже двух раз в год. Она принимает решения по принципиальным вопросам и формирует Совет управляющих (по одному представителю от страны, министры нефти, добывающей промышленности или энергетики). По оценкам, на долю ОПЕК приходится 77% мировых запасов нефти (159 млрд т). ОПЕК устанавливает квоты на добычу в зависимости от запасов страны. ОПЕК достаточно гибко реагирует на мировые колебания цен и при необходимости (без ущерба для себя) готова увеличивать или сокращать добычу. ОПЕК добывает больше 25 млн баррелей нефти в сутки и может добывать еще 35 млн баррелей. Общий доход стран ОПЕК составляет порядка 100 млрд долл. ежегодно.

Доказанные мировые запасы нефти оцениваются ОПЕК в 1 трлн 493 млрд баррелей, из них на долю ОПЕК приходится 80,8%. Самые большие запасы у Венесуэлы (300 млрд баррелей), затем следуют Саудовская Аравия (266,6 млрд баррелей) и Иран (157,5 млрд баррелей). За пределами ОПЕК большие запасы имеют Канада, Россия и США.

В 2014 г. на долю ОПЕК приходилось 41,7% общего объема добываемой нефти – 11,2 млрд баррелей в год (общее производство нефти в 2014 г. составило 26,8 млрд баррелей). На долю Саудовской Аравии приходится 31,6% добычи ОПЕК (11,6 млн баррелей в сутки), на втором месте Иран – 10,2%, на третьем – Ирак – 10,1%. За пределами ОПЕК значительна добыча США (13,9 млн баррелей в сутки за 2014 г.) и России (10,9 млн баррелей в сутки).

Самая низкая себестоимость добычи нефти в Саудовской Аравии – 21 долл. за баррель, в остальных странах Ближнего Востока она находится на уровне 24 долл. за баррель (для сравнения: в РФ на наземных месторождениях – 26 долл., на шельфе – 40 долл. за баррель).

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Членами организации являются 35 стран: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Латвия, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, Словения, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Чили, Швейцария, Швеция, Эстония, Южная Корея, Япония.

Кроме того, в работе ОЭСР постоянно принимают участие Комиссия европейских сообществ, а также ЕАСТ. Расположенная в Париже и созданная в 1961 г. ОЭСР является преемницей Организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), созданной в 1948 г. для реализации «плана Маршалла» по восстановлению после Второй мировой войны экономики Западной Европы. Цель ОЭСР – содействие социально-экономическому развитию стран-участниц, выработке наиболее эффективной экономической политики. Достижение этой цели строится на основе многосторонней координации макроэкономической политики стран-участниц. ОЭСР включает более 100 специализированных комитетов и рабочих групп по экономической политике, торговле, рабочей силе, социальным проблемам, сельскому хозяйству и т. д. Высший орган ОЭСР – Совет, в который входят постоянные представители в ранге посла стран-участниц по одному от каждой страны. Возглавляет Совет генеральный секретарь. В работе Совета участвует представитель Комиссии Европейских сообществ. Совету подчинен Исполком, целью которого является общий контроль за деятельностью ОЭСР. В него входят 14 представителей, из которых 7 являются постоянными (США, ФРГ, Япония, Канада, Великобритания, Италия, Франция) и 7 чередуются на основе ротации. Постоянно действующим аппаратом ОЭСР, обеспечивающим работу его руководящих органов, является Секретариат во главе

с генеральным секретарем (он же – генеральный секретарь Совета). ОЭСР работает в контакте с социальными партнерами: представителями предпринимателей и профсоюзов. Их организации (Консультативный экономический и промышленный комитет и Профсоюзная консультативная комиссия) имеют постоянные бюро при Секретариате ОЭСР. Для достижения целей ОЭСР принципиальное значение имеет научная организация сбора, обработки и анализа данных, совершенствование статистических и экономических методов анализа информации. Это необходимо для составления прогнозов, которые принесли ОЭСР наибольшую известность. Они вырабатываются совместно национальными экспертами и специалистами Совета. Прогнозы охватывают бюджетную и валютную политику, зарплату, цены, денежное обращение, торговлю и т. д. Два раза в год издается сборник «Экономические перспективы ОЭСР» – наиболее известный среди сотен других публикаций ОЭСР, широко используемый политическими, деловыми и научными кругами. Сборник дает прогноз на два года, а также содержит детальный анализ текущего социально-экономического положения стран. Посредством рекомендации ОЭСР корректируется структурная политика. Определяются признаки упадка тех или иных отраслей и переориентируются капиталы на перспективные направления. Важная роль принадлежит ОЭСР в решении международных проблем рынка труда. Широкое применение получила идея ОЭСР о принципе непрерывности образования. Вырабатывается широкий спектр мер по борьбе с безработицей. ОЭСР влияет также на принципы международной торговли, прежде всего на либерализацию ее условий. Сложилась практика предварительного изучения и ОЭСР вопросов, выносимых на рассмотрение ВТО. Предметом постоянного глубокого изучения является международная торговля Восток – Запад, Север – Юг. Большую роль играет ОЭСР в оказании помощи развивающимся странам. В 1970-е годы выделилась группа богатых нефтяных стран, в 1980-е годы на рынки мира вышли так называемые новые индустриальные страны (НИС). В то же время усилилось обнищание наиболее бедных и отсталых стран. Это определило дифференцированный подход ОЭСР к проблемам развивающихся стран. Например, в отношениях с последней группой стран применяются различные формы продовольственной помощи, пониженные ставки процента по займам, оказывается содействие в формировании экономических структур.

Парижский клуб кредиторов. Межправительственный институт промышленно развитых стран, неформальная организация, где обсуждаются проблемы урегулирования, отсрочки платежей по государственному

долгу. Главная цель Парижского клуба – пересмотр условий внешних займов стран-должников во избежание одностороннего моратория. В настоящее время число участников составляет 21 государство: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, США, Дания, Израиль, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Нидерланды, Норвегия, Россия, Республика Корея, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония. На заседаниях Парижского клуба в присутствии представителей МВФ, МБРР, ЮНКТАД обычно рассматриваются вопросы не всей внешней задолженности той или иной страны, а только той части долга, которая должна быть погашена в текущем году. Специфика Парижского клуба – его неформальный характер. Столкнувшись с неплатежеспособностью страны-кредиторы встречаются в рамках Клуба, ищут пути решения долговых проблем. Первоначально встречи проходили в столицах различных европейских стран. С 1970-х гг. эти встречи проходят только в Париже. Состав Клуба изменчив – каждая встреча посвящается одному государству-должнику. Клуб определяет условия обеспечения государственных займов и займов, гарантированных государственными организациями. В настоящее время Клуб превратился в очень активную организацию, эффективность его работы оценивается высоко.

Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП). Создана по рекомендациям Стокгольмской международной конференции 1972 г. в целях установления тесного международного сотрудничества по проблемам окружающей среды. Она действует как автономный орган ООН, координируемый ЭКОСОС. Программой руководит Совет управляющих в составе около 60 человек, избираемых сроком на три года, с местопребыванием в Найроби, Кения. В функции ЮНЕП входят исследования по проблемам охраны почв и вод, растительного и животного мира, социально-экономические аспекты энергетики, сотрудничество в области образования и обмена информацией по охране окружающей среды, организация международных совещаний и семинаров по рассматриваемой проблеме, разработка и претворение в жизнь задач экологической безопасности. Финансирование работ по Программе осуществляется из добровольного фонда ЮНЕП.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО). Организация учреждена в 1945 г., местопребывание штаб-квартиры – Рим, имеет статус специализированной организации ООН, в которой более 190 государств. ФАО занимается обширной деятельностью, связанной с обобщением и анализом информации по вопросам питания,

природопользования, сельскохозяйственного производства, лесного хозяйства и рыболовства. Таким образом, вырисовывается главное направление в деятельности ФАО – всемирное сельское хозяйство и решение экономических проблем, с ним связанных.

Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС). Под эгидой организации действует и большинство других экономических органов этой организации. ЭКОСОС обладает многообразными функциями координации экономической и социальной деятельности специализированных учреждений ООН и ее многочисленных органов, в частности, по проблемам экономического развития, мировой торговли, индустриализации, освоения природных ресурсов и т. д. ЭКОСОС состоит из 54 государств, его состав периодически обновляется, решения принимаются простым большинством голосов. При этом каждые три года треть состава ЭКОСОС меняется. По географическим регионам представительство формируется следующим образом: Азия – 11 мест, Африка – 14 мест, Латинская Америка и Карибский бассейн – 10 мест, Западная Европа – 13 мест, Восточная Европа – 6 мест.

ЭКОСОС организует консультации с ведущими учеными, представителями делового мира и членами более чем 3200 зарегистрированных неправительственных организаций. Ежегодно проводится основная сессия ЭКОСОС продолжительностью четыре недели. Сессия проводится поочередно в Нью-Йорке и Женеве и состоит из пяти этапов (этап заседаний высокого уровня, этап координации, этап, посвященный оперативной деятельности, этап по гуманитарным вопросам и общий этап), которые охватывают как глобальные проблемы, так и вопросы технического и административного характера. Большое значение имеют «тематические мероприятия» ЭКОСОС, в число которых входит ежегодный обзор на уровне министров и проводимый один раз в два года форум по сотрудничеству в целях развития, которые посвящаются конкретным вопросам, включенным в Цели развития тысячелетия ООН.

В составе ЭКОСОС большое количество подотраслевых постоянных комитетов и комиссий. Он отвечает за деятельность 14 специализированных учреждений ООН, 9 «функциональных» комиссий и 5 региональных комиссий. Важнейшую роль среди них играет Комиссия по предупреждению преступности и уголовному правосудию, созданная в 1992 г. В Комиссию входят представители 40 стран, избираемые на 3 года. Именно эта Комиссия занимается разработкой проектов руководящих принципов предупреждения преступности в мире, составляет планы ООН по борьбе с преступностью, помогает другим подразделениям ООН.

Сфера и объем работы ЭКОСОС требуют своевременной модернизации для повышения эффективности его деятельности. Планируется, в частности, создать Комитет по социальным и экономическим аспектам угроз для безопасности с целью проведения исследований и формирования более глубокого понимания экономических и социальных угроз миру, а также экономических и социальных аспектов других угроз, таких как терроризм и организованная преступность. Усиление роли ООН и международной системы безопасности должно строиться по линии одной из важных функций ЭКОСОС – координации деятельности внутри ООН (между ЭКОСОС и Советом Безопасности), а также между ООН и главными международными экономическими организациями.

Список литературы

Авдокушин Е. Ф., Жариков М. В. Страны БРИКС в современной мировой экономике. – М.: Магистр: Инфра-М, 2013.

Атаев М. Р. Латинская Америка в фокусе интересов ведущих мировых держав // Власть, 2012. – № 4. – С. 180–182.

Богомолов О. Т. Анатомия глобальной экономики. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2004.

Богомолов О. Т. Мировая экономика в век глобализации. – М.: Экономика, 2007.

Бузгалин А. В., Колганов А. И. Экономическая компаративистика: сравнительный анализ экономических систем. – М.: Инфра-М, 2011 г.

Герасимова Р. Г. Сравнительный анализ экономического развития и рыночных реформ в странах с переходной экономикой в 1990–2009 годы. – М.: ИНФРА-М, 2010.

Глобальные трансформации: политика, экономика, культура / Д. Хелд [и др.]; пер. с англ. – М.: Праксис, 2004.

Голованова С. В. Международная торговля в развитии российских товарных рынков. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014.

Гришина О. А., Звонова Е. А. Регулирование мирового финансового рынка: теория, практика, инструменты. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016.

Давыдов А. Ю. Новые факторы роста американской экономики: подход администрации Обамы // США – Канада: экономика – политика – культура. – 2012. – № 2. – С. 4–22.

Дюмулен И. И. Международная торговля: тарифное и нетарифное регулирование. – М.: ВАВТ, 2009.

Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация от А до Я. Терминологический справочник. – М.: ВАВТ, 2011.

Евдокимов А. И., Грук Л. В. Интеграционные процессы в странах Латинской Америки: проблемы и перспективы // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 2. – С. 92–97.

Мировая экономика и международные экономические отношения / В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, В. А. Зубенко – М.: Юрайт, 2014.

- Киреев А. П.* Международная экономика: в 2 ч. – М., 2003, 2005.
- Клочковский Л. Л.* Латинская Америка в современном мире // Латинская Америка. – 2011. – № 11. – С. 31–50.
- Колесов В. П., Кулаков М. В.* Международная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2011.
- Костюнина Г. М., Адамчук Н. Г., Баронов В. И.* Единый внутренний рынок Европейского союза. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
- Кругман П.* Великая ложь (Сбиваясь с пути на рубеже нового века). – М.: АСТ, 2004.
- Кудров В. М.* Мировая экономика: социально-экономические модели развития. – М.: Магистр, 2009.
- Ломакин В. К.* Мировая экономика. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
- Гусаков Н. П., Белова И. Н., Стренина М. А.* Международные валютно-кредитные отношения/Общ. ред. Н. П. Гусаков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013.
- Международные экономические отношения/Под ред. А. И. Евдокимова. – М.: Проспект, 2014.
- Мировая экономика и международные экономические отношения/Под ред. А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. – М.: Магистр, 2011.
- Мировая экономика и международные экономические отношения/Под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М.: Юрайт, 2015.
- Мировая экономика. Экономика стран и регионов/Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осъмовой. – М.: Юрайт, 2015.
- Мировая экономика/Под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьяновича. – М.: Юрайт, 2014.
- Многоликая глобализация/Под ред. П. Бергера, С. Хантингтона; пер. с англ. – М.: Аспект Пресс, 2004.
- Нечай А. А.* Экономические процессы в странах с транзитивной экономикой. Учебно-метод. пособие. – Минск. – 2009.
- Обстфельд М., Кругман П.* Международная экономика. – СПб.: Питер, 2004.
- Портер М.* Международная конкуренция/пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993.
- Роузфилд С.* Сравнительная экономика стран мира. Культура, богатство и власть в XXI веке. – М.: МГИМО, 2004.
- Руднева А. О.* Международная торговля и мировые товарные рынки/Аналитическое пособие. – М.: Восток-Запад, 2009.
- Рязанцев С.* Мировой рынок труда и международная миграция. – М.: Экономика, 2010.

Семенов В. Политика стабилизации экономики в Латинской Америке // МЭМО. – 2012. – №5. – С. 27–39.

Халевинская Е. Д. Международные торговые соглашения и международные торговые организации. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014.

Хантингтон С. Политический порядок в меняющихся обществах/ пер. с англ. – М.: Прогресс – Традиция, 2004.

Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения. – М.: Юрайт, 2014.

Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. – М.: Юрайт, 2013.

Шевцова Н. А. Формирование инновационного сектора экономики Китайской Народной Республики: автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.14. – М.: РУДН, 2009.

Шейхова У. Экономика Японии: современное состояние и тенденции развития // Международная экономика. – 2011. – № 11. – С. 28–47.

Шереметьев И. К., Николаева Л. Б. Латинская Америка в поисках адекватной модели развития // Латинская Америка. – 2013. – № 8. – С. 4–17.

Шимко П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения/Под ред. И. А. Максимцева. – М.: Юрайт, 2015.

Экономика Европейского союза/Под ред. Р. К. Щенина. – М.: КНОРУС, 2012.

Экономика зарубежных стран/Под общ. ред. Ю. Козака, С. Н. Лебедевой. – Минск: Высшая школа. 2013.

Экономика США/Под ред. Суляна В. Б. – 2-е изд., испр. – М.: Экономика, 2008.

Экономика Японии/отв. ред. И. П. Лебедева, И. Л. Тимонина. – М.: Институт Востоковедения РАН, 2008.

Ссылки на интернет-ресурсы

Всемирная торговая организация (ВТО) – <http://www.wto.org>

ВТО (Россия) – <http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp>

Всемирный банк – <http://www.worldbank.org>

База данных Всемирного банка – <http://devdata.worldbank.org/dataquery>

Европейский союз – <http://www.europa.eu.int>

Международный валютный фонд (МВФ) – <http://www.imf.org>

Центр новостей ООН – <http://www.un.org/russian/news/index.asp>

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) – <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>

Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) – <http://www.unido.org>

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – <http://www.oecd.org>

Международная организация труда (МОТ) – <http://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm>

Международная организация труда – Россия – <http://www.ilo.org/moscow/lang-ru/index.htm>

Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) – http://www.opec.org/opec_web/en/

Центральный банк Российской Федерации – статистика – <http://www.cbr.ru/statistics/>

Министерство финансов РФ – <http://www.minfin.ru/ru/>

Министерство труда и социальной защиты РФ – <http://www.rosmintrud.ru/>

Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат) – <http://www.gks.ru/>

Содержание

Предисловие	3
-------------------	---

Раздел I. ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Глава 1. ТЕОРИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ	4
1.1. Теории развития мировой экономики	4
1.1.1. Теория стадий экономического роста	4
1.1.2. Теории единого индустриального общества и нового индустриального общества	7
1.1.3. Теории постиндустриального общества	13
1.1.4. Теория «единой цивилизации»	19
1.1.5. Теория «столкновения цивилизаций»	22
1.1.6. Теория «общества кочевников»	25
1.2. Теории глобализации мировой экономики	26
1.3. Теории мировой торговли	29
1.3.1. Теории сравнительных преимуществ	29
1.3.1.1. Меркантилизм	29
1.3.1.2. Теория абсолютных преимуществ А. Смита	30
1.3.1.3. Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо	32
1.3.1.4. Теория рыночного равновесия Дж. Ст. Милля	34
1.3.2. Теории факторного преимущества	35
1.3.2.1. Теория факторов производства Э. Хекшера и Б. Олина	35
1.3.2.2. Теорема В. Столпера и П. Самуэльсона	35
1.3.2.3. Парадокс В. Леонтьева	36
1.3.3. Другие теории мировой торговли	37
1.3.3.1. Теория «предпочтения сходств» С. Линдера	37
1.3.3.2. Теория технологического разрыва М. Познера	37
1.3.3.3. Теория «цикла жизни продукта» Р. Вернона	38
1.3.3.4. Концепция конкурентных преимуществ стран М. Портера	39
1.3.3.5. Теория международной торговли на основе монополистической конкуренции	41
1.4. Теории международной экономической интеграции	42
1.5. Теории международного движения капитала	45
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ	48
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	49

СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ	49
Глава 2. МИРОВАЯ И ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	52
2.1. Общая характеристика мировой экономики	52
2.1.1. Мировая экономика (мировое хозяйство) и международные экономические отношения.....	52
2.1.2. Открытая экономика и факторы ее развития	56
2.1.2.1. Определение открытой экономики	56
2.1.2.2. Показатели степени открытости экономики	56
2.1.2.3. Факторы, влияющие на степень открытости экономики ...	59
2.1.2.4. Россия и открытая экономика.....	62
2.2. Международное разделение труда – основа современного мирового хозяйства.....	73
2.2.1. Понятие, виды и показатели международного разделения труда... 73	
2.2.2. Взаимовлияние международного разделения труда и факторов производства.....	84
2.2.3. Международная специализация и кооперация производства	86
2.2.4. Международная конкуренция и формы ее проявления в современных условиях	98
2.3. Этапы и особенности формирования и развития мировой экономики	106
2.3.1. Основные этапы развития мировой экономики	106
2.3.2. Характерные черты современного этапа развития мировой экономики.....	109
2.4. Глобальная экономика и ее основные проблемы	111
2.4.1. Понятие «глобальная экономика»	111
2.4.2. Основные направления глобализации мировой экономики	117
2.4.3. Сторонники и противники глобализации мировой экономики... 121	
2.4.4. Глобальные проблемы современной экономики.....	122
2.4.4.1. Понятие «глобальные проблемы»	122
2.4.4.2. Пути решения глобальных проблем	139
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ.....	141
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	142
СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ	143
Глава 3. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ....	146
3.1. Объективные основы современных интеграционных процессов.....	146
3.1.1. Сущность международной экономической интеграции	146
3.1.2. Причины, предпосылки и цели международной экономической интеграции.....	147
3.1.3. Последствия международной экономической интеграции	152
3.2. Формы международной экономической интеграции	155
3.2.1. Основные формы экономической интеграции	155
3.2.2. Зона свободной торговли	158

3.2.3. Таможенный союз.....	171
3.2.4. Общий рынок на примерах Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС)	181
3.2.5. Экономический и валютный союз на примере Европейского союза	189
3.2.6. Европейский союз и мировой экономический кризис.....	201
3.2.7. Дальнейшее укрепление европейской интеграции. Проблемы и перспективы Европейского союза на современном этапе	207
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ.....	214
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	216
СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ	216

Раздел II. СТРАНЫ И РЕГИОНЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава 4. КЛАССИФИКАЦИИ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	221
4.1. Показатели уровня экономического развития стран мира.....	221
4.2. Классификация стран по уровню экономического развития стран	227
4.3. Стандартная классификация стран Организации Объединенных Наций	230
4.4. Классификация стран по индексу человеческого развития.....	233
4.5. Отраслевая структура ВВП как показатель уровня социально-экономического развития страны.....	238
4.6. Экономические системы и модели социально-экономического развития стран	240
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ.....	243
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	244
СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ	245
Глава 5. ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ.....	248
5.1. Общая характеристика промышленно развитых стран	248
5.2. Соединенные Штаты Америки и Канада	252
5.2.1. Роль и место США в мировой экономике.....	252
5.2.2. Особенности американской социально-экономической модели	254
5.2.3. Эффективность и конкурентоспособность американской социально-экономической модели в исторической ретроспективе	258
5.2.4. США в эпоху мирового экономического кризиса	262
5.2.5. Специфика, динамика и факторы социально-экономического развития США в начале XXI в.....	267
5.2.6. Специфика канадской модели социально-экономического развития и характеристика экономики Канады на современном этапе.....	273

5.3. Экономика стран Европы.....	279
5.3.1. Наиболее развитые страны Западной Европы.....	279
5.3.1.1. Общая характеристика экономики Западной Европы. Основные модели социально-экономического развития в Западной Европе	279
5.3.1.2. Характеристика экономики Великобритании	290
5.3.1.3. Факторы экономического развития и особенности национальной экономической модели Германии	296
5.3.1.4. Экономика Франции: государственный сектор и социально-экономическая политика.....	304
5.3.1.5. Шведский вариант капитализма	312
5.3.2. Экономика стран Центральной и Восточной Европы	318
5.3.2.1. Общие черты и различия в проведении системных реформ в странах Центральной и Восточной Европы и Балтии	318
5.3.2.2. Особенности рыночных преобразований стран Вышеградской четверки	322
5.4. Экономика Японии.....	325
5.4.1. Развитие экономики Японии в послевоенный период. Японское «экономическое чудо»	325
5.4.2. Факторы формирования и характерные черты японской социально-экономической модели. Иерархический корпоративизм.....	329
5.4.3. Современный этап развития экономики Японии и ее место в мировом хозяйстве.....	334
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ.....	339
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	340
СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ	341
Глава 6. РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ.....	344
6.1. Общая характеристика развивающихся стран.....	344
6.2. Классификации развивающихся стран.....	353
6.3. Экономика развивающихся стран Юго-Восточной и Южной Азии.....	367
6.3.1. Восточноазиатская модель капитализма: основные черты и ее вестернизация	367
6.3.2. Развитие новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии	377
6.3.3. Особенности развития интеграционных процессов в Юго-Восточной Азии	386
6.4. Экономика Китая.....	389
6.4.1. Основные черты и особенности китайской модели социально-экономического развития	389
6.4.2. Факторы социально-экономического развития Китая	398

6.4.3. Практика создания специальных экономических зон в Китае	401
6.4.4. Основные направления современной экономической политики Китая.....	407
6.5. Экономика Индии	413
6.5.1. Роль и место Индии в современном мировом хозяйстве	413
6.5.2. Основные этапы развития экономики Индии и особенности ее социально-экономической модели	415
6.5.3. Современный этап развития экономики Индии и ее место в мировом хозяйстве.....	417
6.6. Экономика стран Северной Африки и Ближнего Востока	420
6.6.1. Общая характеристика экономики стран региона. Влияние ислама на экономическое развитие стран региона.....	420
6.6.2. Турецкая модель «вестернизации»	424
6.6.3. Экономика Ирана: этатистская модель исламской экономики	432
6.6.4. Экономика Египта и ее роль в регионе	437
6.6.5. Страны-экспортеры нефти: основные факторы и специфика их развития.....	442
6.6.6. Особенности развития интеграционных процессов на Ближнем Востоке	449
6.7. Экономика стран Латинской Америки	453
6.7.1. Сущность модели импортозамещения и результаты ее использования в странах Латинской Америки	453
6.7.2. «Креольский неолиберализм» и экономические реформы в странах Латинской Америки.....	460
6.7.3. Особенности интеграционных процессов в Латинской Америке.....	471
6.7.4. Бразилия в системе мирового хозяйства	476
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ.....	479
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	480
СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ	481
Глава 7. СТРАНЫ ТРАНЗИТИВНОЙ (ПЕРЕХОДНОЙ) ЭКОНОМИКИ	484
7.1. Модели перехода к рыночной экономике	484
7.2. Итоги преобразований в странах переходной экономики.....	490
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ.....	494
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	495
СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ	496
 Раздел III. МИРОВЫЕ ТОВАРНЫЕ И РЕСУРСНЫЕ РЫНКИ	
Глава 8. МИРОВОЙ РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ	500
8.1. Структура и тенденции развития мировой торговли. Показатели мировой торговли.....	500
8.1.1. Понятия мировой и внешней торговли. Этапы развития мировой торговли	500

8.1.2. Показатели мировой торговли и внешнеторгового оборота	504
8.1.3. Товарная структура мировой торговли и ее географическая направленность.....	506
8.1.4. Международный рынок услуг.....	511
8.2. Государственное регулирование внешней торговли.....	518
8.2.1. Понятие внешнеторговой политики.....	518
8.2.2. Протекционизм и свободная торговля – два основных метода регулирования внешней торговли	518
8.3. Методы регулирования внешней торговли	524
8.3.1. Понятие тарифных и нетарифных методов регулирования.....	524
8.3.2. Таможенная пошлина. Виды таможенных пошлин	525
8.3.3. Роль и место нетарифных методов регулирования. Импортные и экспортные квоты	533
8.3.4. Лицензирование и другие нетарифные ограничения	537
8.3.5. Субсидии во внешней торговле.....	538
8.4. Межгосударственное регулирование мировой торговли	543
8.4.1. Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Всемирная торговая организация.....	543
8.4.2. Россия и ВТО	546
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ.....	550
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	551
СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ	552
Глава 9. МИРОВОЙ РЫНОК КАПИТАЛОВ	555
9.1. Сущность и формы международного движения капитала	555
9.1.1. Определение, принципы и классификации международного движения капиталов	555
9.1.2. Причины и формы международного движения капиталов	558
9.2. Мировой рынок ссудных капиталов: сущность, особенности институциональной структуры.....	566
9.2.1. Определения, принципы и классификация международного движения ссудного капитала.....	566
9.2.2. Мировой рынок ссудных капиталов. Государственный внешний долг	567
9.3. Прямые и портфельные иностранные инвестиции.....	570
9.3.1. Определение и принципы прямых иностранных инвестиций (ПИИ).....	570
9.3.2. Формы прямых иностранных инвестиций	572
9.3.3. Динамика и особенности прямых иностранных инвестиций на современном этапе.....	577
9.3.4. Определение и формы портфельных инвестиций	587
9.4. Регулирование международного движения капитала	589
9.4.1. Национально-правовое регулирование МДК	589

9.4.2. Международно-правовое регулирование МДК.....	593
9.5. Транснациональные корпорации – наиболее активные участники международного движения капитала	594
9.5.1. Определение, признаки и и причины появления транснациональных корпораций	594
9.5.2. Классификации ТНК.....	599
9.5.4. Основные направления деятельности ТНК и их роль в современной мировой экономике	607
9.6. Последствия и тенденции международного движения капитала.....	611
9.6.1. Положительные и отрицательные последствия иностранных инвестиций предпринимательского капитала для экономики стран базирования и принимающих стран.....	611
9.6.3. Тенденции развития мирового рынка капиталов.....	616
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ.....	626
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	627
СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ	628
Глава 10. МИРОВОЙ РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ.....	632
10.1. Международная миграция рабочей силы	632
10.1.1. Понятие международной миграции населения	632
10.1.2. Причины и основные виды международной миграции рабочей силы	638
10.1.3. Особенности современных миграционных процессов	642
10.2. Государственное регулирование международной миграции рабочей силы. Россия на мировом рынке труда	645
10.2.1. Государственное регулирование иммиграции рабочей силы	645
10.2.2. Государственное регулирование международной трудовой миграции в странах-донорах	656
10.2.3. Основные центры международной трудовой миграции	661
10.2.4. Россия на мировом рынке труда.....	667
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ.....	675
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	676
СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ	677
Глава 11. МИРОВОЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК.....	681
11.1. Мировая валютная система и ее эволюция	681
11.1.1. Сущность мировой валютной системы	681
11.1.2. Парижская валютная система	682
11.1.3. Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов	687
11.1.4. Ямайская валютная система плавающих валютных курсов.....	690
11.1.5. Европейская валютная система.....	696
11.2. Основные характеристики валютного рынка	700
11.2.1. Понятие и виды валют. Конвертируемость валют.....	700
11.2.2. Валютный рынок: сущность и структура	708

11.2.3. Валютный курс: плавающий и фиксированный.....	713
11.3. Факторы, определяющие валютные курсы.....	716
11.4. Государственное регулирование величины валютного курса	722
11.5. Платежный баланс страны как отражение ее мирохозяйственных связей	726
11.5.1. Определение и структура платежного баланса.....	726
11.5.2. Сальдо платежного баланса.....	730
11.5.3. Факторы, влияющие на платежный баланс	731
11.5.4. Методы государственного регулирования платежного баланса	732
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ.....	733
КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	734
СИТУАЦИОННЫЙ ПРАКТИКУМ	735
Приложение. Международные экономические организации.....	738
Список литературы.....	755
Ссылки на интернет-ресурсы	757

Учебное издание

**Пашковская Маргарита Васильевна
Господарик Юрий Петрович**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебник

Редактор *Е. Н. Соколова*
Корректор *С. И. Выгузова*
Компьютерная верстка: *А. М. Маркин*
Дизайн обложки *Синергия Дизайн*

Подписано в печать 10.10.2016. Формат 60×90^{1/16}.
Усл. п.л. 48. Тираж 400 экз. Заказ № 109704.

Университет «Синергия»
125190, Москва, Ленинградский просп., д. 80, корп. Г, оф. 612.
Тел. +7 (495) 800-10-01.

Отпечатано
в ПАО «Т8 Издательские Технологии»
109316, г. Москва, Волгоградский проспект, дом 42, корпус 5
www.t8group.ru; info@t8print.ru
тел.: 8 (499) 332-38-30



УНИВЕРСИТЕТ
СИНЕРГИЯ | БОЛЬШЕ ЧЕМ
ОБРАЗОВАНИЕ

 synergy.ru
 +7 (495) 800 10 01

ФАКУЛЬТЕТЫ

