

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

---

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

*Учебно-методическое пособие*



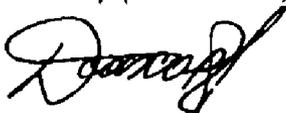
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ



ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
Экономический факультет

УТВЕРЖДАЮ

Декан ЭФ, доцент



З.Е. Сахарова

«3» июля 2008 г.

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

*Учебно-методическое пособие*

Томск  
2008

**РАССМОТРЕНО и УТВЕРЖДЕНО** методической комиссией кафедры  
мировой экономики  
Протокол № 4 от «17» июня 2008 г.

Зав. кафедрой мировой экономики,  
д. э. н.

У = -

**В.С. Цитленок**

**УТВЕРЖДЕНО** на заседании методической комиссии экономического  
факультета ТГУ «17» июня 2008 г.

Председатель методической комиссии,  
профессор

У = -

**В.С. Цитленок**

Предлагаемое учебно-методическое пособие по дисциплине «Мировая экономика» поможет студентам получить базовые знания по предмету, усвоить ключевые понятия и категории, познакомиться с основными чертами и тенденциями развития мировой экономики.

Для студентов-экономистов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Менеджмент».

**СОСТАВИТЕЛЬ:** доцент Т.В. Захарова

# **I. ВАЖНЕЙШИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**



# **ТЕМА 1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

## **1. Сущность мировой экономики**

Мировая экономика – многогранное понятие. Это и одна из дисциплин экономического цикла, и одновременно глобальная социально-экономическая система мира. Объектами изучения мировой экономики выступают как страны в целом, так и их многочисленные компоненты, взаимодействующие с внешним миром. Предметом курса является: во-первых, исследование современного состояния, противоречий и перспектив развития мировой экономики в целом, во-вторых, изучение особенностей экономик отдельных стран, в-третьих, институциональное устройство мировой экономики. Если экономическая теория замечает лишь самые общие законы и правила функционирования преимущественно рыночной экономики, то мировая экономика знакомит с тем, как рыночные законы преломляются конкретными страновыми экономикami и институтами. Также объектом ее изучения являются и некоторые внерыночные институты (экология, демография и т.д.). То есть мировая экономика – это не только когнитивная, но и рекомендательная дисциплина; не только рыночно, но и социально ориентированный курс. Теоретические подходы могут меняться (неолиберализм, кейнсианство, институционализм, эволюционная экономика), а необходимость знакомства именно с мировой экономикой, с экономическими реалиями мира остается.

Итак, мировая экономика – это многокомпонентная система, которая включает в себя множество разнообразных субъектов: экономики отдельных стран и связывающие их экономические отношения (торговля, туризм, научно-техническое сотрудничество, миграция капиталов, миграция рабочей силы и т.д.), а также бурно развивающиеся производственные системы – промышленность, сельское хозяйство, сферу услуг. Как единая система мировая экономика

обладает рядом общих свойств: цельностью, динамичностью, саморегулирующей и эволюцией, иерархичностью, противоречивостью (например, мировой экономике присуща одновременная глобальность и регионализация). В то же время мировая экономика – это не только абстрактное понятие – это еще и обилие иностранных товаров на прилавках наших магазинов, и возможность отдохнуть или найти работу за границей, и совместные производства.

*Мировая экономика – это глобальная многокомпонентная система, основанная как на рыночном, так и внерыночном взаимодействии, взаимозависимости и сложном переплетении всех ее элементов, которые постоянно эволюционируют и динамично развиваются.*

## **2. Важнейшие тенденции развития мировой экономики**

Мировое развитие – сложный и многовекторный процесс, но все же в нем можно выделить следующие черты и тенденции:

1. *Глобализация* мировой экономики в широком смысле, т.е. процесс превращения разрозненных национальных хозяйств в интегрированную экономику за счет интернационализации бизнеса, либерализации внешнеэкономической деятельности, создания всемирной инфраструктуры и т.д. Разумеется, современная мировая экономика еще не глобальна, но лидирующие отрасли глобализированы (производство и сбыт продукции; транспорт, финансы, рынок труда, электронная коммерция, законы и правила, по которым мы живем). Интернационализация производства проявляется в том, что в создании конечного продукта задействовано все большее количество стран. Либерализация внешнеэкономической деятельности – снятие или сокращение ограничений на экономическую деятельность. Процесс транснационализации капитала и производства проявляется в создании промышленных, страховых, рекламных, финансовых транснациональных корпораций.

2. *Экономическая регионализация* – важное средство мобилизации местных ресурсов, возможностей и инициативы в интересах

социально-экономического развития, ускорения НТП, использования сравнительных и конкурентных преимуществ территорий. Регионализация способствует сглаживанию территориальных диспропорций.

3. *Инновационность развития.* Наука стала мощным фактором экономического роста. Идут волны научных открытий и инноваций. Новшества стремительно тиражируются. Новые технологии позволили перейти развитым странам в постиндустриальную стадию, а развивающимся обеспечили экономическое развитие. Активно развиваются информационные, био-, нанотехнологии, энергосбережение, медицина, фармацевтика. Причем инновациями охвачено не только производство, но и сфера услуг (медицина, образование, финансы).

4. *Сдвиги в отраслевой структуре.* Структурная перестройка продолжается: снижается доля занятости населения в сельском хозяйстве и промышленном производстве, а доля сферы услуг возрастает. Меняется структура инвестиций: важным источником капиталовложений становится корпоративная прибыль. В целях развития экономики более активно будут использоваться в инвестиционных целях пенсионные, страховые, сберегательные накопления, золотовалютные резервы.

5. *Экологический фактор.* Человечество находится на пороге глобальной экологической революции: такие сферы, как энергетика, автомобилестроение, химическая промышленность и другие производства резко изменятся в ближайшие десятилетия. Они перейдут на более биосферосовместимые, жизнь уважающие технологии.

6. *Социализация мировой экономики (гуманизация).* В большинстве развитых и в некоторых развивающихся странах человек поставлен в центр внимания экономического развития. Созданы условия для поддержания воспроизводства населения, повышения квалификации рабочей силы и совершенствования духовных способностей человека. Общество гомогенизируется – становится более однородным, начинает преобладать средний класс.

7. *Цикличность развития.* Отмечаются периодические колебания уровня экономической активности, когда периоды подъема

сменяются периодами спада (перегрев–рецессия). Совокупный объем производства, скорость обращения денег, прибыли корпораций и др. возрастают при подъеме и сокращаются при спаде. При спаде (кризисе) отмечается резкое ухудшение всех параметров экономического развития. Возникает кризис недопроизводства или, наоборот, перепроизводства – чаще всего уже произведенные товары не находят сбыта (затоваривание). Начинается резкое сокращение объемов производства, отсюда сокращение доходов, сокращение занятости (спрос еще больше падает), сокращение инвестиций, массовое банкротство (кредиты возвращать нечем), обесценивание основного капитала, лихорадочные поиски наличных денежных средств (под любые проценты), кризис банковской сферы, падает курс ЦБ. Первые грозные признаки приближающегося кризиса испытывают отрасли, производящие предметы длительного пользования (дома, автомобили, бытовая техника), поскольку основная масса потребителей не уверена в завтрашнем дне и воздерживается от замены уже приобретенных товаров на новые. Происходит снижение в базовых отраслях производства (металл, машины). Кризис расширяется. Он носит циклический, общий характер. Низшая точка спада – депрессия (стагнация, дно) характеризуется тем, что избыток товаров постепенно расходуется, реализация товаров возобновляется, падение цен прекращается, производство не растет, но и не падает, банковский процент снижается, так как деньги стекаются в банки, не находя себе применения. Затем наступает оживление (экспансия) или фаза восстановления – производство восстанавливается до предкризисного состояния, начинаются обновление основного капитала, сокращение безработицы, рост зарплат, рост цен, рост процентных ставок, оживление спроса. Оживление переходит в чистый рост (подъем, пик) – быстрый рост производства, причем на базе его модернизации и обновления технологий, превышение предкризисного уровня, рост инвестиций, цен, зарплаты, прибыли. Кредитные проценты повышаются. Подъем завершается бумом, когда экономика работает на грани своих возможностей – полная занятость, инвестиции и расходы

очень высоки. В результате экономика оказывается «перегретой» и наступает новый кризис.

### 3. Структура мировой экономики

*Вертикальная, или историческая, структура.* В истории человеческого общества сменилось четыре этапа:

I. *Доаграрный* – этап охоты и собирательства. Ныне носит очаговый характер.

II. *Доиндустриальный, или аграрный, этап.* Преобладает сельское хозяйство. Это страны с медленной экономикой. Промышленность и сфера услуг играют незначительную роль в экономике, носят очаговый характер. Их главное преимущество – природно-ресурсный потенциал и многочисленные дешевые трудовые ресурсы. Конкурентоспособность низкая. Количество обрабатываемых земель незначительное.

III. *Индустриальный этап.* Страны полупериферии, где сочетаются черты современности и отсталости. Характер экономики индустриальный, быстро развивается инфраструктура, транспорт и связь. Площадь обрабатываемых земель также увеличивается.

IV. *Постиндустриальный этап.* Страны Центра, или страны с быстрой экономикой. Сельское хозяйство превращается в высокотехнологичную отрасль. Доля промышленности в ВВП сокращается. Развиваются современные высокие технологии, в том числе щадящие природу и человека. Характерна высокая занятость экономически активного населения в сфере услуг: маркетинговых, лизинговых, консалтинговых, научно-исследовательских и др. Бурное развитие околопромышленных услуг приводит к тому, что производство «интеллектуализируется». Большое внимание уделяется экологическому фактору. Развивается «экономика свободного времени», включающая комплекс рекреационного обслуживания, туризм, шоу-бизнес, различные формы бытовых услуг. Отмечается выравнивание уровня жизни у широких слоев населения.

**Горизонтальная, или отраслевая, структура.** Выделяют пять секторов.

**Первичный сектор** – сельское хозяйство (с/х), добывающая промышленность, рыбное, лесное хозяйство. Величина этого сектора сокращается и по числу занятых, и по доле в ВВП. Так, в ВВП США доля первичного сектора составляет менее 10%. В с/х США занято менее 2% экономически активного населения (ЭАН), при этом США производят гигантский объем с/х продукции, который позволяет удовлетворять потребности почти 300 млн американцев и еще 100 млн человек за рубежом, поскольку США являются крупным экспортером этой продукции. В развивающихся странах доля этого сектора по занятости составляет не менее 15%.

**Вторичный сектор** – обрабатывающая промышленность, электроэнергетика и строительство – отрасли, использующие первичное сырье. Доля этого сектора экономики в суммарном ВВП составляет около 30%. Доля занятых во вторичном секторе неуклонно снижается. По мере развития в мировой экономике осуществляется переход от базовых (ресурсоемких) отраслей промышленности к наукоемким отраслям.

**Третичный сектор** – транспорт, торговля, связь, бытовые услуги и т.д. Этот сектор часто именуют «сектором низших услуг». Вместе с тем он выполняет очень важные социальные и экономические функции, способствуя сближению самых удаленных уголков земного шара, обеспечивая качественное обслуживание людей, удовлетворяя их повседневные нужды в товарах и услугах первой необходимости.

**Четверичный сектор** – сюда входит сфера высших услуг: образование, культура, здравоохранение, финансы, страхование, консалтинг, реклама, информация и т.д. Удельный вес этой группы имеет долговременную и устойчивую тенденцию к росту. Это связано с тем, что потребности общества во многих видах услуг возрастают. Размер доли сферы услуг напрямую связан с уровнем экономического развития страны.

**Пятеричный сектор** – наука и сфера управления или сектор принятия грамотных и разумных решений.

#### 4. Основные макроэкономические показатели, характеризующие мировую экономику

##### 1. Экономические показатели:

1. *Валовой мировой продукт (ВМП)* – общий объем товаров и услуг, произведенных на территории всех стран мира за определенный период. Обычно подсчитывается на основе ВВП всех стран мира. Источником данных о ВВП является система национальных счетов (СНС). Отчетные данные СНС направляются в международные экономические организации, где они сводятся в единую мировую статистику. Подсчет ВМП проводится в единой валюте (долларах США), как по текущему курсу, так и по паритету покупательной способности валют (ППС). ППС – соотношение между национальными валютами по их покупательной способности, т.е. с учетом цен на определенный набор товаров и услуг. По методике ООН для определения ППС сопоставляются цены 600–800 основных потребительских товаров и услуг, 200–300 основных инвестиционных товаров и 10–20 типичных строительных объектов. Затем определяют, сколько стоит этот набор в национальной валюте и в долларах США. Существуют значительные расхождения значений ВМП (до 20–40%), тем не менее от его доли зависит местоположение страны в мировой иерархии. ВМП в 2005 г. составил ориентировочно 61 трлн долл.

2. *ВВП страны.* Этот показатель характеризует экономическую мощь страны. Производство ВВП распределяется по странам мира весьма неравномерно. Первые места по производству ВВП занимают следующие страны (данные 2005 г.): США – 12,4 трлн долл., КНР – 8,5, Япония – около 3,9, Германия – 2,4, Россия – почти 1,6 трлн долл. и т.д.

3. *ВВП на душу населения* характеризует уровень жизни. Лидируют такие страны, как Люксембург (57 тыс. долл.), США (41), Финляндия (31), Япония (около 30). В Китае – 6,6 тыс. долл., в России – около 11 тыс. долл. В самых бедных странах этот показатель составляет менее 750 долл. на человека в год.

4. *Рост объема мировой торговли.* Объем мировой торговли увеличивается. Он уже составляет более 12 трлн долл. Крупнейшими экспортирующими странами являются США, Германия, Япония и Франция.

5. *Эффективность производства,* которая выражается продуктивностью, т.е. стоимостной отдачей от единицы труда и капитала.

6. *Степень открытости экономики.* Полностью закрытая экономика называется автаркической, она ориентируется на собственные силы, об открытости экономики можно судить по экспортно-импортным квотам и по размерам внешнеторгового оборота. Современная Россия является достаточно открытой страной с точки зрения торговли товарами и услугами. Экспортная квота России составляет 31% от ВВП. Это обычные показатели для большинства стран с аналогичными размерами внутреннего рынка. Для примера: в Германии отношение экспорта к ВВП достигает 42%, в Южной Корее – 28%, в Мексике – 18%. Однако у крупных стран объем внутреннего рынка значительно превосходит объем экспорта (в 5–10 раз), у России соотношение в 2005 г. составило 2:1.

2. *Социальные показатели.* Социальная ориентация экономики, выражающаяся в перераспределении материальных благ и услуг в обществе в пользу незанятых в экономике слоев населения, сегодня очень важна.

Социальные показатели (индекс развития человеческого потенциала) характеризуют качество жизни. В свою очередь, они включают индикаторы, показывающие долю отчислений из национального дохода на развитие здравоохранения, образования, культуры. Так, в развитых странах продолжительность жизни приближается к 80 годам; уровень образования растет – труд становится все более сложным и требует более высокой общеобразовательной и профессиональной подготовки рабочей силы – произошла интеллектуализация труда; информативен такой индикатор, как количество компьютеров, автомобилей, телефонов и других бытовых приборов на тысячу жителей и т.д.

3. *Географические показатели:*

1. Учитывается площадь территории страны (от России с ее 17 млн км кв., до Ватикана, который занимает всего 44 га).

2. Численность населения (от Китая, где население составляет 1,370 млрд чел., до Ватикана, где около 1000 жителей).

3. Географическое положение (островное, полуостровное, приморское, внутриконтинентальное).

4. Форма правления (республика или монархия);

5. Административно-территориальное деление (унитаризм или федерализм).

Как географический детерминизм (преувеличение географических аспектов развития), так и географический нигилизм (полное игнорирование пространственных особенностей территории) опасны и приводят к однобокости суждений и ошибкам прогнозирования.

### **Контрольные вопросы**

1. Дайте определение мировой экономики.

2. Каковы главные черты и тенденции развития мировой экономики?

3. Охарактеризуйте структуру мировой экономики.

4. Назовите основные показатели, характеризующие мировую экономику.

### **Литература**

*Мировая экономика: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 671 с.*

*Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / Под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. 4-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2007. 688 с.*

*Мировая экономика: Прогноз до 2020 года / Под. ред. А.А. Дынкина. М.: Магистр, 2007. 429 с.*

*Падалкина Л.С. и др. Мировая экономика: Учебник / Под ред. И.П. Николаевой. М.: Проспект, 2007. 240 с.*

*Писарева М.П. Мировая экономика: Конспект лекций. М.: Эксмо, 2008. 160 с.*

*Шкваря Л.В. Мировая экономика в вопросах и ответах: Учеб. пособие. М.: Эксмо, 2008. 20 с.*

## ТЕМА 2. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

### 1. Что такое глобализация? Факторы, способствующие и противодействующие глобализации

Глобализация – формирование единого мирового экономического пространства, увеличение степени совместимости разных экономик, их взаимопроникновение и взаимозависимость. Постепенно происходит образование глобального экономического пространства – информационного, финансового, торгово-инвестиционного при преобладании спекулятивно-финансового и транснационального капитала. Термин «глобализация» в экономической литературе впервые появился в 1983 г. в статье американского экономиста Т. Левита, назвавшего так процесс слияния рынков некоторых продуктов, производимых транснациональными корпорациями. По мере развития рыночное хозяйство выходит за национальные рамки и приобретает всемирный характер. Формируется единое мировое экономическое пространство, в котором свободно перемещаются товары, информация, идеи, инвестиции, новые технические разработки, люди. Все это стимулирует развитие мира как целостной системы. Глобализация является процессом объективным, обусловленным новым этапом развития мировой экономической системы. Итогом глобализации является создание планетарного рынка товаров и услуг, капиталов, рабочей силы, объединение стран в единый мирохозяйственный комплекс. Хотя существует противоположное мнение о том, что модернизационное преимущество Запада временно и мир неизбежно останется многоцветным, его невозможно унифицировать.

Условия, способствующие глобализации:

1. Формирование единых *стандартов* (в области потребления, торговли – стандарты ВТО, экологии, бухгалтерского учета, таможенного дела, статистики, трудовых отношений и проч.).

2. Еще одним фактором глобализации является деятельность современных *транснациональных корпораций (ТНК)*. ТНК глобальны по масштабам, они непрерывно расширяют географическое поле деятельности, производя и сбывая продукцию, черпая финансовые и людские ресурсы по всему миру, лишь бы это наилучшим образом соответствовало их долгосрочным стратегическим планам.

3. *Рост численности населения* вызывает рост масштабов производства, расширяет потребности, увеличивает спрос на потребительские товары, требует их разнообразия, которое обеспечить в рамках национальной экономики просто невозможно.

4. *Бурное развитие техносферы*, приводящее к образованию мирового технологического пространства. Новейшие технологии могут, как правило, эффективно функционировать и использоваться только в мировом масштабе. Пример – информационная революция, в том числе введение Интернета, появление мобильной связи.

5. Развитие *транспортной инфраструктуры*, вызвавшееся в создании новых поколений мощных авиационного, морского, водного и автомобильного транспорта (океанских лайнеров, скоростных аэробусов, скоростных железнодорожных магистралей). Все это позволяет быстро, сравнительно недорого и крупными партиями доставлять продукцию и полуфабрикаты из одних стран и регионов в другие – сокращать экономическое расстояние.

6. Идет активная *финансовая глобализация*. Суточный объем сделок в настоящее время достигает 2 трлн долл. Финансовая глобализация (финансиаризация) стала возможной в связи с устранением барьеров, препятствующих свободному перемещению капиталов, осуществлением расчетов через Интернет, приватизацией, увеличивающей предложение акций; масштабными финансовыми инновациями и т.д. Это позволяет мгновенно и беспрепятственно осуществлять финансовые и валютные сделки, перемещать финансовые средства в любую точку планеты.

7. Массовое распространение *либеральной рыночной модели* экономики, переход к которой осуществился не только в наиболее развитых странах, но и в странах Центральной и Восточной Европы, в СНГ, Китае и др.

8. Отмечается также *социокультурная глобализация* – глобализация в сфере науки, культуры, образования, этики, религии. Массовую культуру, которая пустила корни в умах целых поколений, – кино, поп-музыку, телевидение – уже трудно контролировать. Она становится основой экономической экспансии ТНК развитых стран, индустриализируя их продукцию, повышается спрос на нее, а следовательно, прибыль.

Есть также факторы, противодействующие глобализации:

1. Глобализация еще не тотальна: примерно половина населения развивающихся стран живет в традиционной замкнутой экономике, мало затронутой глобализацией. Существуют серые зоны, пространства «падающих государств», подвластных племенам, кланам, преступным сообществам. Существует угроза со стороны внутреннего «третьего мира» – анклавов в ЕС и США, образованные выходцами из арабских стран, Турции, Африки, которые остаются чужеродным образованием. Но и в развитых странах местами отмечается регресс: пиратство, доримское право, торговля людьми, таможенные войны.

2. Растет роль самообслуживания: люди занимаются домашним хозяйством, ремонтируют свое жилье, бытовую технику, производят продовольствие. Например, в России почти половина сельскохозяйственной продукции производится в личных натуральных хозяйствах.

3. Увеличивается доля государственного сектора экономики – фундаментальной науки, культуры, образования, экологических затрат, социального обеспечения, государственного управления.

4. Глобализация ограничивается внутренними ценами на некоторые товары. Например, пока цены на энергоносители в России были ниже мировых, это обеспечивало ей важное конкурентное преимущество.

5. Мир многоцветен, он делится не только по уровню доходности экономики, но различен и специфичен по другим характеристикам – по культурным, нравственно-этическим, религиозным – и его не просто унифицировать.

В целом, глобализация носит объективный характер, является неотвратимой, и многие из протестующих против нее (в том числе ведущие финансисты и политики) в большей или меньшей мере

это понимают, поэтому выступают лишь за иной, более гуманный ее ход, придание глобальной экономике человеческого лица, за то, чтобы уделять больше внимания социальным и экологическим проблемам, контролю за деятельностью ТНК и пр.

## **2. Последствия глобализации**

Отношение к глобализации противоречивое, что вызвано неоднозначностью оценки ее выгод и недостатков. Основными выгодами, которые несет с собой глобализация, можно считать следующее:

1. Расширяется конкурентная среда, что обусловлено более свободным перемещением финансов, инвестиций, товаров, услуг, технологий, рабочей силы. Мировая экономика функционирует так, что ни одна страна мира, даже самая могущественная, не в силах сосредоточить у себя все конкурентные преимущества.

2. Отмечаются высокие темпы развития ряда стран (новых индустриальных), а также регионов за счет привлечения капиталов, технологий и дешевой рабочей силы из-за рубежа.

3. Уменьшается неравномерность распределения доходов между странами, регионами и людьми, так как нивелируется уровень зарплат.

4. Ускоряются процессы разработки и внедрения новинок, формирования высокотехнологических отраслей.

5. Устраняется зависимость стран и регионов от наличия ресурсов.

6. Потребители, получившие товары лучшего качества по сниженным ценам, выигрывают.

В то же время наблюдаются и негативные тенденции.

1. *Глобализируются также и многие общечеловеческие проблемы:* сырьевая, экологическая, военно-политическая, распространения болезней, проблема терроризма, проблема бедности и отсталости, продовольственная проблема, проблема борьбы с организованной преступностью, проблема использования детского труда. Отмечается снижение общего «градуса» нравственности. *Кризисные процессы* легко переходят с одной экономики на другую, что способно разрушить все достижения нескольких десятилетий.

2. *Закрепляется несправедливая система международного разделения труда*, в результате чего развитые страны и регионы повышают свою конкурентоспособность, а отстающие в развитии еще больше скатываются к маргинализации и разорению. А это порождает бедность, конфликты, терроризм и др. Поляризация мира усиливается: возникает Центр-периферийное устройство, где развитые страны получают научно-техническую и интеллектуальную ренту, а многие развивающиеся страны просто идут на дно. У 80 государств мира доходы стали меньше, чем 10–15 лет назад. В отношении стран, не входящих в «золотой миллиард», идет жесткое структурирование их положения в системе разделения труда. Активы трех богатейших людей мира превышают совместный ВВП 48 беднейших стран.

3. Отмечается *усиление загрязнения окружающей среды* – нагрузка на природу увеличивается: по прогнозу ООН численность населения планеты к середине XXI в. увеличится в 1,6 раза, а это потребует увеличения объема производства благ и услуг в 2,5–3 раза, что приведет к неизбежной выработке ресурсов биосферы, потере ее способности к самовосстановлению.

4. Происходит *утрата части национального суверенитета*, сокращение функций государства, девальвация государственного устройства. Основное воздействие неолиберальной концепции на экономику развивающихся стран идет по линии демонтажа института государственности, лишения государства многих важных рычагов экономической политики.

5. *Экспансия западных ценностей, культуры и образа жизни* (так сказать, гегемония гамбургеров и экспансия «Макдоналдсов») размывает культурную специфику отдельных стран.

### **3. Влияние процессов глобализации на регионы**

Безусловно, глобализация оказывает как позитивное, так и негативное влияние на регионы.

Плюсы следующие:

1. Создаются дополнительные возможности для развития региона (инвестиции, новые потребители, ресурсы).

2. Глобализация способствует вовлечению регионов в мировую экономику (поиск имиджевых черт, идентифицирующих регион).

3. Регионы ищут те преимущества, которые трудно скопировать, и тем самым развиваются (поиск новых конкурентных преимуществ и создание инновационной среды).

Но есть и минусы:

1. Существует множество барьеров для входа продукции регионов на мировые рынки.

2. Глобализация лишает регионы традиционных преимуществ, так как многие локальные возможности становятся глобальным достоянием.

Какие же факторы *глобализации* больше всего влияют на региональное развитие? Это, во-первых, мобильность капитала; во-вторых, информационная мобильность; в-третьих, развитие ТНК; в-четвертых, появление международных регулирующих органов, таких как ВТО (торговые стандарты) и др.

Глобализация не только не уничтожила регионы, но способствовала созданию их новых типов. Регионы через информационные технологии получили возможность взаимодействовать «лицом к лицу». Благодаря глобализации появилось несколько новых видов регионов:

1. Анклавные хозяйственные образования (филиалы ТНК), которые функционируют относительно изолированно от остальной территории региона. Они обеспечивают минимальную занятость и минимум налогов в местный бюджет. Их также называют «островами», «экономическими площадками», «архипелагами бизнеса» и др. Но они почти не подотчетны местным властям и не связаны с интересами региона. Например, Томская область, проделавшая огромную работу, чтобы привлечь на свою территорию глобальные добывающие компании, в результате почти ничего не получает от их присутствия, так как большую часть налогов они платят по месту регистрации, а не по месту производственной деятельности.

2. Новые конкурентные регионы. Наиболее известны из них Силиконовая долина – сердце американских высоких технологий,

которая расположена в Калифорнии между Сан-Франциско и Сан-Хосе. Третья Италия, находящаяся в границах административного района Эмилия-Романия в Италии, Баден-Вюртемберг (Германия), инновационный центр Северное Онтарио (Канада), туристический кластер в Калабрии на юге Италии, автомобильный кластер в регионе Штирия в Австрии, кластер спорттоваров в Стране Басков в Испании и др. На наших глазах идет формирование Томской технико-внедренческой зоны, которая, будем надеяться, выведет регион на новую траекторию развития.

3. Виртуальные регионы, которых нет на карте. Например, в США сеть Интернет объединены в единую систему 100 лучших университетов для обеспечения американского господства в науке и образовании.

4. Трансграничные регионы включают в себя как территориально близкие регионы разных стран, так и вообще не сопряженные территории. Например, регион Эресунд (масс-медиа) включает Копенгаген в Дании и Мальм в Швеции. На границе Китая и России – 14 трансграничных зон.

В России сложилась парадоксальная ситуация: существующие административные регионы показали свою неэффективность, власть в этих регионах направлена на управление ресурсами индустриального типа. Поэтому в России, избравшей постиндустриальный вектор развития, появляются новые виртуальные регионы, имеющие доступ к финансовым потокам. Они эффективны в силу закона липучки – «деньги к деньгам». Причем стягивание финансовых потоков, а вслед за ними человеческих и технологических ресурсов, идет в Центр. В Центре скапливаются все умные функции. А остальные регионы вынуждены играть роль периферии, где сосредоточены простые и «грязные» функции. России нужны регионы-проекты, регионы-предприниматели. У Томской области есть шанс стать именно таким регионом.

### **Контрольные вопросы**

1. Какие факторы способствуют глобализации?
2. Перечислить факторы, препятствующие глобализации.

3. Назовите плюсы и минусы глобализации.
4. Какого типа новые регионы возникли благодаря глобализации?

### Литература

- Аншлионис Г.П.* Трансформация мировой экономики и стратегические приоритеты развития России в условиях глобализации. М., 2007. 34 с.
- Бауман З.* Глобализация. Последствия для человека и общества / Пер. с англ. М.: Мир, 2004. 185 с.
- Бхагвати Дж.* В защиту глобализации / Пер. с англ.; под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Ладомир, 2005. 448 с.
- Мировая экономика: Учебник* / Л.С. Падалкина, В.В. Клочков, С.В. Тарасова; под ред. И.П. Николаевой. М.: Проспект, 2007. 240 с.

# ТЕМА 3. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

## 1. Понятие теневой экономики

Теневая экономика (ТЭ) – это экономика, которая, во-первых, уклоняется от официального учета и контроля и, во-вторых, противоречит существующему законодательству, т.е. к теневой деятельности относят весь спектр негативных явлений в экономике. Для обозначения этого феномена используют также такие термины, как неофициальная, подпольная, подземная, нелегальная, неформальная, скрытая, нерегистрируемая, параллельная, вторая экономика, криминальная экономика. К теневой экономике относят разные сферы нелегальной деятельности: контрабанда, рынок наркотиков, рынок живого товара, оружия, антиквариата, украденных автомобилей, рэкет-бизнес, спекуляция землей, торговля подделками (пиратскими имитациями), финансовые пирамиды, уклонение от налогов и многое другое. Глобализация ведет к тому, что мировое хозяйство начинает раздваиваться: одна его сторона – это легальные, «прозрачные» процессы; другая сторона – это процессы нелегальные, теневые. Практически любой компонент легального мирового хозяйства обретает нелегального «двойника». Теневой капитал обладает завидной способностью приспосабливаться к меняющемуся миру и уходить от карательных мер. Данный феномен приобрел интернациональный характер.

Теневая экономика как явление возникла с древних времен и «успешно» функционирует по сей день. ТЭ как любая внегосударственная деятельность появилась с появлением государства. Автор древнеиндийской книги «Артхашастра» печально замечает: «Так же как нельзя распознать, пьют ли воду плавающие в ней рыбы, нельзя определить, присваивают ли имущество чиновники, приставленные к делам». На протяжении тысяч лет существовали пиратство, контрабанда, ростовщичество, нелегальные мануфактуры и т.д.

Со второй половины XX в. отмечается новый взлет ТЭ, что связано с глобальной трансформацией хозяйства, переходом к пост-индустриальной экономике, увеличением неформальной занятости, ростом госограничений, тягой потребителей к «запретным плодам», ростом инновационной активности – изобретением новых «правил игры» и т.д.

## 2. История изучения ТЭ

Экономическая теория длительное время игнорировала теневую сферу деятельности, не замечала ее. Известен парадокс Мандевиля – французского просветителя. В одной из басен он уподобил человеческое общество улью с пчелами. Оказалось, что когда пчелы стали вести высоконравственный образ жизни, улей моментально пришел в упадок. Мандевиль открыл, что рынку нужна жажда наживы, здоровый авантюризм, эгоизм, честолюбие, иначе он не может существовать. Благодаря «Теории нравственных чувств» А. Смита эта идея была надолго забыта.

Второе рождение экономика преступлений и наказаний пережила лишь во второй половине XX в. Вышло несколько знаменательных работ:

1. Американский экономист Гарри Беккер в 60-е гг. XX в. написал книгу «Преступления и наказания: экономический подход». За расширение круга объектов экономического анализа он получил в 1992 г. Нобелевскую премию. Беккер показал, что преступники также рациональны, как и любые другие люди: они стремятся максимизировать свою выгоду при ограниченных ресурсах. Продолжателями Беккера были написаны работы по экономике наркобизнеса, экономике коррупции, проведен экономический анализ уклонения от налогов. Есть даже попытки оценить доход от кражи со взломом. В среднем он отрицателен, но в случае удачи – сверхприбылен, как и любой вид рискованной деятельности. Мафия является органическим институтом рыночного хозяйства.

2. М. Вебер создал концепцию двух принципиально различных типов «жажды наживы». Во-первых, путем перераспределения существующих благ, а во-вторых, путем рациональной, хотя и нелегальной деятельности. Первая предполагает грабежи, насилие. Вторая совершает преступления без видимых жертв, занимается деятельностью, от которой выигрывают все (пусть и иллюзорно), так как поставляет товары и услуги, хотя и запрещенные законом. Рядовые граждане получают возможность покупать запрещенные или дефицитные товары или услуги, находят работу на мафиозных предприятиях. В основе теневой деятельности лежит социальный заказ. Она возникает там, где есть устойчивый спрос на запрещенные товары.

3. Английский социолог Кейт Харт открыл неформальную занятость во время полевых исследований городских трущоб Аккры, столицы одного из африканских государств – Ганы. Он обнаружил там большое скопление микроскопических лавок, мастерских, магазинчиков, средств передвижения, оказывающих горожанам разнообразные услуги без всякой госрегистрации, без сертификатов, уплаты налогов, ответственности за качество и т.д. Оказалось, что там занята половина городского населения. Это открытие было мгновенно подхвачено и стало использоваться как серьезная научная парадигма.

4. Благодаря трудам перуанского экономиста Э. де Сото (книга «Иной путь») отношение к ТЭ изменилось. Оказалось, что ТЭ есть и в развитых странах. Причем здесь заняты не маргиналы или отсталые сельские мигранты, но также и вполне образованные, грамотные, мобильные люди. И что ТЭ – не пережиток традиционного общества, а носитель современной демократической экономической культуры, которая таким образом борется с препонами государства. Нелегальный бизнес – это протест против меркантилистского государства, которое заботится только о фаворитах и монополистах. Высокая цена законности, высокие издержки доступа, издержки законопослушного поведения препятствуют легализации бизнеса. Пройти бюрократический марафон очень сложно – требуется много времени и денег. Причем экономическое подполье са-

моорганизовано, оно копирует правила легального бизнеса, а в чем-то даже более эффективно. Это довольно сплоченное сообщество. Люди в ТЭ конкурентоспособны, восприимчивы к новому и очень много работают. Это народные формы рыночного предпринимательства на периферии современного мирового хозяйства. Де Сото подчеркнул революционно-прогрессивный потенциал ТЭ, а не ее асоциальность и маргинальность.

5. Американские экономисты Сассен-Куб и Портес также считают, что ТЭ – своеобразный ответ на глобализацию и развитие НТР. Легальный и нелегальный бизнес довольно тесно связаны: газеты и журналы продают уличные торговцы, косметика также реализуется частным образом; сборщики мусора снабжают крупные фирмы сырьем; стройфирмы используют рабочих-нелегалов, крупные ТНК дают заказы надомникам – например, в обувной промышленности. ТЭ имеет по своей природе рыночный и конкурентный характер. ТЭ гораздо менее опасна, чем преступность, и ее следует рассматривать скорее как помощника легальной экономики.

Сегодня проводятся международные конференции по ТЭ, существуют руководства по статистике ТЭ, официально оцениваются ее масштабы.

### **3. Причины и последствия развития теневой экономики**

К основным факторам развития ТЭ ученые относят следующие:

1. Высокий уровень налогообложения, репрессивный характер системы налогообложения – по оценке западных экспертов до половины всех предприятий из-за прямых и косвенных налогов переводят часть бизнеса в теневой сектор.

2. Завышенная регламентация экономики – ТЭ реакция на законодательные ограничения, госрегулирование, лицензирование, бюрократизацию управления. В результате появляются нелегальные рынки – труда, финансов, товаров.

3. Значительные масштабы госсектора в экономике – бюджетные ресурсы присваиваются, прокручиваются, переводятся за рубеж.

4. Экономическая нестабильность, кризисное состояние экономики – работа в теневом секторе дает множество преимуществ.

5. Незащищенность прав собственности порождает у предпринимателей психологию временщиков.

6. Авантюризм, жажда наживы, фетишизация прибыли любой ценой.

7. Любые экономические «новшества» поначалу полулегальны, им сопротивляются, их не признают, т.е. они имеют теневой статус.

Последствия ТЭ не только негативны, но и позитивны в некоторых случаях. Плюсы ТЭ:

1. Экономический стабилизатор сглаживает перепады в экономической конъюнктуре – если в легальной экономике кризис, то ресурсы перетекают в тень, затем снова возвращаются – «грязные» деньги отмываются и служат на благо. ТЭ быстро удовлетворяет возникающие потребности в тех или иных товарах и услугах, в то время как официальная экономика менее «расторопна».

2. Социальный амортизатор предоставляет рабочие места, облегчает материальное положение, обеспечивает социальную нишу для предприимчивых людей.

Минусы ТЭ:

1. Происходит антисоциальное перераспределение доходов в пользу мафии и бюрократов.

2. Разрушается система централизованного управления экономикой, приписки создают у правительства ложное ощущение благополучия, в то время как нужны экстренные меры.

3. Подрывается хозяйственная этика, а это приводит к вседозволенности и хаосу.

4. Снижается конкурентоспособность легальной экономики. Это подталкивает и другие экономические структуры к уходу в тень.

5. Расширяется неконтролируемая торговля низкокачественными товарами и товарами, опасными для потребителя.

Результирующий эффект ТЭ поначалу положительный, а затем по мере роста ТЭ начинается спад и ТЭ выступает тормозом, т.е.

масштабы ТЭ следует контролировать. Теневым бизнесом следует управлять, иначе неуважение к закону приведет к разрушению всей экономики.

#### 4. Виды ТЭ

1. *Беловоротничковая ТЭ* – перераспределение доходов без производства, обычно на своих рабочих местах, эта экономика связана с белой и паразитирует на ней. Выделяют 5 видов беловоротничковой преступности:

1. *Коррупция* (лат. «подкуп») – использование служебного положения в личных целях или дополнительная плата за исполнение своих служебных обязанностей. Взятки бывают разных типов: ускоряющие и тормозящие; эпизодические и систематические. Минусы коррупции: правительству трудно добиться реализации намеченных целей; коррупция сильно деформирует структуру госрасходов – финансируются наиболее коррумпированные отрасли, а образование и здравоохранение страдают; увеличиваются затраты для предпринимателей; тормозятся инвестиции и экономический рост; коррупция ведет к социальной несправедливости (в плане распределения доходов), ведет к политической нестабильности – коррумпированные режимы неустойчивы. Плюсы: взятки помогают предпринимателям обходить бюрократические рогатки, а чиновники благодаря «вознаграждению» начинают работать более интенсивно.

2. *Нарушение прав потребителей* – ложная реклама, выпуск недоброкачественных товаров.

3. *Нарушение прав наемных работников* – нарушение трудовых контрактов, норм техники безопасности, так называемое «офисное рабство», когда человек, устроившийся на работу, перестает принадлежать себе.

4. *Нарушение прав кредиторов* – неверная информация о процентах по кредитам, ложные банкротства, мошенничества с субсидиями.

5. *Нарушение прав государства* – уход от налогов, нарушения экологического законодательства. Налоги – это источник финансирования общественных расходов, а не наказание. Тем не менее многие фирмы стараются от налогов укрыться. Форм минимизации налогооблагаемой базы очень много.

2. *Серая (неформальная) ТЭ* – разрешенная законом, но не регистрируемая экономическая деятельность по производству обычных товаров и услуг, функционирует более автономно от белой – производители уклоняются от официального учета, не имеют лицензий, не платят налоги, не отчитываются. В серой ТЭ функционируют тенивики – предприниматели, коммерсанты, бизнесмены, промышленники, «челноки», люди, выращивающие урожай на своих приусадебных участках. Потенциально – те, кто варит у себя дома суп. Эти люди – «мотор» экономической деятельности. Существуют целые «серые зоны» мирового хозяйства – кстати, это авиационный термин, летчики так называют участки местности, не доступные радарному контролю. Разновидности серой экономики:

1. *Контрафакт и подделки* – это производство продукции, тиражирование и использование без ведома владельца торговой марки, наработанного имиджа, деловой репутации, интеллектуальной собственности. Другими словами, контрафакт – это воровство интеллектуальной продукции. Дешевые подделки приходят из Китая и других азиатских стран, производятся в самой России (одежда, обувь, продовольствие, бытовая техника). Рынок высокотехнологичных товаров у нас довольно серый – высок уровень пиратских компьютерных программ, видеопродукции. В итоге конкуренция теряет свой рыночный характер и становится силовой. К сожалению, дитя НТР – Интернет-экономика – все больше приобретает серую окраску.

2. *Пиратство в музиндустрии и видеобизнесе*. Не секрет, что в музиндустрии и видеобизнесе происходят огромные утечки продукции. Однако здесь трудно отделить дозволенное от недозволенного – здесь труднодоказуемый состав преступления. В итоге возникли гигантские недоимки, легальный рынок звуконосителей упал в начале XXI в. до уровня 90-х гг. Это доказывает, что дни

традиционной схемы продажи звукозаписей и фильмов сочтены. Нет такой силы, которая может перекрыть скоростной низкочастотный дистрибутивный канал. Правообладатели пошли на реформу отрасли – были усовершенствованы технические меры защиты контента, развернута компания, высвечивающая аморальность пиратства, увеличены издержки альтернативных компаний по распространению, стали создаваться неудобства пользователям нелегальной продукции. Конечно, это несколько приостановило размах нелегального обмена, но коренного перелома не произошло.

3. *Нелегальная миграция* – нелегалы выполняют самую непрестижную работу.

5. *Контрабанда легальных потребительских товаров* – табак, алкоголь, предметы роскоши (дорогие автомобили). В некоторых странах (как в современной России) высокие таможенные пошлины делают эти товары слишком дорогими, поэтому их выгодно завозить контрабандно. Этим занимаются вполне легальные фирмы при участии правительственных чиновников.

6. *Нелегальные финансовые операции* – отмывание грязных денег, сокрытие доходов, пирамиды.

3. *Черная (подпольная) ТЭ* – экономика организованной преступности – производство запрещенных товаров и услуг, а также кражи, грабежи, вымогательство, наркобизнес, рэкет, нелегальная торговля оружием, вывоз ценной древесины, рыбопродуктов, редких животных, угон автомобилей, киллерство и др.

Резкой грани между разными формами ТЭ нет.

## 5. Измерение масштабов теневой экономики

Определение объемов ТЭ является сложной задачей. Используются микро- и макрометоды.

На микроуровне используются *прямые методы*: опросы и проверки. Опрашивают как теневиков, так и их жертв – тех, кто пострадал от коррупционеров и теневиков. Проверки – таможенный, банковский, валютный, налоговый контроль.

*Косвенные методы:* метод отклонения показателей: спрос снижается, а реализация растет; метод расчета кассового дефицита – расходы превышают кассовые поступления.

Макрометоды являются в основном косвенными.

1. Метод расхождений – сравнение источников данных и статистики. Например, в Китае МВФ применил показатель потребления электроэнергии для определения масштабов теневой экономики. Можно сравнивать производство и импорт с объемом продаж. В России удалось оценить масштабы челночного бизнеса.

2. Метод, основанный на расчетах показателей занятости (итальянский метод). Итальянские статистики обследуют домашние хозяйства – спрашивают о продолжительности рабочего времени и сфере занятости, не интересуясь доходами.

3. Монетарный метод – если в легальной экономике предпочитают безналичный расчет, то в ТЭ рассчитываются только наличными. Таким образом, анализ денежных операций может дать представление о масштабах ТЭ.

4. Экспертный метод – данные собираются из разных источников и сопоставляются: наблюдение за производством, за потреблением электроэнергии, за перевозками грузов и т.д.

5. Структурный метод основан на использовании информации о размерах теневой экономики в различных отраслях производства – в процентах от ВВП. Наиболее теневизирована торговля (до 63%), наименее – сфера высоких технологий (менее 10%).

Низкие масштабы ТЭ в США – 8,9%, Швейцарии – 10% от ВВП, средние в Греции – 23, Испании – 16, высокие в Нигерии – 76%, Египте, Боливии, Панаме. Рекордсмен – Албания, почти вся экономика теневая (лидируют по количеству Мерседесов на душу населения, в то же время официальные доходы очень низкие).

## **6. Теневая экономика России**

Выделяют следующие объективные причины роста теневой экономики в России:

1. Негласный теневой сектор достался России от СССР и способствовал быстрому переходу страны от плановой экономики к рыночной (а не выступления горстки диссидентов). ТЭ СССР (внеплановое строительство, выпуск неучтенной продукции, запуск в оборот сэкономленного сырья, деятельность «фарцовщиков» и др.) подготовила переход страны к рынку, сделала его неизбежным и закономерным. ТЭ явилась чуть ли не инкубатором рыночных институтов, облегчив переход к постсоветской экономике.

2. Переход от командной системы управления к рыночной, разрушение прежней государственности сопровождалось эффектом «отмены» старой морали (отсюда занижение налоговой базы, утечка капиталов, криминальный раздел собственности, «приватизация» чиновниками своих рабочих мест и пр.).

3. Просчеты и ошибки в проведении рыночных реформ, непродуманная стратегия перехода к рынку в целом также способствовали быстрому росту теневого сектора.

4. Гражданам России присуща антирыночная ментальность, осуждение погони за богатством, взгляд на предпринимательство как на этическую аномалию. В итоге бизнесмены стремятся уйти в тень, возникает переплетение белой и ТЭ.

5. Собственниками предприятий стали, по большей части, вчерашние секретари райкомов и теневики. Они занялись не совершенствованием производства, не поиском честной прибыли и творческой самореализацией, а рентоискательством и мздоимством.

По данным Госкомстата России поправка на ТЭ в объеме ВВП составляет около 25%, ФСБ оценивает ее в 40%. В 2007 г. Transparency International в своем рейтинге уровня коррупции, охватывающем 180 стран, поставила Россию на 143-е место – в один ряд с Ганой и Того (в рейтинге 1998 г. она занимала 76-е место). По данным прокуратуры, объем откатов и взяток приближается к общей сумме годовых доходов российского государства. Политолог Андраник Мигранян в свое время сказал: «То, что должно быть украдено, должно быть украдено как можно скорее. И это единственный способ прекратить грабеж».

## 7. Меры борьбы с теневой экономикой

Как сформулировал знаменитый американский экономист Джордж Стиглер, «для предельного сдерживания необходимы предельные затраты». То есть для искоренения и ликвидации ТЭ придется на деньги налогоплательщиков содержать армию сил правопорядка и переносить массу унижительных полицейско-бюрократических процедур. Чтобы все виновные были изобличены и наказаны, придется потратить все ресурсы общества. Поэтому выгоднее не искоренение, а сдерживание, не только борьба, но и легализация.

Выделяют три основных способа борьбы с ТЭ:

1. Силовой подход – ужесточение санкций против нарушителей, но это может ударить по наиболее открытым фирмам. В качестве одной из попыток реализации силового подхода можно рассматривать принятие закона о контроле за соответствием крупных расходов фактическим доходам. Но воротилы бизнеса имеют столь огромные регистрируемые доходы, что смогут оправдать любую покупку, а попасться могут представители мелкого и среднего бизнеса. В законе упор неправомерно сделан на преследовании людей, а не на устранении условий, способствующих ТЭ.

2. Экономический подход апеллирует к экономическим интересам агентов, например, путем снижения налоговых ставок и легализации части теневого бизнеса. ТЭ порождается низким уровнем жизни, следовательно, нужно поднять уровень жизни россиян. Существует проблема покупательского спроса. Если бы производители уплачивали все налоги на товары, прошедшие через таможню, выплачивали все затраты, связанные с соблюдением авторских прав и т.д., то, возможно, эту продукцию некому было бы покупать, особенно в депрессивных районах. Лицензионная программа стоит более 3000 руб., а нелицензионная – всего 200. Бороться с ТЭ нужно не бульдозером, а рыночными методами, т.е. развивать лицензионные производства, легитимизировать бизнес, чтобы прилавки обычных магазинов заполнились качественной и недорогой продукцией.

3. Культурно-цивилизационный подход нацелен на изменение социальных норм: уважение к правилам, лояльность к государству и т.д.

Борьба с коррупцией чиновников включает такие меры, как реформа законодательства, упрощение регистрации, усиление контроля за чиновниками – чиновник (а также члены его семьи) должен декларировать доходы не только когда вступает в должность, но и когда покидает свой пост. Введение системы этических стандартов для госслужащих, престижность и высокая оплата госслужбы.

### Контрольные вопросы

1. Какую экономику называют «теневой»? История изучения теневой экономики.
2. Каковы причины и последствия теневой экономики?
3. Классификация видов теневой экономики.
4. Измерение масштабов и меры борьбы с теневой экономикой.

### Литература

- Аблаев И.М.* Тень и краски российской экономики // ЭКО. 2004. № 8. С. 21–37.
- Годин А.М.* Брендинг: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К°, 2006. 424 с.
- Голованов Н.М., Перекислов В.Е.* Теневая экономика и легализация преступных доходов. СПб.: Питер, 2003. 304 с.
- Долгин А.* Экономика символического обмена. М.: ИНФРА-М, 2006. 632 с.
- Латов Ю.В., Ковалев С.Н.* Теневая экономика: Учеб. для вузов / Под ред. В.Я. Кикотя, Г.М. Казиахмедова. М.: Норма, 2006. 336 с.
- Сулакшин С.С., Максимов С.В., Ахмедзянова И.Р. и др.* Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономики в России: В 2 т. М.: Научный эксперт, 2008. 464 с.

# ТЕМА 4. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

## 1. Сущность и виды инвестиций

Важной общемировой тенденцией стало формирование глобального инвестиционного пространства с трансграничным переливом капитала. Инвестиции можно рассматривать как один из факторов производства, без которого невозможно рентабельное производство товаров и услуг. Инвестиции – это денежные средства или интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффекта. Инвестиции могут вкладываться в предприятия разных отраслей, предпринимательские или инновационные проекты, социально-экономические программы. Лицо, осуществляющее инвестиции (инвестор) вкладывает в инвестиционные проекты собственные или заемные средства. Делает он это, как правило, не напрямую, а через инвестиционные фонды – организации, аккумулирующие денежные средства частных инвесторов путем продажи собственных ценных бумаг. Привлеченные средства инвестиционный фонд размещает в своей стране или за рубежом путем покупки акций предприятий. Причины инвестирования разнообразны:

- Возможность более прибыльного применения инвестиционных средств в другой стране, где существуют более низкие налоговые ставки, низкие экологические требования, дешевое сырье и рабочая сила и т.д.
- Стремление завоевать рынки сбыта и преодолеть протекционистские ограничения.
- Интеграция производства, которая требует финансовой поддержки своих филиалов за рубежом, перелива капитала в подразделения ТНК.
- Стремление продлить жизненный цикл товара.
- Развивающиеся страны, чтобы преодолеть порочный круг бедности, заинтересованы в привлечении инвестиций.

Экономический рост любой страны невозможен без инвестиций. Инвестиции – это форсирование технического развития, расширение и модернизация производства, разработка и внедрение новых товаров, создание объектов бытовой и социальной инфраструктуры, освоение передовых методов организации производства, даже если мотивы конкретных инвесторов вполне спекулятивны. Инвестиционная деятельность исключительно многообразна по сферам приложения средств, методам финансирования, используемым инструментам. Инвестициям предшествуют сбережения физических и юридических лиц, не пошедшие на потребление. Инвестиции складываются из личных доходов, нераспределенной прибыли предприятий, средств частных фирм и банков, пенсионных и страховых фондов, некоторой части доходов государства и других источников.

Поскольку инвестиции – многоаспектное понятие (это и платежи, и имущество, и идеи), то и типология инвестиций многолика: инвестировать могут юридические и физические лица, инвестиции могут быть частными, муниципальными и государственными; отечественными и иностранными; стратегическими (реальное участие в управлении) и портфельными (получение доходов путем приобретения акций, облигаций); индивидуальными и институциональными (через посредников). Стратегические (прямые) инвестиции образуются путем создания собственного предприятия (инвестирование «на зеленом лугу»), покупки предприятия, слияния с зарубежной фирмой, приобретения контрольного пакета акций (согласно уставу МВФ – не менее 25% акций). На движение портфельных инвестиций (вложения в акционерные ценные бумаги, долговые ценные бумаги – облигации, векселя, долговые расписки, финансовые деривативы – опционы, фьючерсы, варранты, свопы) значительное влияние оказывает разница в доходах, выплачиваемых по этим бумагам в разных странах; степень риска по вложениям; желание разнообразить свой фондовый портфель. Главная причина осуществления портфельных инвестиций – стремление разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при допустимом уровне риска (средство защиты от инфляции и получения спекулятивного

капитала). Рынок портфельных инвестиций гораздо обширнее рынка прямых инвестиций. Если стратегические инвестиции осуществляют преимущественно крупнейшие ТНК, то портфельные – в основном физические лица. Внутренние инвестиции преобладают над внешними, так как инвестирование носит преимущественно «домашний» характер. Покупка акций не только помогает получать прибыль на основе точных прогнозов, но и способствует распылению собственности, созданию так называемого «народного капитализма», позволяет контролировать деятельность предприятий (через соблюдение прав миноритарных акционеров). Пользуется популярностью инвестирование в акции этичных компаний, которые имеют высокую доходность. Это связано с тем, что социально ответственное поведение свидетельствует об общей мощи предприятия, а неэтичные компании, напротив, бойкотируются потребителями, банками и правительством.

Прямые и портфельные иностранные инвестиции направляются, прежде всего, в такие отрасли, как электроника, фармацевтика, телекоммуникации, программирование, пищевая промышленность, строительство, добыча сырья и т.д. Быстро растет инвестирование в сферу услуг (финансовых, деловых, транспортных, коммуникационных), но в целом, несмотря на постепенный рост зарубежных вложений, уровня 2000 г. (когда наблюдался ажиотажный всплеск вложений в высокотехнологичные отрасли) достичь удастся не скоро.

Общий объем накопленных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) к 2005 г. достиг 10,6 трлн долл., а годовой объем прямых иностранных инвестиций составил 1,3 трлн долл. Больше всех привлекли ПИИ США – 175 млрд долл., Великобритания – почти 140 млрд долл., Франция – 81 млрд, затем идут Бельгия, Китай, Канада и др., Россия – на 11-м месте (29 млрд долл.). Крупнейшими иностранными инвесторами России являются Кипр, Нидерланды, Люксембург, США, Германия. Трансформация внутренних сбережений в инвестиции в России идет медленно, перелив капиталов из сырьевых отраслей в обрабатывающие затруднен из-за слабости рыночных институтов, таких как фондовый рынок, банки, пенсионные фонды, страховые компании и т.д. Преимуществом России является ее культурная близость к западно-европейскому и американ-

скому рынкам, а также четкое понимание того, что происходит в области науки и техники. К сожалению, в структуре накоплений увеличивается доля прочих инвестиций (кредиты) и сокращается удельный вес прямых и портфельных инвестиций.

Растет роль ТНК как основного субъекта мирового рынка иностранных инвестиций. Филиалы корпораций охотно десантируются на территорию других стран. Они несут с собой инвестиции, передовые технологии, первоклассный менеджмент и профессиональный маркетинг. Поначалу инвестиции шли в такие страны, как Китай, Индия, Бразилия, Южная Корея, затем они стали перемещаться в Малайзию, Тайланд, Индонезию, а сегодня началось инвестиционное освоение стран Латинской Америки и Африки. Круги расходятся по мировому экономическому пространству все шире, и мировая экономика постепенно гомогенизируется (выравнивается).

Наибольшей инвестиционной привлекательностью обладают такие страны, как США (из-за сложившейся рыночной инфраструктуры), Великобритания (трамплин в Европу), Китай (дешевые сырье, рабочая сила, СЭЗ) и др.

Позитивными моментами прямых иностранных инвестиций являются:

1. Приток капиталов.
2. Ускорение НТП.
3. Технологии.
4. Выход на мировой рынок.
5. Новые рабочие места.

Имеются также и негативные импульсы:

1. Идет репатриация прибылей (утечка капиталов в страны базирования).
2. Производство многих видов товаров оказывается в руках иностранцев.
3. Переводятся подчас те технологии и оборудование, которые в собственной стране утратили имидж «новейших» или сняты с производства из-за недоброкачества.

4. Обостряется конкуренция с местными производителями, которые постепенно вытесняются из прибыльных отраслей.

5. Импорт ссудного капитала (путем кредитных заимствований) ведет к увеличению внешнего долга страны.

6. Усиливается неравномерность регионального развития.

Инвестиционные процессы обычно регулируются путем введения государственной системы мер. Цель регулирования – стимулировать привлечение инвестиций и предотвратить бегство капитала из страны. Опыт многих стран свидетельствует, что планируемый инвестиционный процесс протекает более успешно. Инвестиционные законы способствуют созданию благоприятного инвестиционного климата, контролю над деятельностью иностранных инвесторов в стране, определению приоритетов инвестирования, защите инвестиций и т.д. Например, в Китае властями составлен и опубликован постоянно обновляемый список приоритетных для иностранных инвесторов секторов экономики и льгот, которые те могут иметь. В Китае поощряются инвестиции в развитие инфраструктуры и новейшие технологии. В то же время ограничены вложения в традиционные отрасли, иностранные инвестиции запрещены, если они негативно отражаются на экономической безопасности страны и состоянии окружающей среды. Портфельные инвестиции иностранным компаниям менее доступны, т.е. спекулятивные мотивы отсекаются на входе. Таким образом, иностранные инвестиции в Китае не только управляемы, но и являются фактором структурной перестройки экономики, стимулируют конкуренцию, повышают эффективность производства, ускоряют интеграцию Китая в мировую экономику. Территория Турции была условно разделена на 4 категории районов с разной степенью поощрения инвестиций:

1. Районы первой степени приоритетности.
2. Районы второй степени приоритетности.
3. Нормальные районы.
4. Развитые районы.

К «приоритетным районам» относят в основном наименее развитые регионы восточной Турции. «Нормальными районами» считаются западная и частично центральная Турция. «Развитыми» называют зоны больших городов: Стамбула, Анкары, Измира, Коджаэли, Аданы и Бурсы. К формам поощрения инвестиций относятся в основном

частичное или полное освобождение от уплаты налогов и таможенных пошлин на определенном этапе развития производства, льготное кредитование, отсрочки в выплате НДС при импорте инвестиционных товаров и др. Инвестор получает так называемый «поощрительный сертификат», который и дает право на льготы. При этом учитывается технологический уровень проекта, его экспортный потенциал, возможности использовать местные ресурсы и т.д.

## **2. Инвестиционный климат и инвестиционная политика России**

Инвестиционный климат определяется готовностью инвесторов к вложению капитала в экономику страны или региона. Он зависит от соотношения привлекательности для инвестиций и степени инвестиционного риска, т.е. неопределенности, изменчивости доходов. Притягательным для инвестиций является высокий потенциал внутреннего рынка (реальные доходы населения), высокая норма прибыли, стабильная налоговая система, понятные экологические требования, низкая стоимость ресурсов, высокие темпы роста собственного бизнеса в стране. Замечено, что иностранный капитал не слишком стремится в страну, в которую не вкладывают средства собственные инвесторы.

Инвестиционные затраты не всегда окупаются, поэтому инвестиционная деятельность связана с определенным риском. Виды рисков разнообразны: риск неплатежеспособности; риск несвоевременного поступления инвестиционных ресурсов; риск банкротства предприятия; налоговый риск – ввиду непредсказуемости налоговой политики; инфляционный риск; маркетинговый риск – снижение объема реализации; криминогенный риск – отсутствие должной защиты прав частной собственности, связанное с процессом ее передела.

Россия, хотя и рассматривается в инвестиционном плане как весьма перспективная страна, стала привлекать иностранный капитал сравнительно поздно в сложных условиях перехода к рыночной экономике. В России масштабы иностранного инвестирования какой-то период времени были очень малы. Отмечалось нежелание солидных

и надежных инвесторов вкладывать капитал в Россию. Например, в 2001 г. прямые инвестиции в Россию составили 4,5 млрд долл. В то же время на руках у населения, по разным оценкам, находилось 30–50 млрд долл., которые практически не работали. Одновременно отток капитала из страны в 2001 г. составил 16 млрд долл. В 2003 г., правда, имела место обратная ситуация (чистый приток капитала), которая вскоре она резко ухудшилась из-за «дела ЮКОСа». Каковы наиболее типичные причины, тормозившие приток иностранных инвестиций в Россию? Налоговый пресс, система таможенного регулирования, преступность и коррупция, недостаточный доступ к финансовым ресурсам, отсутствие внятной концепции социально-экономического развития страны, нехватка высококвалифицированных кадров, недостаточно развитая инфраструктура, неработающий механизм правовой защиты иностранцев и др.

Для улучшения инвестиционного климата в России было сделано очень многое: закон гарантирует, что иностранные вложения не могут быть национализированы, реквизированы, существует право вывоза прибыли, упрощены процедуры регистрации коммерческих организаций с иностранными инвестициями и многое другое. Начиная с 2006 г. ситуация в сфере притока капиталов сравнима с «инвестиционным бумом»: 50–60 млрд долл. в год, и это не предел. Накопленный иностранный капитал в экономике России на конец 2006 г. составил 142,9 млрд долл. Но структура инвестиций не очень благоприятна. Иностранные инвесторы предпочитают финансовый сектор, торговлю, общественное питание, пищевую промышленность (кондитерская, табачная, пивоваренная отрасли), сырьевые отрасли и металлургию, где существуют высокая рентабельность и быстрые сроки окупаемости. Сектор обрабатывающей промышленности по-прежнему недоинвестируется. Иногда скупая за бесценок акции российских предприятий иностранные фирмы стремятся не к их развитию, а к устранению конкурентов. В составе иностранных инвестиций очень высока доля кредитов всех видов (до 50%!), а роль прямых и портфельных вложений сравнительно невелика. Это увеличивает внешний долг страны и нагрузку, связанную с обслуживанием и погашением кредитов. Если с государственным

долгом страна постепенно справляется, то корпоративный внешний долг все увеличивается. Неравномерно распределены инвестиции и по регионам: Москва, сырьевые регионы и крупные индустриальные центры лидируют, тем самым увеличивая территориальную дифференциацию. Инвесторы предпочитают регионы с высоким платежеспособным спросом и наличием приемлемой инфраструктуры. Однако инвестиционный рейтинг России повышается (Россия сегодня находится в десятке самых инвестиционно привлекательных стран). Мировой финансовый кризис, достигший берегов России в 2008 г., приостановил приток капиталов, а утечка капиталов вновь взяла реванш.

Зачем России прямые иностранные инвестиции? Только с их помощью она сможет финансировать крупные проекты и получить доступ к новейшим технологиям, перейти на более эффективные способы управления, добиться финансовой «прозрачности» предприятий и уменьшить масштабы коррупции. Если не привлекать иностранные инвестиции, то российские инвесторы будут и дальше сбывать свою устаревшую продукцию по завышенным ценам. В России много бесперспективных, непривлекательных для инвесторов предприятий, плохо развита строительная база, низкая бюджетная обеспеченность, отсутствуют перспективные инвестиционные проекты. А ведь такие проекты могли бы реализоваться: регионам нужны приборы учета и регулирования потребления тепла и воды, снегоочистительная техника, техника для обустройства дорог, торговое и офисное оборудование, фильтры и очистные сооружения, альтернативные источники энергии. Предпосылки для инвестиционного развития имеются, важна инициативность местных органов власти и предпринимателей. Так, каталог инвестиционных предложений Томской области содержит несколько перспективных позиций: гибридные интегральные схемы, полиформатный телевизионный информационный мультимедиа-центр, ручка ШелПэн для ввода информации в компьютер, производство дуосоориентированной полипропиленовой упаковочной пленки, бытовая посуда «Талан» с электрически нагреваемым дном и стенками и др., но найти инвесторов почти невозможно. России нужен законодательно утвержденный список приоритетных для иностранного инвестирования отраслей с отлаженной системой сти-

мулирования. Должны ли туда войти, прежде всего, отрасли инновационной сферы? Вопрос спорный, ведь инновации – это всегда громадные риски. Может быть, России стоит начать с производства продукции среднетехнологичных отраслей (техники повседневного спроса), как это сделала Германия и некоторые другие страны Европы и Азии?

### **3. Методы финансирования инвестиционных проектов**

Под проектным финансированием понимается строго целевой характер использования выделяемых средств на нужды выполнения конкретного инвестиционного проекта. Оно предполагает вложение капиталов в реальные активы, а не финансовые. С его помощью осуществляется финансирование инновационных проектов, связанных с освоением новых видов продукции и новых технологических процессов. Проектное финансирование может быть внутренним (за счет средств предприятия – путем обособления бюджета и создания временных обособленных подразделений) и внешним. Во внешнем финансировании различают заемное, доленое и смешанное финансирование, государственное финансирование в виде проектных субсидий. Заемное проектное финансирование осуществляется через кредиты, целевые облигационные займы, лизинг оборудования и др. Долевое проектное финансирование – через дополнительную эмиссию акций или привлечение средств соучредителей. Разновидностью смешанного финансирования является инновационный кредит, выдаваемый специальными инновационными банками (есть в США, Европе, появились и в России). Венчурное финансирование – разновидность проектного финансирования – финансирование только начинающих проектов, что всегда связано с риском (англ. *venture* – рисковое начинание). Эти проекты направлены на производство радикально новых товаров и технологий их изготовления, что обеспечивает фирме так называемую «инновационную монополию» и сулит неплохие доходы. Венчурный инвестор делает денежный или имуществен-

ный взнос (до 40–50% уставного капитала) в молодую проектную компанию и становится ее соучредителем. Затем инвестор перепродает свою долю в предприятии, выводит свои активы из уже успешной компании, удачно вышедшей на рынок со своей новинкой, получая гораздо более крупную сумму по сравнению с той, что вкладывал. То есть, купив долю предприятия за сравнительно небольшие деньги, инвестор оказывается в большом выигрыше.

#### **4. Бизнес-план инвестиционного проекта**

Бизнес-план – это программный документ, определяющий сроки, исполнителей, задания, финансирование проекта. Это инструмент внутрифирменного управления, помогающий достичь успеха и избежать провала. Он способствует мотивации персонала, нацеливает его на реализацию поставленных задач. Как документ для внешней среды он выступает заявкой на кредитование, привлечение инвесторов и компаньонов, оповещение потребителей. Бизнес-план обязательно содержит анализ положения дел в отрасли, характеристику рынка предполагаемой продукции (развивающийся, стабильный, стагнирующий). Выбирается тип маркетинговой стратегии:

1. Продавать прежние продукты прежним клиентам.
2. Продавать прежние продукты новым клиентам.
3. Продавать новые продукты прежним клиентам.
4. Продавать новые продукты новым клиентам.

Нужно определить регион сбыта, провести расчет емкости рынка. Кто будет покупать вашу продукцию? Какие потребности клиентов удовлетворяются путем приобретения продукции? Какую выгоду получают клиенты, приобретая вашу продукцию? Чтобы позиционировать продукцию и определить ее преимущества, проводится анализ спроса, анализ конкурентной среды. Кто является крупнейшим производителем аналогичных продуктов? Каков уровень цен конкурентов? Каковы объемы их продаж? Дается также описание предлагаемой продукции. Составляется производственный план – план производства и реализации продукции. Рассчиты-

ваются финансовые результаты проекта. Молодым начинающим компаниям часто на помощь приходят бизнес-инкубаторы, осуществляющие патронаж фирм. Бизнес-инкубаторы организуются за счет средств местных властей, университетов, промышленных корпораций, госсубсидий. Так, Минэкономразвития спланировало в 2005 г. создать 4–5 бизнес-инкубаторов в разных регионах страны, которые позволят организовать порядка тысячи малых предприятий, способных обеспечить работой около 10 тыс. человек.

### Контрольные вопросы

1. Назовите и охарактеризуйте основные виды инвестиций.
2. Какие факторы способствуют инвестициям, а какие препятствуют?
3. Назовите главные проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в Россию.
4. Каковы методы финансирования инвестиционных проектов?

### Литература

- Амосов А.* Результативны ли иностранные инвестиции? // *Экономист.* 2007. № 1. С. 29–36.
- Ивина Л.В., Воронцова В.А.* Терминология венчурного финансирования: Учеб. пособие. М.: Академический проект, 2002. 256 с.
- Инвестиции: Учебник* / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, Л.В. Воробьев и др.; Отв. ред. В.В. Ковалев. М.: Проспект, 2007. 584 с.
- Инвестиции: Системный анализ и управление* / Под ред. К.В. Балдина. 2-е изд. М.: Дашков и К°, 2007. 288 с.
- Каталог инвестиционных предложений Томской области (Перечень инвестиционных предложений).* Томск, 2007. 64 с.
- Каширин А.И.* В поисках бизнес-ангела: Российский опыт привлечения стартовых инвестиций. М.: Вершина, 2008. 382 с.
- Коломиец Т.И.* Инвестиционные источники конкурентоспособности государства и регионов // *Вестник ТГУ. Экономика.* 2007. № 1. С. 35–44.
- Секреты инвестиционного дела. Все, что нужно знать об инвестициях* / Под ред. Джеймса Пикфорда; пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 464 с.

## ТЕМА 5. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Конкурентоспособность (КСП) – способность экономики или любого ее элемента к достижению дохода от экономической деятельности.* В условиях рынка каждый его участник вынужден доказывать свое право на долю общественного богатства экономическими результатами. Общей фундаментальной предпосылкой конкуренции является ограниченность ресурсов (сырье, финансы, люди), наличие перекрещивающихся целей, достаточное число участников конкуренции, усиливающаяся открытость экономики, наличие необходимой информации для принятия решений и др. В итоге международное соперничество обостряется; худшие, по сравнению с аналогами, товары не находят сбыта, а отрасли, их производящие, сворачиваются; темпы роста страны замедляются. Побеждает тот, кто ориентируется на лучшие достижения, а провести глобальный обобщающий анализ как раз и помогает мировая экономика как учебная дисциплина. Выделяют три главных уровня КСП: страна–регион–фирма.

### 1. Конкурентоспособность страны

Существуют рейтинги международной конкурентоспособности (КСП) стран. Они разрабатываются различными международными организациями: Институтом международного развития и управления в Лозанне (Швейцария), Всемирным экономическим форумом (Гарвард), Мировым банком реконструкции и развития и др.

Эти рейтинги пользуются успехом, хотя стремление оценивать КСП стран некоторые экономисты назвали «опасной страстью», поскольку это создает комплекс неполноценности у стран, попадающих в хвост рейтинга.

По методике Института международного развития используется 288 показателей, сгруппированных по 8 крупным направлениям: внутренняя экономика, работа правительства, финансы, инфраструктура, наука и технологии, население и др.

По данным Всемирного экономического форума при подсчете индекса КСП используются 10 факторов, учитывающих 245 критериев (поддержка предпринимательства, умение привлекать талантливых людей, затраты на НИОКР, численность научных кадров, доля высокотехнологичной продукции в общем экспорте страны и т.д.), 187 из которых основаны на статистике, 58 – определяются экспертным путем.

Третья методика, предложенная МБРР, предлагает комплекс из 76 показателей: институциональный режим (правила игры, качество регулирования экономики, степень выполнения законов), степень образованности населения, информационная и коммуникационная инфраструктура (телефоны, компьютеры, Интернет-пользователи), национальная инновационная система, адаптирующая глобальные знания для местных нужд (численность научных кадров, количество патентов, количество опубликованных статей в научно-технических журналах).

Обобщая разные подходы, выделяют три основных критерия общей конкурентоспособности.

1. *Индекс экономического измерения*, включает такие индикаторы, как показатели конкурентоспособности развития (технологическое развитие, гражданские институты, макроэкономическая среда) и экономической свободы (торговая политика страны, налоговая нагрузка, инвестиционный климат, защита прав на частную собственность). В 2005 г. лидерами стали Финляндия, Дания, Исландия. США заняли 5-е место, Канада – 15-е, Германия – 16-е. Россия заняла 98-е место, что связано с процессами перестройки социально-экономических систем и затянувшейся трансформацией производства, науки, образования, бизнеса.

2. *Индекс экологического измерения*, который включает данные о состоянии природы в стране, уровне загрязнения окружающей среды, усилиях страны в сфере управления экологическим состоя-

нием, способности страны улучшать экологические характеристики и противодействовать негативным влияниям, возможности осуществления глобального контроля за состоянием окружающей среды и т.д. Странами-лидерами в 2005 г. стали Швеция, Австралия, Исландия, достигшие хороших результатов в проведении комплексных природоохранных мероприятий. Канада заняла 6-е место, Германия – 31-е, США – 45-е. У России – 33-е место.

3. *Индекс социального измерения* состоит из таких индикаторов, как качество и безопасность жизни (стабильность, безопасность, уровень безработицы, климатические особенности, количество разведенных семей на тысячу жителей), индекс человеческого развития (здоровье и долголетие, измеряемое продолжительностью жизни; уровень образования, измеряемый комбинацией двух факторов – грамотностью населения и охватом населения тремя ступенями образования; материальный уровень жизни, измеряемый величиной ВВП на душу населения) и индекс общества, основанного на знаниях (интеллектуальные активы, охват молодежи образованием, инвестиции, качество развития). У США – 14-е место, у Канады – 15-е, у Германии – 16-е, Россия занимает 81-е место из-за больших затрат на оборону, высокого уровня неравенства в обществе, более низкого рейтинга политической стабильности, коррупции, высокой детской смертности.

К плюсам России можно отнести то, что быстро растет индекс информационной инфраструктуры. Достаточно высоки индексы образования и инноваций. Россия способна адаптироваться к новым условиям. Она существенно увеличила импорт технологий за последние годы – один из немногих обнадёживающих симптомов. В 2005 г. она потратила на эти цели 1,6 млрд. долл. (19-е место в мире). В 2007 г. в России отмечался бурный рост промышленного производства (на 10–15%), особенно в обрабатывающей промышленности. Эксперты ООН пришли к выводу, что «2007 год для российской экономики стал переломным: характер роста перешел от энергосырьевого к инвестиционно активному». Также специалисты подчёркивали, что произошла переориентация инвестиционных потоков с добывающего сектора на транспорт, электроэнер-

гетику и обрабатывающую промышленность. Рост в машиностроении составил 24%, производстве и сборке комплектующих – 20%, бумажной и полиграфической промышленности 10%. Metallургическая промышленность России начала модернизацию и техническое перевооружение, что было связано с ростом таких металлоемких отраслей, как строительство и машиностроение, на долю которых приходится до 70–80% потребления металлопроката в России.

Россия ставила перед собой амбициозную задачу – возврат лидерства в мировой экономике. Заговорили о российском экономическом чуде. Государство сделало мощные финансовые вливания в традиционные отрасли промышленности и в развитие новых отраслей и направлений. Делалась ставка также и на развитие нанотехнологий как перспективных, хотя и очень дорогих. В общем, наблюдалось возрождение промышленности и переориентация от сырьевых производств к наукоёмким. Однако в связи с общемировым кризисом прогнозируется, что в 2008 г. рост экономики РФ несколько замедлится и составит не более 6,5%.

Тормозом выступают нерешенные проблемы развития институциональной среды – низкая эффективность госрегулирования экономики, неразвитость венчурного предпринимательства, высокие административные барьеры. Нестабильность сырьевого рынка приводит к тому, что ослабляется КСП промышленных товаров – налицо синдром голландской болезни. Отсюда низкие рейтинги. Падение цен на нефть в условиях современного кризиса дает России шанс переориентироваться на внутреннее производство многих товаров.

ВВП на душу населения в 2005 г. в России составил 10850 долл. по ППС. Для сравнения Германия имеет 29 тыс. долл. на человека в год, Люксембург – 57 тыс., Норвегия – 47 тыс. долл. Норвегия относится к странам со средней величиной ставки налогов на прибыль (28%), но на эксплуатацию недр ставки очень высоки. Так, нефтегазовые компании облагаются дополнительным налогом в 50%, в итоге общая ставка составляет 78%.

Развитием добывающей промышленности нельзя обеспечить занятость населения, тем более ее равномерное распределение по территории. В 2005 г. в России добычей полезных ископаемых бы-

ло занято 1,6% рабочей силы, а в обрабатывающей промышленности работало 17,2%. При этом рентабельность в добывающих отраслях достигает 35%, а в обрабатывающей промышленности – 8,5%. Выводы:

1. России нужно реформировать налоговую систему – снижать ставку на прибыль в обрабатывающей промышленности и увеличивать налоги на ресурсы.

2. Ведущим экономическим фактором новой экономики становятся знания. Поэтому следует увеличивать расходы на науку и образование. Но следует учитывать, что полновесная отдача от расходов на образование возможна только в условиях благоприятного инвестиционного климата, иначе усилия по повышению качества образования могут стимулировать «утечку умов».

3. Более активно использовать разрабатываемые технологии для местных нужд.

## 2. Конкурентоспособность региона

Немалое внимание сегодня уделяется КСП регионов. Регион также обладает способностью достигать успеха в экономическом соперничестве. Ведь регион – это место для инвестиций, для бизнеса, трансфертов, туризма, политических мероприятий, места работы, места жительства и пр., поэтому КСП региона – это прежде всего его привлекательность для всего перечисленного. *Итак, КСП региона – это способность региона создавать такую институциональную среду, которая обеспечивает устойчивый экономический рост региона, производство конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг и повышение уровня жизни населения региона.* Нужно вести строительство инфраструктурных объектов – дорог, образовательных учреждений, аэропортов, гостиниц, торговых центров и др. Важны также специалисты, правила, стимулы и стандарты.

## Модели конкурентоспособности регионов

Перечислим некоторые из моделей КСП регионов.

1. Модель перераспределения ресурсов между регионами – рост одного региона происходит за счет роста другого. Привлекательные регионы получают дополнительные ресурсы и еще больше увеличивают привлекательность. Непривлекательные регионы постепенно пустеют и еще больше деградируют. Поэтому регионы борются за все – за трудовые ресурсы, рабочие места, инвестиции, туристов, престижные мероприятия.

2. Конкурируют не регионы, а фирмы. Сильнее те регионы, где сильнее фирмы. Очевидно, эффективных фирм в регионе должно быть как можно больше.

3. Жизнь в регионе зависит от качества местной элиты, именно она отвечает за предоставление благ. Значит, нужны эффективные власти. Если власти ведут себя рационально, то регион максимизирует свои выгоды. Политики при этом используют различные инструменты: налоги, субсидии, ценовое регулирование и т.д. При этом они имеют и собственные интересы – вознаграждение за труд, содействие разным группам избирателей, взятки. У жителей есть возможность или сменить власть, или эмигрировать в другой регион.

4. Все зависит от государства, в котором регион находится. Именно государство вводит законы, налоги, распределяет инвестиции и другие институты. Произойдут институциональные изменения экономики – изменится и регион.

5. Наибольшей эффективностью отличается кластерная модель КСП.

### Кластерная модель

Регион – это место для размещения *кластеров*. Кластер – это система взаимосвязанных фирм, поставщиков, университетов, торговых объединений, географически соседствующих, связанных одной целью и взаимодополняющих друг друга. Кластеры возникают там, где есть местные источники преимуществ.

Кластеры варьируют по размерам, широте охвата и уровню развития. Кластеры наблюдаются во многих типах отраслей – и в крупномасштабных, и в более узких, локальных (ресторанное дело, торговля автомобилями, сети антикварных магазинов). Они могут быть развиты на уровне страны, региона, города. Кластеры наблюдаются как в развитых странах, так и в развивающихся. Они включают как крупные фирмы, так и средние, и мелкие. В кластерах переплетены как традиционные отрасли, так и принадлежащие высоким технологиям. Они охватывают производство и сервис. Одни кластеры связаны с университетами, другие нет. Границы кластеров постоянно меняются. Мелкие кластеры могут быть частью более крупных. В регионе может быть один кластер, а может быть несколько.

У кластеров есть и общие черты. Участники кластеров не соперничают друг с другом, а стараются наладить наилучшее обслуживание потребителей. Главное отличие кластера – высокая производительность. А высокая производительность – это высокие зарплаты. Если производительность низкая, происходит имитация конкуренции – фирмы, чтобы снизить цену на продукцию, понижают зарплату (единственный доступный им фактор для снижения издержек). У кластеров высокая способность к инновациям – от низкокачественных товаров и услуг они стараются быстрее перейти к высококачественным, так как живут среди потребителей. В кластерах все отрасли могут быть наукоемкими – и сельское хозяйство, и обувная промышленность, и полупроводниковая промышленность. Кластеры представляют собой движущую силу в увеличении экспорта и привлечении иностранных инвестиций; стимулируют новые виды бизнеса; обладают синергетическим эффектом – эффектом самоусиления; имеют более низкие барьеры для входа. Зарождение кластеров – процесс довольно случайный, но затем наблюдается нечто вроде цепной реакции: кластер обрастает обслуживающими фирмами, т.е. кластеры обладают мультипликативным эффектом.

Примеры кластеров: автомобильный кластер на юге Германии, кластер по производству модельной обуви в Италии, американский кластер Голливуд. Кластер по охране окружающей среды в Финляндии возник в результате проблем ее загрязнения, созданных

местными обрабатывающими отраслями промышленности (энергетика, металлообработка, лесная промышленность, производство химикатов). Кластер по производству оборудования для гольфа возник вблизи Сан-Диего в Калифорнии, так как потребовались высокие технологии, а рядом были авиаракетнокосмические предприятия и кадры квалифицированных инженеров. Мультимедийные кластеры могут включать производителей программного обеспечения, издательские, рекламные, дизайнерские фирмы и др. Винодельческий кластер в Калифорнии включает в себя такие элементы, как виноградники, винодельни, исследовательские организации (Институт виноделия), университет в Дейвисе, где есть факультет виноделия, заводы по изготовлению бочек, бутылок, этикеток, пробок, рекламные агентства, магазины, рестораны, турагентства, есть даже комитет виноделия в Калифорнийском сенате и многое другое.

Иногда кластер может долго оставаться невидимым. Например, в штате Массачусетс 400 компаний тем или иным образом были вовлечены в работу с медицинской техникой. Когда это, наконец, обнаружилось, была создана ассоциация МассМедик, которая стала координировать всю дальнейшую работу.

В принципе, кластеры могут оставаться КСП в течение столетий, но может произойти и упадок кластера. Причины упадка можно сгруппировать в две большие категории: эндогенные и экзогенные. К эндогенным причинам можно отнести: негибкость, низкую производительность, отсутствие инноваций и, как следствие, низкую скорость совершенствования, групповое мышление, отсутствие динамизма. Экзогенные причины – смена технологий и сдвиги в потребностях покупателей. Развитие хорошо функционирующих кластеров – один из самых существенных шагов на пути к развитой экономике в регионе.

### **3. Конкурентоспособность фирмы**

КСП фирмы основана на ее способности конкурировать на рынке, сохраняя или усиливая свои позиции. Она основана на ряде

параметров: фирма должна иметь высокий уровень рентабельности; низкие издержки; высокое качество товаров и услуг. КСП можно увеличить за счет классических факторов: инвестиций в обновление производства; в обучение и развитие персонала; в новые технологии и инновации, в улучшение имиджа корпорации. Фирмы должны минимизировать затраты времени и ресурсов. КСП фирмы (на самом начальном уровне) основана на борьбе за выживание: фирме необходимо отбить атаки со стороны конкурентов, захватить инвестиции, завоевать доверие выгодных потребителей, бороться за ресурсы, дифференцировать продукт реально и психологически через маркетинг, достичь технологического превосходства, производить качественные уникальные товары и др. Это также финансовая устойчивость и гибкость реагирования на изменение внешней среды. Фирмы добиваются конкурентных преимуществ посредством инноваций (ресурсосберегающих, трудосберегающих, информационных). Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение новинок.

Стратегии фирм:

1. Силовая стратегия – характерна для крупных фирм. Их называют «львы», «могучие слоны», «неповоротливые бегемоты». Они производят высококачественную, хотя и довольно стандартную продукцию.

2. Нишевая стратегия – характерна для фирм, вставших на путь узкой специализации. Их еще называют «хитрые лисы». Ищут недоступные сферы деятельности. Изготавливают уникальную продукцию на заказ. Они выискивают и активно формируют специальные потребности, спасая экономику от обезличивающего гнета стандарта, но их продукция, как правило, дорогостоящая.

3. Имитационная стратегия – удовлетворяет локальный, а нередко и кратковременный спрос. Фирмы – «серые мыши», им все равно, чем заниматься. Быстро меняют специализацию – торгуют иномарками, монтируют окна, открывают магазин. В целом предпочитают стратегию копирования.

4. Пионерская стратегия – поиск революционных решений, опережающих нововведений. Часто заканчивают банкротством, но служат проводниками НТП. Часто их называют фирмы-«буревестники».

### Контрольные вопросы

1. На каких показателях основаны рейтинги конкурентоспособности стран?
2. В чем суть кластерной модели конкурентоспособности региона?
3. Перечислите основные стратегии конкурентоспособности фирм.

### Литература

- Конкурентоспособность* регионов: теоретико-прикладные аспекты. М.: Теис, 2003. 472 с.
- Сидорова Е.А.* Проблемы повышения конкурентоспособности экономики России // ВЭБ. 2007. № 6. С. 36–45.
- Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность: Россия и мир (1992–2005). М.: Экономика, 2005. 605 с.

## **ТЕМА 6. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ**

### **1. Определение, причины, масштабы миграции**

Миграция трудовых ресурсов – это трансграничное перемещение трудоспособного населения с целью поиска работы и новых сфер приложения труда. Перемещения людей и целых народов в поисках лучших условий жизни и труда известны давно. Перемещались многие народы – евреи и гунны, финно-угры и татаро-монголы. Доставлялись черные рабы на американский континент в XVI–XIX вв. В результате этого население Африки не только не увеличилось, а даже уменьшилось на 20% за 200 лет работорговли. После запрета работорговли на американском континенте началась крупная волна миграции населения из Европы в США. В течение XIX и XX вв. туда переехали более 60 млн человек. Благодаря этой волне сформировалось население не только США, но и Австралии, Новой Зеландии, Аргентины, Канады и других стран. Каковы причины столь широко-масштабной миграции европейцев? Их несколько: падение цен на зерно, аграрное перенаселение, безработица, войны и т.д. Сегодня Европа – наоборот, центр притяжения для мигрантов.

Причины миграции разнообразны. Во-первых, экономические причины: различия в уровне экономического развития отдельных стран; различия в размерах зарплаты; наличие безработицы в ряде стран; поиски социального комфорта; изменение спроса на профессии и т.д. К неэкономическим причинам относятся: политические, религиозные, объединение и распад государств, природные бедствия, войны, экологические проблемы, причины личного характера.

Межстрановая миграция рабочей силы – неотъемлемая часть современной системы мирового хозяйства. Международный рынок труда охватывает более 100 стран. В последние годы в мире переезжают из страны в страну около 50 млн человек в год, а с учетом членов семей мигрантов, фронтальеров (ежедневно пересекающих

границу) и нелегальных иммигрантов общая численность международной миграции может быть раз в 5 больше (до 250 млн чел.). Разность между числом иммигрантов и эмигрантов называется миграционным сальдо (или чистой миграцией), а их сумма – объемом валовой миграции. По приблизительным оценкам ежегодное миграционное сальдо в развитых странах составляет примерно 1 млн. человек. Общее количество иностранных рабочих в США составляет 7 млн человек, в Западной Европе – 6,5 млн, в Латинской Америке – 4 млн, в странах Ближнего Востока и Северной Африки – 3 млн. На труде иммигрантов держатся целые отрасли промышленности: во Франции 25% занятых в строительстве и 33% в автомобилестроении, в Бельгии 50% всех горняков, в Швейцарии 40% строительных рабочих – иммигранты.

## 2. Виды миграции

Международная миграция рабочей силы (ММРС) происходит в двух формах: иммиграции и эмиграции. Иммиграция – это прибытие из-за границы, эмиграция – выбытие за границу. Возвращение эмигрантов на родину, на постоянное место жительства называется резмиграцией.

МРС различается по территориальному охвату: межконтинентальная и внутриконтинентальная; по времени: безвозвратная, временная, сезонная; по степени законности: легальная, нелегальная.

По классификации МОТ различают 5 типов современной ММРС:

- переселенцы, переезжающие на постоянное место жительства;
- работающие по контракту, в котором четко оговорен срок пребывания в принимающей стране;
- профессионалы, имеющие образование, опыт работы, а также преподаватели и студенты. Переселение научно-технических кадров получило название «утечка умов».
- нелегальные мигранты, сюда же относятся туристы с просроченной визой. Отмечается увеличение нелегальной ММРС

(~20 млн человек) – «нелегалы» – самая дешевая рабочая сила, которой поручают «грязную» работу.

– беженцы – лица, вынужденные мигрировать из-за какой-либо угрозы.

### **3. Экономические последствия ММРС**

Использование иностранной рабочей силы приносит принимающим странам ряд выгод:

1. Решаются проблемы структурных изменений в экономике.

2. Благодаря «похищению умов» страны экономят на образовании, повышают свой технологический и культурный уровень.

3. Иностранная рабочая сила стоит ниже национальной, таким образом, фирмы экономят на издержках и повышают КСП своей продукции.

4. Иммигранты омолаживают трудовые ресурсы, так как за границу стремятся в основном молодые люди.

5. Иммигранты расширяют емкость внутреннего рынка страны, аккумулируют на счетах значительные суммы денег.

6. Выполняют тяжелую непрестижную работу, на которую нет претендентов среди местного населения, – строительство, работа на плантациях, в шахтах, ресторанах.

Негативные последствия миграции связаны с понижением зарплаты неквалифицированным рабочим в результате притока иммигрантов. Приток иностранных рабочих чаще всего вызывает отрицательные эмоции у местного населения, ведь иммигранты отбирают часть рабочих мест.

Позитивным для стран-экспортеров (стран, поставляющих рабочую силу) является следующее:

1. Страна-экспортер получает обычно плату за такой экспорт в виде переводов обратно на родину части доходов эмигрантов. Например, в Пакистане переводы из-за рубежа больше поступлений от экспорта товаров и услуг в 5 раз. В Йемене – в 30 раз. Это страна-миллиардер по поступлениям от переводов. В Египте переводы

составляют 6 млрд долл. в год. Таким образом, получая миллиарды долларов ежегодно, эти страны создали у себя экспортную специализацию по трудовым услугам, которая зачастую является единственным источником валютных доходов.

2. Вывоз рабочей силы помогает также снизить безработицу. Так, в Пакистане миграция за рубеж части рабочей силы позволила сократить безработицу на 1/3.

3. После работы за границей в страну возвращаются более квалифицированные работники. Часто ММРС позволяет повысить профессиональные качества работников, которые по возвращении на родину готовы стать организаторами фирм по производству товаров и услуг. Мигранты приобщаются к современным технологиям, к передовым стандартам трудовой этики и т.д.

4. Нагрузка на бюджет сокращается. А в некоторых странах даже введены налоги на эмиграцию. Например, в Турции молодым людям приходится платить налог за отсрочку от воинской службы.

Негативные последствия миграции – отток высококвалифицированной рабочей силы, который приводит к снижению технологического потенциала экспортирующих стран. Уменьшаются налоговые поступления, так как налоги мигранты платят в другой стране.

#### 4. Центры притяжения рабочей силы

В мире функционируют два вида таких центров: традиционные (страны Западной Европы, США, Австралия) и нетрадиционные (нефтедобывающие страны Ближнего Востока, страны Азиатско-Тихоокеанского региона, страны Латинской Америки, Африка, Россия).

*Первый центр* мирового рынка рабочей силы – нефтедобывающие страны Ближнего Востока. На промыслы приезжают люди из Египта, Индии, Бангладеша, Пакистана, Греции, Турции, Италии. Здесь работают 4,5 млн иностранцев, в то время как число местных рабочих составляет только 2 млн человек. Доля иммигрантов в общей численности ЭАН в отдельных странах очень велика: в ОАЭ – 97%, Кувейте 86,5%, Саудовской Аравии – 40%.

Некоторые страны арабского мира являются одновременно и экспортерами, и импортерами рабочей силы. Например, Иордания, Йемен – экспортируют рабочих, а импортируют специалистов.

*Второй центр* – страны Западной Европы. Иностранные рабочие традиционно используются в тех сферах, где велика доля ручного труда (строительство, низшая сфера услуг) или работа считается непрестижной для местных жителей (полиция, медицина). Здесь доля иностранцев велика и доходит порой до 70%. Это является показателем того, что данные сферы уже «сориентированы» на пришлую рабочую силу.

*Третий центр* – США и Канада. США активно переманивают к себе научно-технические кадры высокой квалификации. Известно, что 235 членов Национальной академии наук и 33% нобелевских лауреатов в США – иммигранты.

*Четвертый центр* сформировался в Латинской Америке, где иммигрантов принимают в основном Аргентина и Венесуэла. Характерна сезонная сельскохозяйственная миграция. Большинство мигрантов составляют сами латиноамериканцы, но существует специальная программа по привлечению восточноевропейцев. Особенно острая нужда состоит в нефтяниках, инженерах-химиках, фермерах.

*Пятый центр* – страны Азиатско-Тихоокеанского региона (Бруней, Малайзия, Сингапур, Южная Корея и др.). Характерны две формы миграции – нелегальная и миграция рабочей силы высокой квалификации, сопровождающая прямые иностранные инвестиции. Этот тип миграции получил название «транзитной профессиональной миграции».

*Шестой центр* – Австралия. В страну в первую очередь принимаются иммигранты, делающие инвестиции в ее экономику. Поощряется также иммиграция женщин из других стран для решения проблемы рождаемости.

*Седьмой центр* – Африка. Африканский рынок рабочей силы сложился вокруг самой богатой страны континента – ЮАР. Там нужны рабочие для промыслов, а также специалисты.

Россия одновременно является как экспортером трудовых ресурсов (как правило, профессионалов), так и их импортером (преимущественно работников низкой квалификации).

## 5. Государственная миграционная политика

Почти все государства мира в настоящее время регулируют процесс миграции, чтобы получить для своей страны нужных работников и ограничить въезд для всех остальных. С этой целью созданы миграционные службы. Например, в США при Министерстве юстиции существует служба иммиграции и натурализации, которая контролирует въезд и выезд мигрантов. Министерство труда определяет, не окажется ли мигрант обузой для экономики и не лишит ли он какого-либо американца рабочего места. Взвесив все обстоятельства, принимается решение о предоставлении мигранту разрешения на проживание в США. Но если речь идет о крупном ученом, музыканте, спортсмене, то иммиграция даже приветствуется. Такие органы миграции имеют многие страны.

С одной стороны, миграция стимулируется. В любой стране желанны:

- специалисты с мировым именем – ученые, артисты, спортсмены, музыканты;
- крупные бизнесмены, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места;
- представители редких профессий – ювелиры, реставраторы картин, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения;
- специалисты для новых отраслей – программисты, банковские служащие, узкоспециализированные инженеры;
- работники, готовые за минимальную плату выполнять тяжелую работу.

С другой стороны, приходится вводить ограничения на въезд, применять меры фильтрации въезда иммигрантов:

1. Это требования к квалификации, необходимость прохождения процедуры признания имеющихся у мигранта документов об образовании, наличие опыта работы и т.д. Например, в Австралии признают только документы об инженерном образовании, специалистов по компьютерам, бухгалтеров, слесарей-монтажников, электриков, рабочих-металлопрокатчиков. В США, Омане, Катаре требуется стаж работы не менее 5 лет, в Австралии – 3 года.

2. Вводится возрастной ценз: 20–45 лет.
3. Важный фильтр – состояние здоровья въезжающего: как правило, категорически не допускаются наркоманы и психические больные.
4. Социальная чистота: ограничивается въезд членов коммунистической партии, отсидевших срок, участников забастовок и манифестаций, причастных к терроризму.
5. Временные ограничения. Так, в Норвегии въезд разрешен только на 1 год.
6. Количественные ограничения – вводится иммиграционная квота – не больше определенного количества в год.
7. Финансовые ограничения – на счете должна быть определенная сумма. В Австралии, например, предприниматель должен иметь 500 тыс. долл. Его допустят, если он ввозит технологии, ранее в стране не разрабатывавшиеся. В Саудовской Аравии иностранцы не допускаются к наиболее прибыльным сферам деятельности: торговле и пищевому бизнесу.
8. Профессиональные ограничения. В Турции приезжие не могут работать врачами, адвокатами, водителями, официантами, брокерами, сторожами, экскурсоводами и т.д.
9. Также практикуются этнические ограничения – предпочтение отдается мигрантам из стран Европы, а ограничивается въезд людей из Африки и Азии.
10. Страны-импортеры рабочей силы предпочитают иметь дело с мигрантами, приезжающими без семьи, что помогает не обострять жилищную проблему и гарантирует возвращение иностранных работников на родину.
11. Во многих странах действует также система санкций за нарушение установленного порядка трудовой миграции: штрафы, депортация, даже привлечение к уголовной ответственности.

### **Контрольные вопросы**

1. Дайте определение миграции. Каковы причины и виды миграции?
2. Назовите последствия миграции.

3. Какие центры притяжения рабочей силы вы знаете?
4. Как стимулируется миграция и каковы ограничения на въезд?

### **Литература**

- Кочергина Т.Е.* Мировая экономика: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 267 с.
- Падалкина Л.С. и др.* Мировая экономика: Учебник / Под ред. И.П. Николаевой. М.: Проспект, 2007. 240 с.
- Писарева М.П.* Мировая экономика: Конспект лекций. М.: Эксмо, 2008. 160 с.
- Шкваря Л.В.* Мировая экономика в вопросах и ответах: Учеб. пособие. М.: Эксмо, 2008. 20 с.

## **II. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ УСТРОЙСТВО МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**



## **ТЕМА 7. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА**

### **1. Сущность международного разделения труда**

Международное (территориально-производственное) разделение труда (МРТ) – это устойчивая концентрация производства определенных видов продукции (товаров и услуг) в отдельных странах с целью последующего взаимовыгодного обмена ими на мировом рынке. В основе разделения труда лежит качественная дифференциация деятельности и устойчивая специализация страны на изготовлении доминирующих видов продукции в процессе развития НТР. МРТ выступает в качестве объединяющего начала при создании системы мировой экономики, поскольку, качественно производя одни товары, страна получает возможность приобретать товары, являющиеся предметом специализации других стран.

Таким образом, МРТ характеризуется тремя конституирующими чертами – концентрацией, или специализацией (разрыв, разделение), вытекающей из нее интеграцией, или кооперацией (объединение, взаимосвязь процессов производства), и обменом результатами труда. Место каждой страны в мировой экономике и ее МРТ определяется всей совокупностью ее импортных потребностей и экспортных возможностей.

Участие в МРТ повышает конкурентоспособность стран, дает странам дополнительный импульс для экономического роста, сопровождается повышением производительности труда, что в свою очередь позволяет странам производить продукции больше, чем требуется национальным потребителям. К этому добавляются чисто коммерческие мотивы расширения производства отдельных видов продукции для последующего обмена ими. К тому же факторы производства распределены неравномерно между странами. Все это приводит к тому, что страны начинают специализироваться на производстве каких-либо товаров и услуг и обмениваться ими. Специализация сопровождается кооперацией труда, т.е. согласо-

ванностью производственных операций из-за усложнения технологий. Таким образом, формируются отрасли международной специализации, т.е. отрасли, ориентированные на экспорт и определяющие лицо страны в мировой торговле. В современных условиях торговля служит не только для механического обмена излишками производства, но и важным инструментом согласования глобальных производственно-технологических процессов.

Международные эксперты признают, что если разделение труда формируется стихийно, то это ведет к искажению отраслевых и территориальных пропорций развития страны.

## **2. Факторы и тенденции современного МРТ**

Каковы же тенденции и те избыточные факторы, которые способствуют возникновению и углублению МРТ?

1) Наличие наделенных (естественных или природных) преимуществ при производстве определенной продукции. Сырьевые рынки весьма сильно монополизированы и регламентированы, являясь ареной интересов крупных ТНК. Так, инвестиции американских и английских ТНК в нефтедобычу стран Персидского залива превратили последние в важных нефтеэкспортеров и крупнейшие центры притяжения рабочей силы.

2) Очень важны приобретенные преимущества: образование, знания, технологии. Так, страны, создающие у себя через систему образования и науки экономику знаний с прогрессивной структурой экономики и высоким уровнем научно-технического развития, обладают преимуществами в изготовлении высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Например, США лидируют в производстве суперкомпьютеров, самолетов, космических аппаратов; Япония специализируется на создании цифровой промышленной и бытовой техники; Китай ориентирован на производство недорогой бытовой техники, одежды и обуви.

3) Повсеместное повышение уровня жизни населения ведет к устойчивому спросу на произведенную на мировом рынке продукцию.

4) В результате специализации возникает эффект «экономии на масштабах производства» – по мере роста объемов производства средняя стоимость единицы продукции снижается (производительность труда растет, технологии совершенствуются) и страна получает неизбежный дополнительный эффект от специализации на производстве того или иного товара (наибольший объем по наименьшей цене).

5) Специализации способствует рост доли международного производства в промышленной сфере (более 15%).

### **3. Современные теории модернизации МРТ**

Исследования в области МРТ можно условно разделить на три подхода:

1. Концепции «взаимозависимости стран». Разные авторы делают акцент на разных видах взаимозависимости: структурной, политической, экологической, сырьевой (К. Нувенхузе, Р. Купер). Существует взаимная зависимость стран друг от друга (развитые страны – поставщики технологий, развивающиеся – сырья), отсюда вытекает и «взаимное давление» стран.

2. Концепции модернизации существующего МРТ призывают развивающиеся страны к большей открытости, привлечению иностранных капиталов и отказу от политики протекционизма. Им рекомендуется специализироваться на производстве материалоемких массовых изделий, способных удовлетворить в первую очередь импортные потребности развитых стран. Развитые страны должны сосредоточить усилия на наукоемких отраслях, требующих капиталов и высококвалифицированного труда.

3. Концепция международных конкурентных преимуществ (М. Портер) гласит, что преимущества многообразны и могут трансформироваться под влиянием запросов потребителей, национальной или глобальной ситуации. В современных условиях естественные факторы уступают место приобретенным в результате целенаправленных инвестиций (экологически безупречная произ-

водственная инфраструктура, знания, патенты, научные кадры, популярность торговой марки). Формирование конкурентных преимуществ находится под влиянием острого соперничества, поэтому легкодоступные источники низкого ранга (например, дешевые ресурсы) следует заменять источниками более высокого ранга, что создает барьеры для соперников.

Поиск своей ниши в системе МРТ со стороны России протекает сложно и противоречиво. Специализация России включает не только нефть, газ, древесину и вооружение, но и продукцию некоторых других отраслей промышленности, отличающуюся, как правило, низкой технологичностью и экологичностью (металлы, базовая химия). Большим экспортным потенциалом обладает также «зеленая» продукция российских предприятий (фильтры, ресурсосберегающие технологии и материалы). Через систему кооперирования в мировой товарооборот постепенно включаются различные отрасли российского машиностроения и пищевой промышленности, химия и фармацевтика и др.

#### 4. Виды МРТ

##### 1. Обмен услугами:

- транспортные (Панама, Либерия – государства с «дешевыми флагами»);
- финансовые (Швейцария, Люксембург, Бермудские острова);
- регистрационные (Кипр);
- предоставление рабочих рук для нефтяных промыслов (Индия);
- туристические услуги (Мальта, Каймановы острова);
- инжиниринговые услуги (США, Нидерланды) и др.

##### 2. Товарное МРТ:

- Общее МРТ – по сферам производства и отраслям экономики. Отраслевая специализация. Отсюда вытекает разделение стран-экспортеров на индустриальные, сырьевые, аграрные и т.д.

– Частное МРТ – внутриотраслевая или предметная специализация (хлопок – Чад, бананы – Эквадор; часы – Швейцария; косметика – Франция), или внутри автомобилестроения – одни страны специализируются на легковых автомобилях, другие – на грузовых и т.д.).

– единичное МРТ – поддетальная и технологическая специализация – изготовление отдельных деталей, узлов, компонентов или специализация на какой-то технологии – действует в основном в рамках ТНК. Например, Японии принадлежит 40% мирового рынка производства полупроводников, а страны Юго-Восточной Азии специализируются на сборке. В легковых автомобилях сегодня насчитывается около 20 тыс. деталей. Единичное МРТ способствует кооперации (скоординированности) стран и фирм. Международное кооперирование производства в его развитых формах охватывает различные сферы сотрудничества:

- 1) производственно-технологическое сотрудничество;
- 2) торгово-посредническое сотрудничество;
- 3) послепродажное обслуживание техники.

## 5. Показатели МРТ

Чтобы оценить степень участия страны или региона в МРТ, существует несколько показателей:

1. Экспортная квота отражает долю экспорта в ВВП страны, свидетельствует о возможностях данной страны производить определенное количество продукции для мировых рынков.

2. Импортная квота показывает долю импорта страны в ее ВВП, а следовательно, зависимость внутреннего потребления от внешних рынков.

3. Коэффициент динамики МРТ: отношение объемов экспорта к объемам внутринационального производства.

4. Коэффициент экспортной специализации равен отношению удельного веса товара в национальном экспорте страны к удельному весу данного товара в общем объеме мирового экспорта и др.

## **6. Современные тенденции в развитии МРТ**

1. Доминируют не природные факторы, а приобретенные – технологии, качество рабочей силы. Так, Япония, Новые индустриальные страны (НИС) Юго-Восточной Азии почти не имеют природных богатств, но играют заметную роль на мировых рынках.

2. Место многих стран в МРТ определяется тем, насколько они вписались в стратегические цели и задачи ТНК.

3. Специализация в большей мере касается обрабатывающей промышленности и сферы услуг и в меньшей – добывающих отраслей и сельского хозяйства.

4. Интенсивно развивается международное межфирменное разделение труда.

5. МРТ закрепляется между тремя группами стран: развитые страны специализируются на выпуске наукоемкой продукции, предоставлении бизнес-услуг, одновременно они являются крупнейшими экспортерами продовольствия; развивающиеся страны являются поставщиками сырья и изделий легкой промышленности, туристических услуг; НИСы заявили о себе как экспортеры сложной бытовой техники, автомобилей. Страны с переходной экономикой специализируются на ресурсо- и трудоемких отраслях. Но эта схема на глазах устаревает, так как высокотехнологичное производство в условиях глобализации обладает свойством быстро «растекаться» по всему миру, способствуя интеграции развивающихся стран в мировое хозяйство.

## **7. Проблемы МРТ**

МРТ способно приводить к проблемам. Во-первых, чрезмерная специализация страны на поставках небольшого числа товаров ставит ее экономику в очень сильную зависимость от колебания цен (только нефть или кофе). Это приводит к монокультурной специализации, обедняет отраслевой состав экономики. Наиболее развитые страны имеют и наиболее диверсифицированную эконо-

мику. Во-вторых, возникает проблема необходимости защиты своих производителей от производителей тех стран, которые имеют какие-либо преимущества (природные или интеллектуальные). Для защиты используются протекционистские меры: высокие пошлины, импортные квоты, прямые запреты и др. (так, в Норвегии запрещен импорт продовольствия). В-третьих, подетальная специализация, несмотря на общий рост промышленного экспорта, делает страну технологически зависимой от более развитых партнеров (это не позволяет создавать целостные промышленные комплексы, приближаясь к технико-экономическим стандартам авангарда).

### Контрольные вопросы

1. В чем заключается сущность МРТ?
2. Перечислите факторы, способствующие МРТ.
3. Каковы основные виды МРТ?
4. Какими показателями может быть измерено участие страны в МРТ?
5. Назовите современные тенденции, обозначившиеся в развитии МРТ.

### Литература

- Абрамов В.Л.* Мировая экономика: Учеб. пособие. М.: Дашков и К<sup>о</sup>, 2005. 312 с.
- Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / Под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина.* 4-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2007. 688 с.
- Пузакова Е.П.* Мировая экономика и международные экономические отношения: Учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2004. 448 с.
- Цылин И.С., Веснин В.Р.* Мировая экономика: Учебник. М.: Проспект, 2005. 248 с.
- Шкваря Л.В.* Мировая экономика в вопросах и ответах: Учеб. пособие. М.: Эксмо, 2008. 320 с.
- Яблукова Р.З.* Международные экономические отношения в вопросах и ответах: Учеб. пособие. М.: Проспект, 2004. 288 с.

## ТЕМА 8. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

### 1. Сущность экономической интеграции

*Интеграция* (лат. *integer* – восстановление, объединение в целое) – это процесс объединения рынков разных стран и создание региональных интеграционных группировок и блоков.

Международная экономическая интеграция (МЭИ) предполагает объединение производственных и научных потенциалов нескольких стран для вывода их на принципиально новые социально-экономические рубежи. Интеграция охватывает и другие сферы: торговую (исчезают торговые барьеры); финансово-кредитную (беспрепятственный перелив капиталов); через рынок труда (миграция рабочей силы); политическую (укрепляется обороноспособность объединившихся стран). Все это увеличивает эффективность функционирования экономик отдельных стран. МЭИ предполагает:

1. Сопоставимость уровней технико-экономического развития (но не всегда: например, НАФТА, где уровень развития Мексики заметно отстает от уровня США и Канады);

2. Общность экономических интересов (однако в такой группировке, как СНГ, векторы роста и развития стран расходятся);

3. МЭИ носит региональный характер: объединяются в основном близкорасположенные страны (исключение – АТЭС, участники которого разделены Тихим океаном).

Существует несколько концепций интеграции:

1. Концепция «интеграции снизу» – объединение идет через фирмы, корпорации, банки, фермы.

2. Концепция «интеграции сверху» – необходимость координации экономической стратегии и политики стран-участниц – государства договариваются об общих правилах.

3. Концепция «компромиссов» – и то и другое одновременно.

Участие в интеграционных группировках обеспечивает целый ряд выгод и преимуществ:

1. Расширяется рыночное пространство: возрастает емкость рынка, облегчается доступ к ресурсам.

2. Решаются задачи торговой политики – снижаются или отменяются пошлины.

3. Облегчается модернизация экономики – быстрее формируется инфраструктура нового века.

4. Страны-участницы защищаются от конкуренции третьих стран.

5. Решаются многие сложные проблемы (экологические, регионального выравнивания, снижения безработицы, социальной защиты и др.).

6. Государства с помощью интеграции обретают больший политический вес, авторитет в мировом сообществе – вступление в «элитный клуб» престижно, поскольку странам легче отстоять свои позиции в мировом сообществе.

Интеграция имеет также ряд минусов: возникают препятствия для экономических отношений между странами, входящими в разные союзы; суверенитет страны ограничивается.

## 2. Этапы интеграции

МЭИ в своем развитии проходит ряд ступеней, поскольку это длительный, эволюционный процесс.

1. *Зона свободной (преференциальной) торговли (ЗСТ)* – страны-участницы предоставляют друг другу более благоприятный торговый режим, чем третьим странам. Между странами – участниками ЗСТ – сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие «происхождение товаров».

2. *Таможенный союз (ТС)* – беспошлинная внутриинтеграционная торговля, но принимается единый таможенный тариф в отношении к третьим странам. Это дает возможность более надежно защитить свое единое региональное рыночное пространство.

3. *Общий рынок* – отмечается свобода перемещения факторов производства, выравнивание налоговой системы, унификация стандартов и законов и др., т.е. границы открываются. Это усиливает взаимозависимость стран и требует межгосударственной координации.

4. *Экономический и валютный союз* – требуется дальнейшая координация усилий, для чего создаются наднациональные органы – Совет министров, парламент и др., вводится единая валюта (например, в ЕС – евро).

5. *Политический союз* – высшая степень региональной интеграции, полная интеграция (введение единого гражданства, общая политика безопасности, система межгосударственного регулирования). По существу, переход к конфедерации с единым центром.

Однако пока еще нигде не произошел процесс полной интеграции, завершившийся объединением стран.

### **3. Примеры интеграционных группировок**

#### **Евросоюз**

В настоящее время ЕС – самая зрелая группировка мира. Она прошла ряд стадий в своем развитии: таможенный союз; общий рынок; экономический союз; валютный союз – вначале (в 1979 г.) была создана Европейская валютная система с главной расчетной стабилизирующей единицей – экю, позже национальные валюты (с 1 июля 2002 г.) заменены в 11 государствах единой валютой – евро. Формируется также политический союз. План мероприятий по созданию единого европейского рынка состоит из 300 пунктов – уменьшены торговые препятствия, ликвидирован импортный контроль, облегчены операции по оформлению грузов, заключено Шенгенское соглашение об устранении контроля за перемещением граждан тех стран, которые его подписали, произошло выравнивание технических стандартов и требований, начата «наднационализация» налоговой системы, либерализована финансовая и страхо-

вая сферы и т.д. ЕС нуждается в повышении конкурентоспособности экономик входящих в него стран, в приспособлении к вызовам глобализации, в проведении реформ государственной политики в социальной сфере, но остается самой мощной группировкой мира.

*Экскурс в историю.* Приверженцами единой Европы были многие выдающиеся личности: Данте Алигьери, Эразм Роттердамский, Ян Амос Каменский, Эммануил Кант, Виктор Гюго и др. Уинстон Черчилль, выступая в Цюрихском университете в сентябре 1946 г., призвал покончить с раздорами и вернуться к идее Соединенных Штатов Европы. Но долгое время эти заявления оставались лишь благими пожеланиями. Первым практическим шагом было парижское заявление министра иностранных дел Франции Р. Шумана в 1950 г., предложившего поставить производство угля и стали Франции и Германии под общее руководство. В результате в апреле 1951 г. был подписан Парижский договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС) в составе шести государств (Германия, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург), и эта дата считается официальной датой рождения Европейского сообщества.

Следующим шагом было подписание в 1957 г. Римского договора о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Римский договор во главу угла поставил приоритет принципов свободной торговли и рыночной либерализации с целью решения ряда экономических проблем. ЕЭС был основан на таможенном союзе, организации общего рынка товаров, капиталов и рабочей силы и общей политике в ряде сфер (в частности, в сельском хозяйстве и освоении атомной энергии). Договор о создании собственно ЕС вступил в силу в 1993 г. Был устранен целый ряд барьеров для расширения торговли между странами-участницами. Постепенно ЕЭС расширился: в 1973 г. к нему присоединились Дания, Ирландия, Великобритания, в 1981 г. – Греция, в 1986 г. – Испания и Португалия, в 1995 г. – Австрия, Финляндия, Швеция, в 2004 г. – страны Восточной Европы – Польша, Чехия, Венгрия, Словакия, Словения, Литва, Латвия, Эстония, Кипр, Мальта.

Таким образом, сейчас в ЕС входят 25 европейских государств, 15 стран Западной Европы и 10 стран Восточной Европы. В ближайшее десятилетие в ЕС вступят еще примерно 10 стран – Болгария, Румыния, Турция, страны бывшей Югославии, Украина и Молдавия.

*Цели и принципы интеграционной стратегии ЕС.* Цели ЕС: образование тесного союза народов Европы и формирование пространства без внутренних границ; непрерывный и стабильный экономический рост; повышение уровня и качества жизни; выравнивание уровней экономического развития стран-участниц ЕС; поддержание высокого уровня занятости и социальной защиты населения; охрана окружающей среды; преодоление раскола Европы и расширение ЕС до границ СНГ.

Принципы ЕС:

1. Переход к экономике смешанного типа – многообразие форм собственности при преобладании акционерной, создание конкурентной среды, системы государственного (макрэкономического) регулирования, масштабная социально-ориентированная экономическая политика – инвестиции в человеческий капитал. После 2015 г. формирование модернизированного социального рыночного хозяйства должно завершиться.

2. Защита своих товаропроизводителей от иностранных конкурентов.

3. Отказ от принципа единогласия, который тормозил интеграционный процесс. Противоречия не форсируются, а долго рассматриваются и решаются с учетом мнений заинтересованных государств, так что появился даже термин «марафонские заседания», зато ни одна страна не покинула ЕС. Лишь Франция на несколько месяцев в 1965 г. вышла из всех органов ЕЭС, но затем возвратилась.

4. Принцип поэтапности объединения – постепенный переход от одних планов и задач к другим. Например, в 1992 г. был построен единый внутренний рынок и т.д.

5. Добровольное делегирование части суверенитета наднациональным органам, таким как Европейский Совет (принимает ключевые решения); Европейская Комиссия (управляет финансами);

Европейский Парламент (осуществляет контроль за деятельностью Комиссии); Европейский суд (регулирует разногласия); Европейский Центробанк (ведает кредитно-денежной политикой).

В рамках ЕС действует ряд совместных программ:

1. Программа устойчивого развития. Сценарий «неспешной устойчивости» предполагает замедленный, но постоянный рост (в среднем 2–3% ежегодно). Ожидается дальнейший рост сферы услуг (до 75%, а в некоторых странах и до 80% по доле в ВВП). Планируется усиление инновационной составляющей при сохранении сильной социальной поддержки населения. Предполагается, что условия хозяйственной деятельности и институциональный режим одинаков на всем пространстве ЕС. Конечно, на деле отмечается неравномерность в темпах развития – в одних странах рост достигает 4,5% (новые страны-участницы), в других он ниже средних цифр (например, в Италии – 1,6%). Социальные реформы также пока еще носят национальный характер. Некоторые эксперты предсказывают неизбежный отход от жесткой социально-ориентированной модели к социал-либеральной или их симбиозу. Потребуется «уменьшение размеров государства», подрывающее прежние завоевания трудящихся – увеличение производительности труда, повышение возрастной планки выхода на пенсию (до 67 лет), удлинение отработанного времени, ужесточение механизма поддержки безработных, либерализация системы найма, отказ от высокой налоговой нагрузки, снижение госбюджета, уменьшение контроля над ценовой политикой, децентрализация тарифных соглашений о зарплате. Другие исследователи отмечают, что, напротив, господдержка малого бизнеса, укрепление «среднего класса», расходы государства на образование, здравоохранение, транспорт, пенсии, ЖКХ, борьбу с бедностью, ценовой контроль будут лишь увеличиваться, так как программы разных партий постепенно сближаются.

2. Аграрная программа. Общая сельскохозяйственная политика – наиболее затратная статья единого бюджета ЕС. Фермерам оказывается как прямая финансовая поддержка, что гарантирует им стабильные доходы, так и сбыт сельскохозяйственной продукции по фиксированной цене. Но в дальнейшем предполагаются

сокращение и переориентация субсидий (к 2013 г.), поскольку цель (самообеспеченность продовольствием) достигнута. Планируется больше внимания уделять не сбыту продукции, а развитию самой сельскохозяйственной отрасли (усовершенствованию технологий и росту качества продукции). Поощряться будет не количество, а качество продукции.

3. Проводится политика сближения – единая структурная и региональная политика, оказывается помощь проблемным странам (новым странам-членам) и регионам – юг Италии, север Шотландии, новые земли ФРГ. Планируется дальнейшее перемещение ресурсов в регионы, чтобы сгладить контрасты между бедными и богатыми участниками ЕС, но финансовая политика отличается инерционностью (деньги к деньгам) и не все идет гладко. Германия, в частности, планирует объединить несколько развитых и отсталых регионов.

4. Научно-техническое сотрудничество осуществляется в рамках специальных программ. Согласно Шестой рамочной программе ЕС (2002–2006 гг.) приоритетными были признаны 7 направлений: информационные технологии; решение экологических проблем; нанотехнологии и новые материалы; биотехнологии для здравоохранения; космические исследования; разработка безопасных продуктов питания; построение общества, основанного на знаниях. Седьмая рамочная программа (до 2011 г.) в основном сохранит эти приоритеты, лишь несколько усилятся исследования в области биотехнологий и альтернативной энергетики. В мировом производстве знаний роль ЕС будет повышаться.

5. Действуют Маастрихтские соглашения, предписывающие следующие условия присоединения к единой валютной зоне: дефицит госбюджета не должен превышать 3% от ВВП, общая госзадолженность не должна превышать 60% ВВП, уровень инфляции не более 1,5% сверх среднего уровня для трех стран, где он наиболее низок.

6. Внешнеэкономические связи стран ЕС развиваются на общей платформе: основной тенденцией является рост открытости экономики, положительное сальдо торгового баланса и дальнейшее

совершенствование структуры внешней торговли (уменьшение доли традиционных товаров и увеличение доли наукоемкой продукции).

### ***Проблемы ЕС:***

1. **Несовершенство экономической политики.** Масштабное расширение ЕС за счет стран Восточной Европы укрепило политический статус группировки. Но, выиграв в количестве членов, ЕС проиграл в однородности и управляемости. Расширение может повлиять на скорость экономического развития союза, так как процесс гармонизации разных систем – вещь очень непростая и длительная (вспомним Восточные земли ФРГ, где ВВП на душу населения достигнет 90% уровня Запада только к 2020 г.). Новые члены ЕС еще не скоро впишутся в единый рынок и единую валюту.

2. **Внутренние противоречия ЕС.** Во-первых, тормозится принятие единой Конституции ЕС, так как страны боятся окончательно потерять суверенитет. Во-вторых, сохраняются диспропорции, т.е. различия, как между странами (в уровне развития и особенно в качестве жизни), так и внутри них (неравномерность экономической структуры, наличие менее развитых территорий). Условно можно выделить три группы стран – благополучные страны Северо-Западной Европы, менее развитые Средиземноморские страны и сравнительно «бедные» страны Восточной Европы. Выход – в увеличении собственных расходов на НИОКР и развитии передовых наукоемких производств в менее развитых странах (а не только перенос ТНК отверточных производств в них), а также в преодолении инвестиционного неравенства и социального демпинга.

3. В странах ЕС традиционно высок уровень безработицы, он составляет в среднем около 10% от экономически активного населения, при этом в Германии в 2005 г. он достиг максимума – 12,6%, а в Польше составил 18,6%. Безработица чаще всего носит структурный характер и поэтому ее называют «безработицей навсегда».

4. **Кризис потребительского общества:** ориентация человека на потребление подрывает устой западной цивилизации – труд и культуру.

5. Демографические вызовы: старение населения и рост его нетрудоспособной доли, повышение роли и занятости женщин, рост мобильности населения, увеличение иммиграции, сокращение «коренного» населения Европы. Иммигрантам отдана на откуп почти вся «грязная» неквалифицированная, не престижная работа, т.е. отведена роль второсортных людей, чужаков. Существует проблема «вымывания» коренного населения и замещения его иммигрантами. Лидером по степени «разбавления» своего населения является Люксембург (32% иностранцев) и столица объединенной Европы – Бельгия (60%). Районы сосредоточения иммигрантов – это зоны социальной неустойчивости.

Тем не менее ЕС – это крупнейший общий рынок мира, он будет набирать силу, охватывая все новые государства Европы. Создание единой Европы – исторически предопределенный процесс. Это будет крупномасштабная экономика субконтинентальных размеров. Предполагается в перспективе также присоединение России к ЕС, но не все члены альянса с этим согласны.

### **Северо-Американская ассоциация свободной торговли**

Северо-Американская ассоциация свободной торговли (НАФТА) включает США, Канаду и Мексику. Неофициальная интеграция между США и Канадой развивалась столетиями, а интеграция США и Мексики началась в 1970-е гг. Документы о создании второй в мире по мощности интеграционной группировки НАФТА были подписаны в 1992 г., а вступили в силу в 1994 г. Задача НАФТА – создание единого рыночного пространства на американском континенте. Специфика заключается в следующем: 1) интеграция здесь развивается на частно-корпоративной основе; 2) характерно переплетение и взаимопроникновение капиталов; 3) этот интеграционный комплекс отличается асимметричностью отношений, участники находятся в разных «весовых категориях». В ходе деятельности НАФТА были ликвидированы или резко уменьшены многие пошлины на различные виды товаров (компь-

ютеры, автомобили, бытовая техника) и постепенно планируется полностью отказаться от таможенных ограничений во взаимной торговле (к 2010 г.). На сегодняшний день торговые барьеры между США и Канадой уже устранены, а товарообмен с Мексикой продолжает либерализовываться. Достаточно свободен режим миграции капиталов, смягчены ограничения на участие американских и канадских инвесторов в акционерном капитале компаний, особенно автосборочных, строительных, в страховом и банковском секторе. Тем не менее Мексика отстояла условие, что ни одна иностранная компания не имеет права вкладывать инвестиции в разработку, добычу и переработку мексиканской нефти, а вот доступ высокотехнологичной продукции открыт. Континент становится одним из трех экономических центров мира. На его долю приходится 12 трлн ВВП, более 20% мировой торговли и т.д. В выгодном положении оказались и потребители (цены на товары снизились), и промышленники (перелив капиталов, ресурсов, рабочей силы). По оценкам экспертов, благодаря НАФТА Мексика сможет сократить период реформирования своей экономики и приобщения к клубу развитых стран с полувека до 10–15 лет. Канада от участия в НАФТА расширила емкость рынка. Выигрыш США выразился в доступности ресурсов и в том, что Канада и Мексика играют роль «промышленных цехов» США. Появились и минусы интеграции:

1. Мексика используется для реэкспорта азиатских товаров в США.

2. Внутри США отмечается потеря рабочих мест.

3. Организации, ведущие работу по защите окружающей среды, считают, что экологические проблемы не находят должного практического решения в рамках этого соглашения (особенно много экологических нарушений в приграничных с США районах Мексики).

В перспективе планируется создание панамериканского торгового блока протяженностью от Аляски до Огненной Земли. Этот торгово-политический союз получил название АЛКА (Ассоциация свободной торговли Америки – Либоре Комерцио). Идейной силой данного проекта являются самые мощные державы континента – США и Канада. Многие страны (Чили, Бразилия, Аргентина, островные государства Карибского бассейна и др.) поддерживают

идею, так как это даст им возможность расширить объемы экспорта за счет беспошлинной торговли с США, менее развитые страны привлечены предстоящими североамериканскими инвестициями.

## **Содружество Независимых Государств**

Соглашение о создании Содружества Независимых Государств (СНГ) было подписано в декабре 1991 г. В 1993 г. был принят Устав СНГ и Договор о создании Экономического союза. В состав СНГ входит 12 государств (Россия, Украина, Белоруссия, Азербайджан, Узбекистан и др.), бывших республик СССР. Основные направления деятельности СНГ – создание единого экономического пространства, содействие развитию торгово-экономических отношений, координация кредитно-финансовой политики и т.д. Но многие потенциальные возможности оказались нереализованными. Экономики стран СНГ развивались, с одной стороны, как взаимодополняющие, с другой – как однотипные экономики, производящие сырье, энергию, металлы, продукцию химической промышленности, тяжелого машиностроения. Странам приходится бороться за внешний рынок, за инвестиции, кредиты, финансовую помощь, политическую благосклонность, т.е. страны СНГ все больше выступают конкурентами.

Несмотря на огромное количество встреч и подписанных документов, проекты не доводятся до конца. Векторы движения стран все больше расходятся. Украина и Молдавия движутся в сторону ЕС, южные республики – в сторону исламского мира, также там сильны проамериканские настроения. Белоруссия стоит на месте. В постиндустриальное общество многие из стран СНГ не стремятся, в лучшем случае – в индустриальное. В этом смысле России ближе европейский вектор развития. Доля России в экспорте и импорте остальных стран СНГ сократилась, зато вырос товарообмен этих стран с ЕС, т.е. страны СНГ переориентируются на другие центры притяжения. Ситуация может измениться, если Россия станет сильной и процветающей страной. В рамках СНГ сложились также субрегиональные объединения: Центрально-Азиатский

союз, Таможенный союз, СБР, ГУАМ и др. Но есть и позитивные сдвиги. Создана сеть филиалов коммерческих банков, укреплены региональные таможенные службы, развивается общая транспортная инфраструктура, создается единое образовательное пространство. Улучшается научно-технический обмен.

### **Контрольные вопросы**

1. Каковы особенности интеграции?
2. Перечислите этапы интеграции.
3. Дайте характеристику Евросоюза.
4. В чем особенности НАФТА?
5. Есть ли перспективы у СНГ?

### **Литература**

- Европа перемен: концепции и стратегии интеграционных процессов.* М.: КРАФТ+, 2006. 349 с.
- Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / Под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина.* 4-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2007. 688 с.
- Мировая экономика: Прогноз до 2020 года / Под. ред. А.А. Дынкина.* М.: Магистр, 2007. 429 с.
- Падалкина Л.С. и др.* Мировая экономика: Учебник / Под ред. И.П. Николаевой. М.: Проспект, 2007. 240 с.
- Писарева М.П.* Мировая экономика: Конспект лекций. М.: Эксмо, 2008. 160 с.
- Шкваря Л.В.* Мировая экономика в вопросах и ответах: Учеб. пособие. М.: Эксмо, 2008. 20 с.

# ТЕМА 9. РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

## 1. Сущность ТНК

Транснациональные корпорации (ТНК) – это международно-оперирующие союзы фирм различных отраслей, имеющие заграничные активы и оказывающие заметное влияние на какую-либо сферу деятельности. В научной литературе нет четкого определения транснациональной корпорации, и в этом, скорее всего, заинтересованы сами ТНК. Существует пестрота терминов и разноречивых понятий. Поэтому проще выделить те признаки, которые для ТНК являются наиболее характерными и важными.

1. ТНК – это крупные (с миллионными объемами продаж) производственно-сбытовые объединения, внушительная часть продукции которых идет на экспорт.

2. ТНК глобальны: имея филиалы в разных странах мира, они почти мгновенно с легкостью перемещают в любую точку планеты инвестиции, технологии, опыт и т.д.

3. ТНК активно проводят НИОКР, поэтому это генераторы новых товаров и услуг высокого качества.

4. Владельцами ТНК могут быть резиденты разных стран, а акции таких компаний должны иметь хождение во многих странах мира.

5. Немаловажную роль в становлении национальных международных корпораций играет государство. Оно поощряет их деятельность на мировой арене и обеспечивает им рынки сбыта путем заключения различных политических, экономических и торговых союзов и международных договоров. Вовсе необязательно, чтобы фирма обладала сразу всеми особенностями ТНК – достаточно 1–2 признаков, т.е. граница между ТНК и обычными корпорациями достаточно условна и по мере созревания любая фирма может стать транснациональной.

О масштабах деятельности отдельных ТНК можно судить по следующим примерам. Общий объем продаж филиалов ТНК в 2005 г. достиг 22,2 трлн долл. (т.е. продажи филиалов превышают мировой экспорт). Американская «Ай-Би-Эм» ведет операции в 124 странах, «Кока-Кола» – в 190 странах, «Роял Датч Шелл групп» имеет за границей собственность в размере 69 млрд долл., «Дженерал моторс» имеет годовой доход почти 169 млрд долл., швейцарская «Нестле» более 98% своей продукции экспортирует и т.д. С 1997 г. функционирует Всемирный деловой совет по устойчивому развитию, объединяющий 175 ТНК из 35 стран базирования. Эти корпорации взяли на себя обязательства содействовать экономическому росту, поддержанию экологического баланса и социальному прогрессу тех стран, где действуют их филиалы. Функционируют также региональные деловые советы.

*Транснациональные корпорации – компании, действующие в нескольких странах (не менее чем в 2), имеющие существенные зарубежные активы (более 25%), обладающие значительной экономической мощью и высоким уровнем конкурентоспособности.*

## 2. Этапы развития ТНК

ТНК прошли достаточно долгий путь эволюционного развития.

В середине XIX в., до того как получило мощное развитие международное предпринимательство, во всем мире преобладало местное производство. Примерно 90% всех товаров и услуг производилось тогда на базе сырья и материалов, которые фирмы приобретали в радиусе 150 км, и в таких же пределах реализовывалась подавляющая часть продукции.

*Первое поколение ТНК.* Конец XIX в. до начала Первой мировой войны в 1914 г. ТНК занимались в основном добычей сырья в колониях (в странах Азии, Африки, Латинской Америки) и их переработкой в метрополиях (владельцах колоний). ТНК представляли собой картели и синдикаты.

*Второе поколение ТНК* развивалось в период между двумя мировыми войнами). ТНК занимались прибыльным производством вооружения, военной техники, амуниции, боеприпасов и носили характер трестов.

*Третье поколение ТНК* – 1950–60-е гг. Существовал массовый спрос на товары и услуги, так как после Второй Мировой войны люди налаживали жизнь. Требовалось большое количество разнообразных товаров. ТНК существовали в виде концернов и конгломератов. Именно в 60-е гг. появился сам термин «ТНК».

*Четвертое поколение ТНК* – 70–80-е гг. ТНК становятся проводниками НТП в периферийные страны.

*Пятое поколение ТНК* – с 90-х гг. и по начало XXI в. Организация сетей производства и реализации продукта в глобальном масштабе. Ориентация на мнение потребителя. Главная цель деятельности ТНК – не столько получение прибыли (этот показатель отступил на 5–6-е место), сколько обеспечение финансовой устойчивости и «максимизация рынка».

*Шестое поколение ТНК* – начало XXI в. Началась атомизация, распад ТНК на более мелкие и автономные единицы – производственные, научно-исследовательские, сервисные платформы, более гибкие, но менее доступные для контроля фирмы. От массовой продукции они переходят к производству продукции по индивидуальным заказам. Получила развитие практика формирования так называемых «пустотелых» или оболочечных компаний, которые передают свои производственные функции франчайзинговым фирмам, а за собой оставляют функции управления, разработки идей и маркетинга.

ТНК являются ядром мировой экономики: они производят половину мировой продукции, осуществляют 90% прямых инвестиций, на их долю приходится 80% патентов на новую технику, там заняты кадры лучших специалистов. ТНК обладают неоспоримыми преимуществами в вопросах концентрации средств на ключевых секторах экономики, лучше могут учитывать потребности мирового рынка, свободно переливать капиталы и использовать их для развития новых отраслей экономики. Успех ТНК покоится на

«трех китах»: экономии на масштабах производства, духе новаторства и постоянном поиске и производстве новинок.

### 3. Типы ТНК

Согласно последним оценкам в мире функционирует около 68 тыс. ТНК и 930 тыс. их филиалов, размещенных в 150 странах мира. В них работают около 80 млн человек. ТНК делятся на типы по следующим признакам.

*По капиталу.* Большинство ТНК мононациональны по капиталу и международны по месту его приложения. Например, «Сименс», «Дженерал моторс», «Форд мотор», «Ай-Би-Эм», «Мицубиси», «Нестле» и др. И лишь несколько ТНК международны (мультинациональны) и по капиталу («Ройял Датч Шелл групп» – англо-голландская компания; «Фиат-Ситроен» – итало-французский концерн, «Бэнкью-Сименс» – китайско-германская компания). Число мультинациональных корпораций быстро увеличивается из-за волны слияний и поглощений, формирования стратегических альянсов.

*По интегрированности.* В настоящее время принято выделять следующие типы транснациональных корпораций:

– *горизонтально интегрированные* корпорации – объединения предприятий-конкурентов, выпускающих одну и ту же продукцию. Это объединения кооперационного типа. Смысл объединения в том, чтобы установить ценовой или сбытовой контроль на рынке. Одна из компаний выбирается в качестве головной. Например, сеть предприятий «Fast Food»;

– *вертикально интегрированные* корпорации – объединения предприятий, которые участвуют в выпуске одной и той же конечной продукции, но на разных стадиях ее производства. Они, как правило, «закрывают» полный производственный цикл и устроены по принципу технологической цепочки. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование – в другой, а продажа конечных нефтепродуктов – в третьих странах.

– *диверсифицированные* транснациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Типичным примером корпорации такого типа является шведская корпорация «Нестле», занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д. Шведский автомобильный концерн «Вольво» производит помимо автомобилей автомобильные двигатели, моторы для катеров, продукты, в том числе пиво. Корпорация «Дженерал электрик» является одной из самых многопрофильных в мире. Она производит осветительные приборы, энергетические установки, медицинскую технику и др.

#### 4. Структура и сферы деятельности ТНК

В большинстве случаев ТНК представляют собой корпорации, объединяющие десятки и даже сотни разбросанных по всему миру предприятий, связанных, помимо всего прочего, особым внутренним рынком (около 1/3 мировой торговли приходится на сделки между самими филиалами ТНК). В организационном плане ТНК имеют головную компанию или штаб-квартиру, размещенную в стране базирования, и множество заграничных филиалов. При этом филиалы обладают различной правосубъектностью и выступают зачастую как независимые юридические лица, действующие согласно законам принимающих стран. Филиалы делятся на *отделения*, которые полностью подчинены головной компании; *дочерние фирмы*, которые на 50% самостоятельны, и *ассоциированные компании*, которые самостоятельны на 90%. Нередко в структуру ТНК бывают включены и финансово-кредитные учреждения (банки, инвестиционные фонды и страховые компании). Многие ТНК имеют службы охраны, рекламы, кадрового тренинга, оказания транспортных услуг и др. Многие ТНК стали переходить к созданию не одной штаб-квартиры, а как правило трех управленческих центров, расположенных в США, Западной Европе и Японии. Такими триполярными корпорациями являются японские «Мацуси-

та» и «Тошиба». Головная компания формирует политику, проводит НИОКР, контролирует финансы и т.д.

В последние годы ТНК стараются учитывать в своей деятельности местные особенности, адаптировать свою продукцию к реалиям принимающих стран, соблюдать этические нормы.

По числу ТНК лидируют такие страны, как США, Япония, ФРГ, Франция, Великобритания, Швейцария. Быстро растет мощь ТНК родом из Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Огромное внимание ТНК уделяют Китаю – сегодня Китай лидирует по уровню иностранных инвестиций. ТНК привлечены свободными экономическими зонами Китая, ресурсами и дешевой рабочей силой, порядком (подчас жестким) в стране.

Сферы деятельности ТНК разнообразны, но преобладают наукоемкие отрасли: самолетостроение, электронная промышленность, автомобилестроение, нефтедобыча, химическая промышленность (особенно фармацевтика и парфюмерия), пищевая промышленность. Распределение ТНК по отраслям следующее: 60% из них предпочитают действовать в сфере обрабатывающей промышленности, 37% – в сфере услуг и только 3% – в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

## **5. Особенности ТНК разных стран**

Название «ТНК» принято использовать в США и Европе, в Японии ТНК называют «сюданы» и «кэйрэцу», в Республике Корея – «чеболями», в Китае «цзитуань гунсы», аналог ТНК в России – финансово-промышленные группы (ФПГ).

**Особенности ТНК США:**

1. Хотя существует два типа ТНК в США – вокруг банковского центра и вокруг производственно-технологического комплекса, сохраняется вторичная роль банков – банки всего лишь аккумулируют средства, а жесткое антимонопольное законодательство препятствует полному сращиванию банковского капитала с промышленным.

2. Высока роль акционерного капитала, что способствует гибкости и свободному перетоку капиталов.

3. Отмечается подвижность состава группы при жестко обозначенном центре контроля.

**Особенности ТНК Японии:**

1. ТНК Японии немногочисленны («Мицубиси», «Мицуй», «Санва» и др.).

2. Японские сюданы – универсальные экономические комплексы, включающие банки, страховые и трастовые компании, торговые фирмы, а также промышленные предприятия по всему спектру отраслей экономики (например, фирма «Тойота» входит в группу «Мицуй»).

3. Характерно перекрестное акционирование – каждая фирма имеет небольшие пакеты акций всех остальных фирм, при этом сферы деятельности не пересекаются (принцип специализации).

**Особенности ТНК Южной Кореи:**

1. Высокая степень монополизации производства – практически все крупные фирмы принадлежат чеболям («Самсунг», «Эл Джи», «Дэу», «Хюндай» и др.).

2. Базируются на семейном капитале.

3. Высока степень диверсификации – в каждом чеболе представлены все ведущие отрасли промышленности. «Эл Джи», например, начинала с производства пластмасс, затем внедрилась в производство электротехнической и электронной, а также телекоммуникационной продукции, где пластмассы находят широкое применение. Фирма «Самсунг» начинала с продажи продовольствия. Затем переключилась на химическую и тяжелую промышленность, машиностроение и, наконец, высокие технологии.

**Особенности европейских ТНК:** ядром большинства ТНК являются банки. Например, в Германии вокруг «Дойче Банка» группируются такие компании, как «Бош» и «Сименс». Банки выступают в роли универсальных кредитно-финансовых и консультационных комплексов.

**Особенности ТНК (ФПГ) России.** Крупнейшими ТНК в России является «Лукойл» и «Газпром» (входят в список 500 крупнейших ТНК мира), «Ингосстрах», «Автоваз», «Алроса», «Ураль-

ские заводы», «Нижегородские автомобили», «Донинвест» и др. Именно они являются флагманами российской экономики, показывая высокие темпы роста и экспорта инвестиций за рубеж. Российское законодательство предусматривает 2 основные формы организации ФПГ – холдинг и система участия. Выделяют также промышленные (вокруг промышленных предприятий) и банковские группы (вокруг банков). Объединение банков и промышленных предприятий не носит законченный характер и имеет несколько вариаций.

1. Карманный банк – роль банка подчиненная, сугубо обслуживающая, вспомогательная. Операции осуществляются очень быстро, но банк не имеет больших ресурсов и не в состоянии осуществлять долгосрочное инвестирование.

2. Банк может играть роль центра группы, руководителя, советника, инициатора. Банк очень крупный, но он очень придирчив к выбору проектов, занимается их тщательной экспертизой и часто тормозит многие перспективные проекты, опасаясь их недостаточной прибыльности.

Что касается территориальной характеристики ФПГ, большинство из них учреждено и тяготеет к Москве, где находятся штаб-квартиры более половины всех зарегистрированных групп.

Преимущества ФПГ:

1. Способствуют модернизации и реструктурированию российской промышленности.

2. Способствуют ускорению оборачиваемости средств, уменьшающему потребности в кредитах и обеспечивающему экономию на выплачиваемых процентах.

3. Способствуют преодолению внутренних кризисов сбыта на базе использования трансфертных цен, векселей, товарных кредитов и других инструментов.

4. Способствуют наращиванию прибыли путем увеличения объемов производства при сдерживании роста цен на конечную продукцию.

5. Оптимизируют инвестиционные программы путем концентрации ресурсов на приоритетных направлениях. При этом вначале

реализуются менее капиталоемкие, но быстро окупаемые проекты, а затем полученные средства позволяют приступить к проектам более капиталоемким и длительным.

6. Создают эффект экономии на масштабах производства, правда, вместо создания новых мощностей решается проблема недогрузки и простаивания мощностей.

Минусы:

1. ФПГ ассоциируются с неконструктивными олигархическими силами.

2. ФПГ не заинтересованы в обновлении производства, так как по большей части являются монополистическими структурами.

3. ФПГ часто уходят в теневую экономику – для удержания цен на продукцию на КСП уровне. Даже льготное налогообложение инвестируемой прибыли не компенсирует коммерческих минусов от «засвечивания» (легализации) реальных объемов продаж и прибыли.

4. ФПГ обеспечивают рост за счет валютного сектора, а это приводит к голландской болезни – сырьевой сектор развивается, а остальные ослабляются и угнетаются, так как валюта возвращается в страну не в виде инвестиций, а в виде готового импортного оборудования.

5. Этические отклонения и нарушения, несоблюдение международных технических и экологических стандартов делают некоторые российские ФПГ неконкурентоспособными. Государство здесь оказало нашим предприятиям медвежью услугу – не контролировало их, смотрело на многие нарушения сквозь пальцы. В итоге многие из них не могут иметь выход на мировые рынки, у них подмочена репутация, их продукция неэкологична, технически несовершенна, а мировой рынок никаких поблажек не дает. Там действуют очень жесткие институциональные правила.

## **6. Последствия функционирования ТНК на территории принимающих стран**

В целом, влияние ТНК, безусловно, положительно: прежде всего, они вносят огромный вклад в мировой технологический про-

гресс, развивая наукоемкие производства; стимулируют развитие мирового производства будучи крупнейшими инвесторами; гарантируют более высокую зарплату; способствуют обучению местного персонала (так называемый обучающий эффект); выплачивают налоги; создают конкурентную среду; расширяют внешнеэкономические связи стран, т.е. являются движущей силой мировой экономики.

Но есть также и ряд негативных факторов: обостряется конкуренция, разоряются местные производители, подчас выносятся экологически вредные производства, некоторые ТНК демонстрируют хищническое отношение к природе. Также они устанавливают монопольные цены, переманивают наиболее квалифицированных специалистов, овладевают схемами ухода от налогов (ножницы цен), оказывают влияние на местную администрацию. В результате власти нередко утрачивают контроль над частью экономики и не могут принимать самостоятельные решения.

### **Контрольные вопросы**

1. Охарактеризуйте сущность и этапы развития ТНК.
2. Каковы типы, а также структура и сферы деятельности ТНК?
3. Назовите особенности ТНК разных стран.
4. В чем суть последствий функционирования ТНК на территории принимающих стран?

### **Литература**

- Алленбо Э.* 5 стратегий великих компаний / Пер. с англ. М.: Росмен-Пресс, 2005. 258 с.
- Гудков И.Б.* Стратегия и структура корпорации. М.: Дело, 2006. 318 с.
- Камрасс Р., Фарнкомб М.* Алхимия корпорации. Как реформировать структуру бизнеса в соответствии с реалиями завтрашнего дня. М.: Секрет фирмы, 2005. 256 с.
- Кочергина Т.Е.* Мировая экономика: Учебник. 2-е изд. перераб. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 267 с.
- Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / Под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина.* 4-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2007. 688 с.

## **ТЕМА 10. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **1. Сущность, плюсы и минусы свободных экономических зон**

Свободная экономическая зона (СЭЗ) – это обособленная территория, хорошо развитая в градостроительном и коммуникационном отношении, имеющая преференциальный (льготный) режим хозяйствования и особый юридический статус. Имеется в виду либеральное налогообложение, беспошлинный ввоз и вывоз товаров и капитала, упрощенный порядок экспортно-импортных операций.

В таких зонах бизнес чувствует себя вольготно, так как жесткий государственный контроль отсутствует. Однако законы там соблюдаются, государство лишь сокращает масштабы своего вмешательства. Лучше было бы такие зоны называть особые, специальные.

СЭЗ имеют ряд плюсов: придают экономике дополнительный импульс, стимулируют взрыв деловой активности, способствуют ускорению НТП, росту выпуска наукоемкой продукции, создают высокооплачиваемые рабочие места, активизируют внешнеэкономическую деятельность, ускоряют обмен инвестициями, технологиями, информацией. СЭЗ часто называют «ловушками для капиталов», так как имеют быстрые сроки окупаемости капиталовложений и привлекают своими льготами ТНК. Благодаря СЭЗ депрессивные регионы начинают расти.

К сожалению, СЭЗ могут порождать социальную напряженность в регионе, так как уровень жизни становится другим; льготы привлекают большую долю криминального капитала; велика доля коррупции вокруг СЭЗ; рынок страны становится полностью открытым для иностранных товаропроизводителей, зарегистрировавшихся в зоне; ВТО выступает против СЭЗ, ибо в них применяются нормы и правила, отличающиеся от общепринятых на мировом рынке; иногда в СЭЗ практикуются экологические злоупотребления.

СЭЗ стали широко распространяться со второй половины XX в. В 1973 г. была подписана Киотская конвенция, определившая свободную зону как своеобразный внешнеторговый анклав, где товары считаются находящимися за пределами таможенной территории. Это стимулировало массовое создание СЭЗ. Сейчас их существует более 4 тысяч (в США, Франции, Китае, Вьетнаме, России и т.д.).

Зона управляется специальной администрацией, действующей на коммерческой основе. Она решает таможенные, регистрационные и другие вопросы. Предпринимательство в СЭЗ развивается от простых вариантов к более капиталоемким и дорогим. При этом производственные функции сочетаются со снабженческо-сбытовой, финансовой, инвестиционной, банковской, страховой деятельностью. Продукция предприятий, расположенных в СЭЗ, реализуется как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

## 2. Льготы и стимулы

В пределах СЭЗ обязательно действуют разнообразные льготы для предприятий-резидентов: существуют таможенные и налоговые льготы; упрощен порядок регистрации предприятий; низкие тарифы на коммунальные услуги; пониженная арендная плата; низкие проценты за кредиты; субсидии на образование, на строительство, на приобретение оборудования – всесторонняя правительственная поддержка и т.д. Как следствие – высокая норма прибыли (от 30 до 40%) и быстрые сроки окупаемости.

Страны соревнуются в предоставлении льгот, чтобы привлечь в СЭЗ иностранные капиталы. Это явление даже получило название «налоговая революция». Льготы различаются. Во Франции, например, предприятия СЭЗ на 5 лет освобождаются от уплаты налогов. В других странах инвесторы могут не только арендовать участок земли под предприятие, но и выкупить его. Например, президент Филиппин лично пообещал компании «Дженерал моторс» право на бесплатное пользование земельным участком на пять лет и компенсацию за инвестиции в инфраструктуру.

Для создания СЭЗ нужна развитая инфраструктура (магистралы, гостиницы, склады), стартовые производственные площади, удобное экономико-географическое положение, квалифицированный персонал.

### 3. Разновидности СЭЗ

#### *По размерам:*

1. Точечные СЭЗ (микро-СЭЗ): имеют выгодное ЭГП, создаются вблизи аэропортов, железнодорожных узлов. Они не требуют крупных материальных и финансовых ресурсов и обеспечивают быструю отдачу. Эффект ощутим через короткое время. Там проще установить пограничный и таможенный контроль, ими проще управлять.

2. Крупные СЭЗ (макро-СЭЗ): целая область, район, даже целая страна. Требуют большого объема средств, поэтому отдача происходит через продолжительное время.

#### *По цели:*

1. Торговые зоны (зоны внешней торговли): таможенные зоны, свободные склады, транзитные зоны – как правило, аэропорт или морской порт. Их еще называют таможенными территориями, так как экспортеры и импортеры хранят здесь свои товары. Это зоны первого поколения. Зоны внешней торговли предоставляют широкий спектр услуг (складирование, сортировка, упаковка, переработка завозимого товара, сборка), имеют выгодное географическое положение и развитую инфраструктуру.

2. Промышленные (предпринимательские) зоны – зоны второго поколения. Здесь ведется производственная деятельность, производится импортозамещающая или экспортоориентированная продукция. Импортозамещающие зоны работают на замещение импорта, т.е. ориентированы на внутренний рынок, экспортные зоны ориентированы на производство экспорта, они позволяют зарабатывать валюту.

3. Техничко-внедренческие зоны, или технологические, – зоны третьего поколения – технопарки, технополисы, инновационные центры, венчурные фирмы – зоны, которые группируются вокруг научного ядра и занимаются разработкой новых технологий и передачей новинок в производство – коммерческим освоением перспективных идей, ориентированы на развитие новейших технологий. Это зоны новых и высоких технологий, некоторые из них работают на основе прибыли, другие являются неприбыльными. Объединяет их одна характерная черта – оказание помощи ученым, разрабатывающим новые виды продукции, – им предоставляют в аренду помещения, оборудование, оказывают консультативные услуги, осуществляют технологическую экспертизу изобретений, оказывают содействие в составлении бизнес-плана и получении кредита. Разработчики могут пользоваться библиотекой ТВЗ, копировальной техникой, компьютерами, секретарскими услугами и т.д. Зоны иногда включают промышленное производство, предназначенное для изготовления опытных партий новых изделий. Технопарки сотрудничают с промышленными фирмами.

4. Сервисные зоны – специализируются на оказании услуг (финансовых, страховых, транспортных, туристических, регистрационных). В сервисных зонах технопарки обрастают многочисленными фирмами, оказывающими всевозможные услуги (финансовые, инжиниринговые, консультационные и т.д.). К сожалению, в технико-внедренческие зоны, привлеченные льготами, проникают оффшорные структуры, которые помогают с ввозом-вывозом капитала, с регистрацией фирмы и т.д. Владение оффшорной фирмой осуществляется на анонимной основе при высоких гарантиях конфиденциальности, их часто называют бумажными фирмами, так как вместо офиса они имеют лишь юридический адрес. Например, банк «Хоум-кредит» зарегистрирован на территории ТВЗ «Зеленоград» в Подмосковье, а действует по всем крупным городам России.

5. Комплексные зоны – многопрофильные зоны. Например, «Шеньчжень» в Китае состоит из зоны свободной торговли и технопарка. Сюда же можно отнести бразильскую зону Манаус. Ха-

рактены высокая концентрация производства и более широкое поле деятельности.

6. Международные зоны – объединение пограничных областей различных государств. Они есть в ЕС, организованы также на границе Китая и России.

#### **4. Практика организации СЭЗ в Китае и России**

Интересен китайский опыт организации особых экономических зон (ОЭЗ), создание которых началось с 1980 г. В ОЭЗ Китая происходило становление и обкатка рыночной экономической модели. Вначале были созданы точечные зоны, затем их опыт распространился на большие территории. Начиная с 5 таких зон. Затем для внешней торговли были открыты еще 14 портовых городов. Позже была создана целая полоса свободной торговли вдоль реки Янцзы. Открыты зоны приграничного сотрудничества вдоль границ с Россией в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Сегодня в Китае 13 зон беспошлинной торговли, 32 зоны технико-экономического освоения, 52 зоны освоения новых и высоких технологий государственного значения. ОЭЗ ориентированы на внешние рынки – половина продукции идет на экспорт. Развивается обрабатывающая промышленность, сфера НИОКР и торгово-сбытовая сеть. Инвесторам предоставлены таможенные и налоговые льготы.

Этому предшествовало выполнение огромной строительной программы, связанной с созданием современной инфраструктуры (дороги, связь, жилье, офисы). Причем на 80% затраты легли на китайскую сторону, а инвесторы пришли практически на все готовое и развернули свою производственную деятельность. Число совместных предприятий исчисляется тысячами. Это позволяет приобретать новые виды техники, заимствовать современные методы управления производством, повышать уровень подготовки кадров. Недалеко от Шанхая в г. Падун иностранным инвесторам разрешено создавать финансовые организации, магазины, выпускать акции. Там создана мощная инфраструктура, построены мос-

ты, автострады, заводы, электростанции и т.д. После вступления Китая в ВТО часть льгот инвесторам пришлось ликвидировать – по правилам ВТО к отечественным и иностранным компаниям нужно относиться одинаково. При создании СЭЗ в Китае поначалу применялись далеко не передовые технологии и оборудование, поэтому продукция не отвечала мировому уровню и сбывать ее было сложно. Но в конце концов результаты появились. В Китае для ОЭЗ много льгот, утвержденных Центральным правительством, но находятся они в подчинении региональных властей. Благодаря ОЭЗ в Китае начался экономический рост, пришли иностранные инвестиции, производится сложная техника, повысился уровень жизни населения.

В мире существуют также примеры неудачных попыток организации СЭЗ – в Шри-Ланке, Гватемале, Либерии, Сенегале и др. Некоторые зоны позже удалось реанимировать. Причины неудач разные: бюрократизация, нестабильность в стране, плохая реклама – все это отражается на судьбе зоны. К сожалению, СЭЗ России пока также мало эффективны.

В СССР к началу 80-х гг. наметилось резкое отставание в научно-техническом прогрессе: производительность труда в некоторых отраслях была в 8–10 раз ниже среднемировой, качество товаров в 2–3 раза ниже. Стало очевидным, что нужны серьезные преобразования экономики. В 1987 г. такой известный в мире инвестор, как Дж. Сорос, предложил М. Горбачеву создать «открытый сектор» в экономике СССР. В 1990 г. вышло постановление Верховного совета «Об образовании зон свободного предпринимательства», которые рассматривались в качестве своеобразных полигонов формирования новых рыночных отношений, но в 1991 г. практически вся Россия объявила себя зоной перехода от административно-командной экономики к рыночной. Была также поставлена задача быстрого развертывания в стране свободных экономических зон. Был издан «Закон об иностранных инвестициях», согласно которому было разрешено создавать СЭЗ в России. Планировалось создать около 50 таких зон. Их рассматривали как чудодейственное средство по переходу от административно-командной экономики к рыночной.

К зонам первой волны относятся Находка и Янтарь. Находка создавалась как экспортоориентированная зона. Но это также крупный морской порт, кроме того, 50% производства этого портового города приходится на долю рыбопромышленного сектора. Фирмы Японии, США, Китая, Великобритании и Южной Кореи, привлеченные льготами, решили создать здесь технопарки. Были созданы предприятия, банки, фондовая биржа. Но все свелось к переработке и вывозу на льготных условиях морепродуктов и леса. СЭЗ Янтарь находится вблизи крупнейшего в мире месторождения янтаря, но обрабатывается 50 т, а 250 т вывозится контрабандным путем за рубеж. Обе зоны должны государству огромные суммы по кредитам, но они хотя бы не канули в лету. Как видим, зоны, изначально создававшиеся как экспортные промышленно-производственные, стали использоваться для вывоза различных видов сырья.

Вторая волна. Созданы Особые экономические зоны. Первая Особая зона была создана в Калининградской области в 1996 г., территория которой была распространена на всю область за исключением стратегических объектов. При этом ранее там была создана СЭЗ «Янтарь», что осложнило ситуацию. В 1999 г. была создана ОЭЗ в районе Байкало-Амурской магистрали для освоения природных ресурсов и социально-экономического развития. Сейчас существует множество (около 20) ОЭЗ: Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Республика Алтай, Калмыкия, Ингушетия, Находка, Уссурийск, Даурия, Садко, Кузбасс, Титан в Свердловской области, «Шерризон» – аэропорт Шереметьево, где создан гостинично-терминальный комплекс, Зеленоград – территориально-промышленная зона на базе НИИ электронной промышленности, Крутая горка под Омском на базе аэрокосмического объединения «Полет» и т.д. Налаживается совместное производство автомобилей, электроники, бытовой техники и др., но зоны чересчур обширны и эффективность их низкая. Некоторые зоны превратились в «черные дыры» российской экономики по утечке ресурсов из страны. Например, оффшор Ингушетия. Эту зону закрыли. Хотя оффшорные зоны имеют вполне развитые страны – это очень вы-

годно и, может быть, стоит восстановить эту зону. Некоторые зоны не следили за своими резидентами. Например, СЭЗ «Алтай» занималась ввозом и перепродажей ширпотреба. Вывозилось сырье без лицензий.

Третья волна – современная: создано 4 локальных технико-внедренческих зоны – в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и Томске.

Но до сих пор ни одна из СЭЗ не заработала на полную мощность, часть просто не состоялись, оказались безрезультатны, особенно те, что создавались в границах целых краев и областей. Там не был определен порядок предоставления льгот, зачастую ограничен импорт, масштабы многих зон огромны, необоснованны инвестиционные ожидания, сложные экологические проблемы. Некоторые СЭЗ трансформировались в налоговые оазисы – Калмыкия, Алтай и др.

При организации СЭЗ был допущен целый ряд ошибок:

1. Российский закон о СЭЗ – это, по-существу, приглашение для иностранных инвесторов. Не стоит рассчитывать покрыть первоначальные затраты только за счет иностранных источников. Иностранные предприниматели обычно приглашаются в зону после того, как создана необходимая инфраструктура. А капиталовложения в инфраструктуру составляют основную долю всех затрат, связанных с созданием и функционированием СЭЗ. Поэтому примерно 50% всех инвестиций в СЭЗ приходится на внутренние источники капиталовложений. На благоустройство зон нужны большие средства – создание экспортнопроизводящей зоны требует вложений порядка 40 млн на 1 кв. км, таможенной зоны – 10–15 млн долл.

2. Необоснован расчет на крупные прибыли уже после 2–3 лет функционирования СЭЗ. Там, где сроки строительства длинные, затраты выше, ниже среднее качество продукции и СЭЗ окупятся не скоро. Конечно, «могущество России должно прирастать Сибирью», но и инвестиции сюда нужны огромные.

3. Требование, чтобы СЭЗ поставляли на экспорт сразу чуть ли не 50% производимой продукции чересчур завышено, планка поднята слишком высоко. Хорошо будет, если зоны станут произво-

дить товары для внутреннего пользования, сопоставимые по качеству с импортными.

4. Не стоит создавать огромные зоны, так как можно потерять контроль над целой территорией. А это приводит к нарушениям и злоупотреблениям.

### **Контрольные вопросы**

1. Дайте определение СЭЗ. Каковы их плюсы и минусы?
2. Назовите льготы, существующие в СЭЗ.
3. Перечислите типы СЭЗ.
4. Сравните опыт создания СЭЗ в Китае и России. Какие выводы можно сделать?

### **Литература**

- Приходько С.В.* Особые экономические зоны. М.: ИЭПП, 2007. 268 с.
- Цыпин И.С., Веснин В.Р.* Мировая экономика: Учебник. М.: Проспект, 2005. 248 с.

# ТЕМА 11. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

## 1. Понятие, формы и особенности международной торговли

Международная торговля (МТ) – это основа экономических отношений. Если торговля в целом – это оплачиваемый товарооборот, то МТ – это особый вид торговли, при котором товары и услуги пересекают государственные границы, т.е. это трансграничный обмен товарами и услугами. МТ является одним из важнейших факторов глобализации мировой экономики, способствует развитию дружеских и деловых отношений между странами. Она дает возможность странам ввозить более дешевые товары или товары, производство которых в данной стране вообще невозможно. МТ оказывает воздействие на валютный курс, а также способствует удлинению жизненного цикла товаров.

МТ возникла в глубокой древности, но устойчивый характер приобрела в XVI–XVII вв., в период становления рыночной экономики. Постепенно МТ приобрела всеобщее распространение. В XX в. международный обмен стал носить взрывной характер. Результаты любых форм международного сотрудничества можно оценивать в денежной форме и рассматривать как товар. Динамично развивается торговля услугами (информационно-вычислительными, консалтинговыми, лизинговыми, инжиниринговыми и др.) и технологиями. Растут объемы торговли акциями и облигациями. Но особенно быстрыми темпами растет торговля товарами.

Существуют разные формы МТ. *Экспорт* – продажа иностранному контрагенту товара с вывозом за границу. *Импорт* – приобретение у иностранных контрагентов товаров с ввозом их из-за границы. *Реимпорт* – приобретение с ввозом из-за границы преж-

де экспортированного и не подвергшегося там переработке товара (товар с браком, нереализованный товар). *Резэкспорт* – продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара.

Выделяются следующие тенденции МТ:

1. Динамика МТ характеризуется высокими темпами роста (до 7% в год), достигнув 12,6 трлн долл. в 2005 г. Доля экспорта в мировом производстве превышает 60%, что свидетельствует о росте открытости страновых экономик. Поток товаров, вовлекаемых в международный товарооборот, диверсифицируется. Экспортная номенклатура Германии сегодня насчитывает 180 позиций, США, Великобритании и Франции – 175, Японии – 160, что является следствием ускоренного обновления продукции. В машино- и приборостроении продукция в течение 5 лет обновляется не менее, чем на 60%.

2. Структура торговли смещается в сторону технологически сложных отраслей материального производства (причем наиболее быстро растет торговля изделиями средней техноемкости – станки, средства транспорта, химическая продукция, отдельные виды бытовой техники), а отрасли низкой техноемкости постепенно вымываются. В том числе активно растет обмен частями и компонентами конечного продукта (особенно в машиностроении, фармацевтике, химической и легкой промышленности).

3. Растет доля торговли услугами, но она остается достаточно скромной (21–22%), так как плохо улавливается статистикой. Это объясняется тем, что предоставление не всех услуг можно учесть и зафиксировать (например, телекоммуникационные услуги не поддаются подсчету), а некоторые услуги обладают свойствами товаров и неотделимы от материальных носителей (разработка программного обеспечения, фильмы, музыка, новости), часть услуг предоставляется скрытно или в некоммерческой форме (консалтинговые, маркетинговые, финансовые). Классификация услуг ООН содержит свыше 500 позиций, в классификации ВТО выделяется 160 видов услуг, но их можно свести к трем большим группам – транспортные, туристические и деловые. Причем к послед-

ним относится электронная торговля через Интернет, которая ускоренно развивается.

4. Мировая торговля, особенно благодаря ВТО, становится все более либеральной, но в то же время регламентированной и упорядоченной. Снижаются тарифные барьеры мировой торговли, ослабевает протекционизм. Выросли экспортные квоты многих стран: Бельгия и Люксембург – до 73%. Понятные «правила игры» вводятся в сфере продажи услуг, аграрных и минеральных товаров, информационных технологий, продуктов интеллектуального труда.

5. Обсуждается создание все новых торгово-экономических союзов: Евро-Средиземноморской зоны свободной торговли, Американского пояса свободной торговли, Восточно-азиатской зоны свободной торговли и др.

6. Иными становятся методы конкурентной борьбы на внешних рынках – на смену ценовой конкуренции приходит неценовая, конкуренция в сфере качества и новизны, надежности, дизайна, экономичности и экологичности.

## 2. Показатели мировой торговли

1. Внешнеторговый оборот – сумма экспорта и импорта. Суммарный оборот мировой торговли  $\approx$  12,6 трлн долл. в 2005 г., из них 10,2 трлн – товары, 2,4 трлн – услуги.

2. Сальдо торгового баланса – разность экспорта и импорта. Превышение экспорта над импортом означает наличие положительного сальдо, или активного внешнеторгового баланса; если же импорт больше экспорта, то сальдо имеет отрицательную величину, а баланс внешней торговли характеризуется как пассивный. Положительное сальдо имеют Япония, Германия, Россия; отрицательное – США (>), Франция (<).

3. Экспортная квота – доля экспорта в ВВП страны.

### **3. Географическое распределение мировой торговли**

Выделяют следующие регионы мировой торговли:

1. Западная Европа (50% мировой торговли). Ядро – Германия.
2. Западная Азия (> 20% мировой торговли). Ядро – Япония, Китай, НИС, страны Персидского залива.
3. Северная Америка ( $\approx$  20%). Ядро – США.
4. Остальные регионы и страны – 10%. На долю стран СНГ приходится порядка 3% международного товарооборота, в том числе доля России – 1,7%.

### **4. Регулирование международной торговли**

Регулирование МТ преследует конкретные цели: протекционистские, фискальные, стимулирующие, балансирующие (с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров), контрольные, обеспечение безопасности страны (стратегическая продукция). Инструменты регулирования делятся на тарифные и нетарифные (экономические, количественные и скрытые).

#### **Тарифное регулирование международной торговли**

Тариф – это сведенные воедино ставки таможенных пошлин, а таможенная пошлина – это обязательный взнос, которым облагается товар при пересечении границы (в последние годы налоговая природа таможенных пошлин отрицается). К тарифным средствам относится не только сам таможенный тариф, но и методы определения и контроля таможенной стоимости товаров, страны происхождения товаров, порядок уплаты таможенных платежей и предоставления тарифных льгот. Среди основных функций таможенного тарифа особо выделяется протекционистская (защита экономики от конкуренции) и фискальная (наиболее простой способ пополнения бюджета страны). С их помощью ограничивается ввоз иностранных товаров и стимулируется вывоз национальных това-

ров за рубеж. Использование тарифов, впрочем, становится все более проблематичным, так как международные организации, ВТО в частности, проводят политику уменьшения уровня таможенных пошлин. Но в реальной действительности между странами ведутся торговые войны и тариф в них – все еще весомый аргумент.

Таможенные пошлины классифицируются по разным критериям:

1. *По направлению движения товаров.* Различаются отдельно импортные, экспортные и транзитные пошлины. Наиболее часто встречаются импортные пошлины, применение которых способствует повышению цен на импортные товары. Экспортные тарифы используются в основном в развивающихся странах. Развитые страны их не используют, а в США они даже запрещены Конституцией.

2. *По способу начисления.* Ставки таможенных пошлин, начисляемые в процентах, называются адвалорными, начисляемые в определенной сумме за единицу облагаемых товаров – специфическими, сочетающие оба вида – комбинированными.

3. *По способу установления.* Конвенционные пошлины устанавливаются в соответствии с международной конвенцией (соглашением). Как правило, ставки занижены и не могут повышаться. Автономные пошлины устанавливаются страной самостоятельно, независимо от международных документов. Как правило, они завышены. В свою очередь они подразделяются на дискриминационные пошлины (как защитная мера от конкурирующих товаров), антидемпинговые пошлины (применяются в случае ввоза на российскую таможенную территорию товара по заниженным ценам, если такой ввоз может нанести ущерб отечественным производителям) и компенсационные пошлины (чтобы компенсировать разницу в ценах на субсидируемые товары). Применяются также сезонные пошлины, при которых ставки таможенного тарифа не используются.

4. *В зависимости от страны происхождения товаров.* Ставки ввозных пошлин применяются дифференцированно в зависимости от страны происхождения товара. Российский импортный таможенный тариф – трехколонный. Первая колонка – базовые ставки, ими облагаются товары, происходящие из стран, которым предос-

тавлен режим наибольшего благоприятствования. Это 130 стран мира, например страны ЕС. Вторая – преференциальные (льготные) ставки. Например, для развивающихся стран они на 25% меньше, чем базовые. Товары, происходящие из наименее развитых стран, пропускаются беспошлинно. Третья – максимальные ставки – увеличенные вдвое ставки пошлин – для всех остальных стран. Например, для Эстонии. Также для товаров, страна происхождения которых не установлена.

Порядок формирования и применения таможенного тарифа (ТТ) в РФ установлен Законом РФ «О таможенном тарифе», вступившем в действие с 1 июля 1993 г., и Новым таможенным кодексом (2003 г.). Вышеуказанными документами предусматриваются дифференцированные ставки таможенных пошлин, разные для различных групп товаров.

*Первая группа* – товары, в ввозе которых Россия не нуждается (например, спирт, сметана и пр.). Здесь необходим барьер в виде высоких тарифных ставок.

*Вторая группа* представлена товарами, где возможна конкуренция с отечественными производителями. Это, например, кондитерские изделия, бытовая техника и т.д. Здесь тарифные ставки должны быть сбалансированы, чтобы и обеспечить наличие импорта на рынке, и дать возможность российским промышленникам реально конкурировать с ними.

*Третья группа* – товары, которые не выпускаются или не могут выпускаться в России – экзотические фрукты, технические новинки и т.п. В этом случае тарифные ставки должны обеспечивать свободный доступ таких товаров на наш рынок.

### **Нетарифные барьеры международной торговли**

К нетарифным инструментам относят разнообразные экономические, политические и административные методы прямого или косвенного ограничения внешнеэкономической деятельности. Нетарифные методы не являются дополнительным налоговым бременем для населения. Кроме того, они более удобны. Куда проще

ограничить импорт стали до 3 млн т, чем высчитывать ставку пошлины. Наконец, нетарифные ограничения почти не регулируются международными соглашениями.

При всем многообразии нетарифных мер, используемых в качестве барьеров, их можно условно разделить на две крупные группы: экономические и количественные. Первые обычно удорожают импортные и экспортные товары, вторые ограничивают их доступ. По имеющимся оценкам примерно 80% всех случаев применения нетарифных ограничений приходится на долю промышленных товаров и около 20% – на сельскохозяйственную продукцию.

### **1. Экономические ограничения:**

**Меры контроля над ценами.** Они вводятся с целью поддержания или стабилизации внутренних цен, а также для предотвращения ущерба, который может нанести нечестная торговая практика иностранных конкурентов. Это ограничение и фиксирование экспортных и импортных цен. Например, энергетические компании США имеют право покупать импортное оборудование, только если цены на него дешевле, чем американские, как минимум на 6%.

**Субсидии.** Субсидия – это денежная выплата из госбюджета, направленная на поддержку национального производителя и косвенную дискриминацию импорта. Субсидия – это, по существу, отрицательная пошлина. Субсидии предоставляются как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров на экспорт. Цель субсидий – ограничение импорта.

**Экспортные кредиты** – тоже форма скрытого финансирования экспорта. Осуществляется государством для стимулирования развития экспорта.

**Демпинг** – снижение экспортных цен с целью завладения внешними рынками. Демпинг бывает спорадический (из-за ошибок планирования), преднамеренный (уничтожение конкурента), постоянный (из-за различий рынков), взаимный.

**Политика госзакупок.** Практически все правительства стремятся закупать отечественные товары, уменьшая импорт.

**Высокие внутренние налоги.** ВВН удорожают импорт и снижают тем самым его конкурентоспособность.

## 2. *Количественные ограничения:*

*Лицензирование* – требование получения специальных разрешений при поставках определенных товаров, а иногда и в определенные страны или из них. Лицензирование может быть общим, дискретным, может иметь форму контингентирования – ограничения номенклатуры товаров.

Полный запрет на импорт и экспорт из определенной страны называется *эмбарго*. Запреты или ограничения могут иметь различные мотивы: религиозные, охрана здоровья, защита животных и растений, политические мотивы и др.

*Квотирование* – это ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну или вывозу из страны за определенный период. Квоты бывают импортные и экспортные, глобальные (распространяются на все страны) и индивидуальные (по каждой стране). Импортные квоты позволяют сохранить за собой определенную долю рынка; активно влиять на торговую политику страны. Экспортные квоты вызывают рост цены на товар на зарубежных рынках и снижение на внутренних. Квоты позволяют отечественным производителям сохранять за собой определенную долю рынка, жестко фиксируют объем импорта; добиться введения квоты легче, чем увеличения тарифа. С другой стороны, квоты ограничивают торговлю, а следовательно, и потребление; ведут к росту внутренних цен и снижению уровня жизни населения; производство переориентируется на производство местных товаров не всегда хорошего качества.

*«Добровольное» ограничение экспорта* – это форма количественного экспортного ограничения, когда страна-импортер вводит квоту, а страны-экспортеры вынуждены подчиниться. Например, Япония не увеличивала экспорт автомобилей в США с 1989 по 1994 г. Но она нашла обходной путь – японские фирмы стали строить свои автомобильные заводы на территории США.

3. *Скрытые ограничения.* Существуют десятки методов скрытого протекционизма. Это дефицит таможенной инфраструктуры; технические стандарты; сертификаты качества; экологические

требования; санитарно-гигиенические нормы; требования к упаковке, этикеткам, маркировке товаров и т.д.

Например, товары, импортируемые в США, должны быть маркированы на английском языке четкими, не стираемыми и не смываемыми надписями, в Канаде надписи должны быть не только на английском, но и на французском языках. В ЕС изготовитель обязан информировать потребителя обо всех возможных угрозах и рисках, связанных с использованием товара.

### **Контрольные вопросы**

1. Каковы особенности, показатели и географическое распределение международной торговли?
2. Перечислите виды регулирования международной торговли.

### **Литература**

- Мировая экономика и международный бизнес: Учебник* / Под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. 4-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2007. 688 с.
- Мировая экономика: Прогноз до 2020 года* / Под. ред. А.А. Дынкина. М.: Магистр, 2007. 429 с.
- Падалкина Л.С. и др. Мировая экономика: Учебник* / Под ред. И.П. Николаевой. М.: Проспект, 2007. 240 с.
- Писарева М.П. Мировая экономика: Конспект лекций*. М.: Эксмо, 2008. 160 с.
- Шкваря Л.В. Мировая экономика в вопросах и ответах: Учеб. пособие*. М.: Эксмо, 2008. 320 с.

## **ТЕМА 12. РОССИЯ И ВТО**

### **1. Цели и принципы ВТО**

Основную роль в формировании мировой торговой политики играет ВТО. ВТО – Всемирная торговая организация, имеющая статус специализированного учреждения ООН, начала свою деятельность в 1995 г. Она является правопреемницей ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле), которое было заключено в 1947 г. Главные принципы Всемирной торговой организации – ликвидация торговых ограничений и обеспечение свободного доступа на рынок; устранение всех форм дискриминации; обеспечение справедливости и предсказуемости мировой торговли (принцип наибольшего благоприятствования, принцип защиты национальной промышленности, принцип содействия справедливой конкуренции, общее запрещение количественных ограничений на импорт и др.) снискали ей международный авторитет. ВТО выполняет разнообразные функции:

1. Регулирует поведение стран-участниц в торговле товарами, услугами и интеллектуальной собственностью.
2. Это форум для торговых переговоров.
3. Исполняет роль международного суда, позволяющего решать торговые споры.
4. Снижает риск занятий бизнесом за пределами своей страны.

Но главная задача ВТО – либерализация мировой торговли путем сокращения импортных пошлин и устранения различных нетарифных барьеров. Это позволяет лучше использовать мировые ресурсы, обеспечить стабильное развитие всех стран мира и сохранить окружающую среду. Благодаря снижению протекционистских торговых барьеров стоимость жизни постепенно понижается, а спрос на товары и услуги и общий уровень жизни повышаются – и это главное достижение ВТО.

В основе деятельности ВТО лежит пакет различных соглашений: по торговле товарами, по торговле услугами (ГАТС), по торговле интеллектуальной собственностью (ТРИПС), по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС), по торговым спорам и т.д. ВТО через пакет соглашений охватывает практически всю сферу международной торговой политики и существенную часть коммерческой практики, определяет правила поведения на мировых рынках, которые регулируют примерно 90% мировой торговли. Решения на высшем уровне принимает Министерская конференция, а текущую работу выполняет Генеральный совет. Ему, в свою очередь, подчиняется ряд комитетов (по торговле товарами, услугами и интеллектуальной собственностью), существуют также специализированные комитеты (по финансам, экологии, проблемам развивающихся стран, присоединению к ВТО и т.д.). В состав ВТО в качестве наблюдателей входят около 60 международных организаций (МВФ, МБРР, ОЭСР и др.).

Членами ВТО являются почти 150 государств мира. В состав ВТО входят как развитые государства (США, Япония, страны Европы), так и развивающиеся страны Азии, Латинской Америки и Африки. Среди членов ВТО есть две социалистические страны – Китай и Куба. 28 стран, включая Россию, имеют статус наблюдателя и ведут переговоры о присоединении к ней (Россия, Алжир, Белоруссия, Бутан, Камбоджа, Казахстан, Саудовская Аравия, Эфиопия и др.). 8 из бывших советских республик – Грузия, Киргизия, Латвия, Литва, Эстония и др. – являются членами ВТО. К 2020 г. планируется создание единой мировой зоны свободной торговли.

Вступление России в ВТО – приоритет внешнеэкономической политики все последние годы. В 1993 г. Россия обратилась с официальной заявкой о присоединении к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ), а в 1995 г. она обновила заявку уже на вступление в ВТО. В том же году Россия передала странам-участницам ВТО Меморандум о внешнеторговом режиме России, что символизировало переход к активной фазе переговоров о вступлении. Чтобы стать участником ВТО и получить обещанные права, страна должна пойти на целый ряд коммерческих уступок тем

странам, которые уже вступили в организацию. К тому же вступление в ВТО накладывает на страну целый ряд ограничений, таких как невозможность вводить автономные пошлины на импорт, применять количественные ограничения, ограничивать транзит, предоставлять привилегии предприятиям, дискриминировать поставщика услуги и т.д. Переговоры идут по двум главным направлениям:

1. Определение соответствия внешнеторгового законодательства России нормам и принципам ВТО.

2. Выработка протокола о тарифных условиях и обязательствах России (в основном планируется снижение пошлин).

Переговоры о выработке условий присоединения ведутся в рамках специально созданной Рабочей группы. Существуют также делегация на переговорах по присоединению России к ВТО (глава М. Медведев), Информационное бюро по присоединению к ВТО (директор А.П. Портанский), Департамент по многосторонним переговорам.

В целом, Россия заинтересована в присоединении к ВТО. Но со вступлением России в эту организацию проявятся как плюсы, так и минусы. Положительным является то, что, во-первых, Россия получит возможность участвовать в решении и обсуждении проблем торгового сотрудничества; во-вторых, в рамках ВТО существуют правила, предотвращающие торговые войны между участниками; в-третьих, прекратятся дискриминационные и антидемпинговые мероприятия против России – цены у российской продукции из-за низких цен на рабочую силу достаточно низкие. Но есть и минусы:

1. Снизятся таможенные пошлины – а это важная статья пополнения бюджета России.

2. Рынок России еще больше откроется для иностранных товаров и услуг, что поставит в тяжелое положение многих отечественных производителей и т.д.

Партнеры России по переговорам заинтересованы, с одной стороны, в присоединении страны к ВТО, а с другой – в увеличении ее обязательств по доступу на этот рынок. Поэтому прием России в ВТО должен произойти не любой ценой, а при соблюдении ряда условий (сохранение таможенных пошлин на ряд товаров, сохра-

нение бюджетной поддержки сельхозпроизводителей, поэтапная либерализация торговли и др.).

Процесс вступления России во Всемирную торговую организацию, растянувшийся на 15 лет (известна шутка о том, что Россия стала вступать в ВТО еще тогда, когда не было ни России, ни ВТО), в последнее время активизировался. Ожидается, что в 2009 г. переговоры о присоединении России к ВТО будут завершены. К сожалению, события в Южной Осетии отдалают вступление. Процесс присоединения – это нудный и долгий технический процесс. Переговоры ведутся с 58 странами, которые составляют рабочую группу – рекордная цифра в практике ВТО. Из них главные переговорщики – ЕС, США, Канада и Япония (группа «квадро»). ЕС и США выдвигают самые жесткие требования (промышленность, услуги, энергетика). По итогам переговоров должны быть подписаны двусторонние Протоколы об их завершении. Проблемные сферы на переговорах – это автомобили (тарифная защита автомобильного рынка), гражданская авиатехника (Нидерланды смогли отказаться от производства авиатехники – самолетов «Фокер», но Россия должна остаться авиапроизводящей державой – требование присоединиться к необязательному соглашению и снизить пошлины до нуля неприемлемо, хотя наши авиаперевозчики хотят летать на Боингах и Аэробусах). Самым сложным остается вопрос об энерготарифах – ЕС требует от России международных обязательств по энерготарифам, хотя энергетическая сфера не регулируется ВТО. По сельскому хозяйству есть спорные моменты: тарифы, поддержка и экспортные субсидии. Также Россия хочет вступить в ВТО со статусом страны с рыночной экономикой. Все это затягивает переговорный процесс.

## **2. Плюсы и минусы от предстоящего вступления России в ВТО**

Вполне естественно, что предстоящее вступление России в ВТО оживленно обсуждается в научных кругах. Участников дис-

куссии можно условно разделить на «ВТО-оптимистов» и «ВТО-пессимистов».

Первые перечисляют многочисленные *выгоды* от вступления:

1. *Выигрыш модернизационный.* Вектор осуществляемых в России реформ вполне соответствует принципам соглашений ВТО. Членство в ВТО не имеет альтернативы – мы уже живем по законам ВТО: статья 16 «Об учреждении ВТО» содержит норму о том, что все члены ВТО обязаны обеспечить соответствие внутренних законов обязательствам ВТО.

За 15 лет переговорных процессов Россия проделала колоссальную работу – почти полностью привела свою экономическую систему в соответствие со стандартами ВТО (приватизация, либерализация цен, новый Налоговый и Таможенный кодексы, Закон о внешнеторговой деятельности, Земельный кодекс, судебная реформа, международные стандарты финансовой отчетности, Патентный закон). Коммерциализируется здравоохранение, образование, ЖКХ, транспорт.

Россия уже ориентирована на мировые рынки (60% металлургического производства, 75% производства удобрений, 35% химии, более 10% производства автомобилей, от 30 до 50% производства товаров энергетической группы идет на экспорт).

2. *Выигрыш экономический:* произойдет рост торговли и доступ продукции, начнут более активно создаваться филиалы ТНК. Согласно оценкам Всемирного Банка, размер финансовой выгоды России от вступления в ВТО может составить в среднесрочной перспективе 19 млрд долл., а в долгосрочной – 64 млрд долл. в год. Но даже в случае худшего сценария присоединения последствия присоединения обойдутся нам в 0,5% роста ВВП – в пределах статистической ошибки.

3. *Выигрыш социальный:* понижение стоимости жизни и более широкий выбор товаров и услуг. Ожидается снижение или полная отмена пошлин на сельскохозяйственное и медицинское оборудование, компьютеры, мебель, пиво и другие товары. Одежда подешевеет на 18%, обувь – на 19, мебель – на 11, транспортные средства – на 17%.

4. *Выигрыш политический*: улучшение имиджа страны, защита от коррупции и сокращение масштабов лоббирования отраслевых интересов.

5. *Выигрыш технологический*: присоединение России к соглашениям ВТО в области наукоемких товаров и прав на интеллектуальную собственность помогут преодолению технологического отставания и в перспективе обеспечат выход России на мировой рынок высоких технологий.

6. *Произойдет урегулирование торговых споров*: Россия по итогам десятилетия заняла второе место (после Китая) среди наиболее дискриминируемых стран мира. Против России применяется 103 ограничения в 46 странах-членах ВТО. Причем чем выше добавленная стоимость в наших экспортных товарах, тем чаще вводятся ограничения. Ущерб от дискриминационных мер, применяемых торговыми партнерами против российских товаров, составляет 3–4 млрд долл. в год. Так, Россия стала крупным экспортером и одновременно импортером продовольствия, войдя в десятку стран-лидеров. Естественно, что субсидируемый экспорт из ЕС подрывает наш рынок. ВТО даст нам возможность урегулировать эту ситуацию.

7. *Ожидается инвестиционный бум* – присоединение к ВТО станет мощным катализатором инвестиционного роста. Это отмечается в Китае, ожидается, что это произойдет и в России. Уже сейчас в отечественную автомобильную промышленность пришли стратегические инвесторы, стали строиться заводы, создаваться рабочие места.

Существуют также опасения по поводу вступления России в ВТО. В частности, мэр Москвы Ю. Лужков высказался весьма нелестно по поводу ВТО: «Кому нужно это вступление в ВТО – олигархам, тем, кто поставляет за рубеж нефть и газ. Все остальные, в том числе и сельхозпроизводители, только страдают».

Наибольшие опасения вызывают следующие моменты:

1. Отказ от сохранения низких внутренних цен на энергоносители приведет к росту цен на отечественную продукцию и снижению ее конкурентоспособности на мировых рынках. В итоге Россия лишится одного из важнейших своих преимуществ. Ведь, на-

пример, бензин в США, а бананы в Камеруне стоят дешевле, чем в Европе. Рост цен на энергоносители приведет к гибели крупнейших отраслей отечественной промышленности и негативно скажется на уровне жизни населения.

2. *Снизятся таможенные пошлины*, и это важная статья пополнения бюджета России. Отмена экспортной пошлины на топливо и сырье лишит бюджет значительной части доходов. Также дополнительным грузом на бюджет ляжет необходимость уплачивать обременительные взносы.

3. *Рынок России еще больше откроется для иностранных промышленных товаров*, и это поставит в тяжелое положение многих отечественных производителей. Возможно падение производства и даже гибель ряда отраслей (авиастроение, металлургия, автомобилестроение, легкая промышленность и др.). Только 10% российских предприятий являются конкурентоспособными по отношению к западным компаниям. Остальным вряд ли удастся выстоять в конкурентной борьбе из-за износа оборудования и отсутствия денег на перевооружение. Это чревато ростом безработицы.

4. *Для агропромышленного комплекса* вступление будет иметь особенно негативные последствия. Импорт продовольствия увеличится, экспорт сократится. Стартовые условия очень контрастны. В России сложный климат и фрагментарное сельское хозяйство. В настоящее время на один трактор в России приходится 135 га пашни (в США – 35, в ЕС – 11), на 1 га вносится 13 кг минеральных удобрений (в США – 107, в Великобритании – 312 кг). ВТО требует от России установить уровень субсидий для сельского хозяйства как среднее арифметическое за последние 3 года. Это крохи – около 1 млрд. долл., а надо бы 13 млрд. Для сравнения: в обязательствах США поддержка составляет 19 млрд долл., Канада имеет разрешенный уровень поддержки 4,7 млрд долл. Огромную поддержку фермерам оказывает ЕС. Помимо субсидий многими странами применяются также ввозные пошлины. Известно, что Польша получила право на тариф по сельскому хозяйству на уровне 52%, Венгрия – 22%, Румыния – 98%. Эти прецеденты дают право России добиваться тарифа в 20–30%. Также Россия должна

во что бы то ни стало сохранить право на квотирование по наиболее «чувствительным» видам продукции (например, Норвегия квотирует ввоз 232 видов продовольственной продукции, США – 54 категории, ЕС – 87). Однако от России требуют дальнейшего сокращения прямых затрат государства на поддержку сельхозпроизводителей и отмены пошлин и квот. Для сельского хозяйства России зафиксированы экспортные субсидии на уровне 300 млн. долл. (на компенсацию части железнодорожных тарифов), но даже такая мизерная поддержка встречает недовольство. России указывают, что необходимость в таких субсидиях возникает из-за перепроизводства неконкурентоспособной продукции.

5. *Допуск иностранных компаний на рынок услуг*, в том числе финансовых и страховых, может нанести ущерб экономическим интересам России. Так, США и ЕС претендуют на доступ к российскому финансовому сектору и сектору телекоммуникаций, США претендует на поставки в Россию генномодифицированной продукции, а Китай требует открыть ему отечественный рынок рабочей силы.

6. *Придется сокращать масштабы теневой экономики*, а это приведет к удорожанию многих товаров. Не секрет, что в России велик размах неорганизованной торговли – например, в 2005 г. завезли по официальным контрактам 8 млн пар обуви, а продали 100 млн. пар обуви зарубежного производства. Соблюдение закона об интеллектуальной собственности сократит размах или даже уничтожит мощную отрасль аудио-, видео- и CD-пиратства, торговлю нелегальными компьютерными программами.

7. *К России предъявляются дополнительные требования* – так называемые плюрилатеральные, выходящие за рамки обязательных для всех (их еще называют ВТО+): ограничение дотирования сельского хозяйства, сроки переходного периода (Россия отстаивает свое право на постепенное открытие своего рынка в течение 7 лет, а ВТО сокращает этот срок до 3 лет), отказ от системы денежных льгот населению.

Хотелось бы подчеркнуть, что вопрос уже не стоит – вступать или не вступать в ВТО, речь идет только о наилучших для России

условиях. Дело не в сроках присоединения, а в его качестве. Членство в ВТО не имеет альтернативы, так как слишком огромный объем работ уже проделан, чем скорее произойдет вступление, тем дешевле обойдется входной билет. Но для того, чтобы воспользоваться преимуществами свободного рынка и либерализации торговли, страна должна создать гибкую конкурентоспособную экономику.

### **Контрольные вопросы**

1. Каковы цели и принципы ВТО?
2. Какова процедура присоединения новых участников к ВТО?
3. Назовите плюсы и минусы от предстоящего вступления России в ВТО.

### **Литература**

- Агеев Ш.Р., Салехов Х.М., Таркаев А.Н.* Всемирная торговая организация. Казань: Идея-Пресс, 2005. 222 с.
- Дюмулен И.И.* Всемирная торговая организация. М.: Экономика, 2003. 271 с.
- Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / Под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина.* 4-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2007. 688 с.
- Основы торговой политики и правила ВТО.* М.: Международные отношения, 2006. 444 с.
- Совершенствование системы регулирования ВЭД в свете присоединения РФ к ВТО: Материалы научно-практического семинара из серии «Процесс присоединения РФ к ВТО и проблемы подготовки и переподготовки кадров».* М.: ГУУ, 2004. 242 с.

**III. ТИПОЛОГИЯ СТРАН.  
ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИКИ  
ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН**



## **ТЕМА 13. ТИПОЛОГИЯ СТРАН: ЧТО НОВОГО?**

Типология стран – это выделение групп стран со сходным уровнем социально-экономического развития, их научная классификация и систематизация. Типология стран требует осторожности и глубокого знания не только внешних количественных и качественных параметров развития, но и истории формирования стран, современных особенностей их развития и др. Мировая экономика динамична, многие государства активно реформируются, поэтому положение страны может измениться к лучшему (иногда к худшему), а некоторые страны могут одновременно входить в разные подтипы той или иной классификации. Доминирует центропериферический подход, при котором страны «франжируются» от наиболее благополучных до «задворок» и «медвежьих углов» мировой системы. Например, МВФ все страны делит на развитые страны с формирующимся рынком и развивающиеся.

Интересна ресурсная классификация стран, поскольку деградация ресурсной базы тормозит развитие стран, остро стоит проблема экономного расходования ресурсов, активно идет преобразование промышленных технологий, система рационального природопользования становится глобальным императивом. Страны делятся:

1. По уровню использования – на ресурсосберегающие (Япония, Германия, Швеция) и не экономящие ресурсы (Россия, ряд стран Азии и Латинской Америки).

2. По степени обеспеченности ресурсами – на ресурснедостаточные (Япония, Южная Корея), ресурсообеспеченные (США, Китай, Мексика), ресурсоизбыточные (Норвегия, Канада, Австралия), планетарные (Россия, Бразилия).

### **1. Роль развитых стран в мировой экономике**

К типу экономически высокоразвитых стран международные организации относят почти 40 стран мира, в том числе 26 в зару-

бежной Европе, 7 – в Азии, 2 – в Америке, 2 – в Австралии и Океании и 1 – в Африке. Основным критерием при такой типологии служит уровень социально-экономического развития того или иного государства, выраженный через ВВВ, ВВП на душу населения, продолжительность жизни, уровень образования и т.д. Развитые страны занимают господствующее положение в мировой экономике. Это высокотехнологичные страны с высоким уровнем жизни и наличием прав и гражданских свобод. Особенности их следующие:

1. Зрелый уровень развития рыночных отношений: наряду со стихийным рыночным механизмом существует контроль над рыночными взаимодействиями со стороны государства и отдельных фирм.

2. Высокие экономические показатели: ВВП на душу населения не менее 15 тыс. долл., эффективное производство товаров и услуг, высокий потребительский спрос.

3. Уровень социальной защиты населения очень высок (пенсии, пособия по безработице, доступность образования, обязательное медицинское страхование).

4. Все эти страны находятся на постиндустриальном этапе развития, при котором преобладают отрасли сферы услуг и обрабатывающей промышленности, высока доля пользователей сети Интернет, существенны расходы на НИОКР.

5. Значительный научно-технический потенциал позволяет им быть лидерами мировой экономики и успешно справляться с разного рода кризисами (сырьевым, экологическим, финансовым, террористическим).

6. Развитым странам присущи разные модели функционирования: либеральная модель – индивидуализм, частная собственность, активная роль государства в макрорегулировании (США, Канада); социально-рыночная модель – система регулируемого рынка, постоянная социальная поддержка различных слоев населения (Германия, Швеция).

Существуют различные классификации развитых стран. По одной из них к развитым относится две группы стран:

1. *Большая семерка* (США, Япония, Канада, ФРГ, Великобритания, Франция, Италия). Эти страны оказывают решающее воздействие на глобальные экономические и политические процессы. При решении некоторых политических вопросов эта группировка трансформируется в «восьмерку» с участием России. Но все же США стремятся к роли единственного глобального гегемона. На долю этих стран приходится примерно половина Валового Мирового продукта (ВМП) и промышленного производства, четверть производства сельскохозяйственной продукции. Общие особенности этих стран следующие:

- суммарный ВВП > 1,5 трлн долл.;
- экономика многоотраслевая, диверсифицированная (представлены почти все отрасли);
- уровень жизни и уровень образования высокие;
- в сфере услуг занято 70–80% экономически активного населения.

2. *Прочие развитые страны*, куда входят высокоразвитые страны Западной Европы: Бельгия, Швейцария, Австрия, Финляндия, Швеция и др.; внеевропейские страны (страны переселенческого типа): Австралия, Новая Зеландия, Южно-Африканская республика, Израиль; новые высокоразвитые страны: Южная Корея, Тайланд, Сингапур (ООН были отнесены к РС еще в 1996 г.) и Кипр (добавлен в начале XXI в.):

1. ВВП на душу населения очень высокий.
2. Экономика имеет более узкую специализацию.
3. Уровень жизни высокий.
4. В сфере услуг занято 60–70% экономически активного населения.

По другой классификации развитые страны делятся на главные рыночные страны, высокоразвитые небольшие страны Западной Европы, страны «переселенческого типа» и страны с «переходной экономикой». К последним относятся постсоциалистические (СНГ, Балтии, Восточной Европы, Монголия) и социалистические страны (Куба, Китай, Вьетнам и КНДР). Постсоциалистические страны пытаются включиться в мировую систему рыночных от-

ношений. Эти страны находятся на разных стадиях перехода от административно-командной экономики к рыночной. Например, Россия с 2002 г. объявила себя страной с рыночной экономикой. Некоторые страны испытывают застой (Албания).

## **2. Роль развивающихся стран в мировой экономике**

Развивающиеся страны (РСС) – самая многочисленная и разнообразная группа, состоит примерно из 130 стран и территорий, которые вместе занимают половину площади суши и концентрируют свыше 4/5 населения мира. Это один из важных элементов современной мировой экономики. На политической карте мира эти страны охватывают обширный приэкваториальный пояс, простирающийся в Азии, Африке, Латинской Америке и Океании. Некоторые из них (Иран, Тайланд, Эфиопия, Египет, страны Латинской Америки и ряд других) обладали независимостью еще задолго до Второй Мировой войны. Но большинство завоевало ее уже в послевоенный период, когда образовалось около 100 молодых независимых государств, которые и принято называть освободившимися странами. До 90-х гг. развивающиеся страны называли «третьим миром».

Доля развивающихся стран в Мировом валовом продукте – порядка половины. Особенно велика доля развивающихся стран в производстве таких видов продукции, как текстиль и готовая одежда, табачные изделия, кожа и меховые изделия. Быстро растет доля развивающихся стран в таких отраслях, как металлургия и нефтепереработка, производство транспортного оборудования и химических удобрений. Традиционно высокой остается их доля в аграрном секторе мировой экономики и в добывающей промышленности. РСС экспортируют нефть, газ, каучук, продовольственные товары. В последние годы они взяли на себя роль производителей разнообразной бытовой техники и автомобилей. Эти страны являются поставщиками трудовых ресурсов для Западной Европы и Северной Америки, особенно для выполнения тяжелой физической и непрестижной работы. Особенности их следующие.

1. Группа РСС крайне неоднородна, обладает разным экономическим потенциалом и неодинаковыми стартовыми условиями (климат, демография, ресурсы). Сохраняется зависимость ряда стран от иностранных государств с колониальных времен, многие страны обременены долгами – общая сумма их долга, по данным Всемирного банка, достигает 2,6 трлн долл. (в форме процентов многие РСС уже выплатили суммы, превышающие величину исходного долга). Например, такие страны, как ОАЭ, Кувейт, Багамские острова, имеют очень высокие подушевые показатели; Китай, Индия, Бразилия, Малайзия – сверхвысокие темпы роста, но есть и страны с крайне отсталым национальным хозяйством, с аграрно-сырьевым характером экономики, занимающие подчиненное положение в системе МРТ. Под влиянием, так сказать, «императивов глобализации», РСС постепенно втягиваются в орбиту рыночных преобразований, за ними закрепляется и усиливается та или иная международная специализация, но в ряде РСС рыночные механизмы все еще недостаточно развиты и они продолжают оставаться в отжившей свой век эпохе.

2. Во многих РСС снижается демографическая (иждивенческая) нагрузка и соответственно увеличивается доля лиц, находящихся в трудоспособном возрасте (15–64 лет). Это повышает уровень жизни семей и дает прирост рабочей силы, в том числе за счет освобождения женщин.

3. На развитие человеческого капитала в РСС направлены колоссальные ресурсы. Повысился уровень грамотности (даже в наименее развитых странах уровень грамотности не менее 50%). Растет накопленное число лет обучения. Увеличились государственные расходы на образование, выросла доля детей, посещающих начальную школу.

4. Экспортная квота РСС достигла 35% от ВВП. При этом особенно высокими темпами растет экспорт товаров обрабатывающей промышленности. Рост цен на сырье (особенно на нефть) позволил добывающим странам увеличить текущие и капитальные расходы, уменьшить долговую нагрузку, покончить с дефицитом бюджета, но такой выигрыш недолговечен – он вскоре съедается ответным ростом цен на товары и услуги.

РСС не избежали и проблем. Благами глобализации сумели воспользоваться далеко не все РСС. За чертой бедности все еще находится около 3 млрд человек. Индустриализация идет скачкообразно, отсюда диспропорциональность развития – и в отраслевом и в территориальном отношении. Скачок в экспорте сопровождается таким же скачком в импорте деталей и узлов, ввозимых для сборки и последующего экспорта. Наряду с общими чертами РСС присущи значительные различия и нарастающая дифференциация. Они эволюционируют по все более расходящимся траекториям.

Существуют разные классификации РСС стран. Например, выделяют страны-экспортеры промышленных изделий, страны-нефтеэкспортеры, прочие РСС, наименее развитые страны и страны, не имеющие выхода к морю. По другой классификации выделяют 6 подгрупп среди РСС:

1. *Новые индустриальные страны.* Эти страны демонстрируют особую «новоиндустриальную» модель развития. К НИС первой волны или первого поколения относятся так называемые «малые драконы Азии» – Южная Корея, Тайвань, Сингапур (перешли в разряд развитых), а также страны Латинской Америки – Аргентина, Бразилия, Мексика. Второе поколение – Малайзия, Тайланд, Индия, Чили; третье поколение – Кипр (переведен в категорию развитых), Тунис, Турция, Индонезия; четвертое поколение – Филиппины и Китай. Экономика этих стран характеризуется высокими темпами индустриализации, экспортной ориентацией промышленного производства, активным использованием внешних источников роста (прямые иностранные инвестиции со стороны технологически развитых стран, технологии), быстрым развитием наукоемких отраслей, сборочным характером производства, активным участием их в МРТ, значительным повышением благосостояния населения.

2. *Нефтеэкспортирующие страны* – Саудовская Аравия, Кувейт, Катар, Объединенные Арабские Эмираты, Ливия, Бруней и др. (почти все они являются участниками ОПЕК), где благодаря устойчивому притоку «нефтедолларов» размеры ВВП на душу населения достигают 10–15 тыс. долларов и более. Эти страны иногда называют странами рентного капитализма. Задача стран, вхо-

дящих в ОПЕК, – не только максимизировать свои доходы, но и обеспечить стабильность нефтяного рынка, образно говоря, «не спугнуть» нефтяной рынок. Так, министры ОПЕК ждут окончания торговой сессии по нефтяным фьючерсам в Нью-Йорке, прежде чем объявить о результатах своих совещаний.

3. Страны с *«транзитной экономикой»*. Это страны, специализирующиеся на услугах (Каймановы острова – туристические, финансовые, посреднические, Панама и Либерия – транспортные услуги и т.д.). До 90% их населения занято в сфере услуг, но промышленность и сельское хозяйство развиты слабо.

4. *Классически слабо развитые страны* – примерно 50 стран, которые заметно отстают в своем социально-экономическом развитии. Каждые три года список этих стран пересматривается Экономическим и Социальным советом ООН (ЭКОСОС), но покинула этот список за последние годы лишь одна страна (Вост. Самоа). Для определения наименее развитых стран используется три главных показателя:

1. В этих странах ВВП на душу населения составляет менее 750 долл. в год в течение трех лет подряд.

2. Низкий индекс реального качества жизни (питание, здоровье, образование, грамотность взрослого населения).

3. Уязвимая и узкая экономическая база (нестабильность сельскохозяйственного производства, нестабильность экспорта, низкая доля услуг и обрабатывающей промышленности, стихийные бедствия). Также численность населения страны не должна превышать 75 млн человек. К этой подгруппе относятся Ангола, Афганистан, Бангладеш, Буркина-Фасо, Гаити, Замбия, Непал, Йемен, Мали, Нигер, Чад, Эфиопия, Сенегал, Сомали, Эфиопия, Эритрея и др.

### **Контрольные вопросы**

1. Особенности и типы развитых стран. Их роль в мировой экономике.

2. Характеристика и типология развивающихся стран.

## Литература

- Горкин А.П.* Уровень постиндустриальности экономики стран мира // Известия Российской Академии наук. Серия Географ. 2007. № 11. С. 9–17.
- Мировая экономика: прогноз до 2020 года / Под. ред. А.А. Дынкина.* М.: Магистр, 2007. 429 с.
- Смирнов Е.Н.* Введение в курс мировой экономики (экономическая география зарубежных стран): Учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2008. 416 с.
- Интернет-источник:* World Economic Outlook: [http:// www.imf.org](http://www.imf.org) (ежегодно уточняемая классификация стран, публикуемая МВФ).

## **ТЕМА 14. РОЛЬ США В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### **1. Общая характеристика экономики США**

США – признанный лидер мировой экономики, несмотря на признаки начавшегося кризиса (инфляция, спад, безработица). Суммарный ВВП страны в 2006 г. составил 13 трлн долл. ВВП на душу населения – более 43 тыс. долл. Для США до последнего времени были характерны сравнительно высокие темпы роста (более 3% в год), низкий уровень инфляции (3%) и безработицы (5% в 2005 г.), высокая производительность труда. По уровню жизни это самая обеспеченная и наиболее мощная экономика мира. Бесспорна глобальная экономическая роль США. Повсеместное использование доллара способствует конкурентоспособности американского бизнеса.

США имеют обширную территорию (9,7 млн км кв.), доступ к трем океанам, отличаются богатством полезных ископаемых (более 100 видов), благоприятными климатическими условиями, способствующими ведению сельского хозяйства, разнообразными рекреационными ресурсами.

Экономика США имеет ряд особенностей:

1. Эффективная институциональная среда (интенсивная конкуренция, акционирование, доступность венчурного капитала, развитая инфраструктура, высокое качество менеджмента, надежная судебная система) способствует развитию предпринимательства. Крупный и мелкий бизнес в экономике США взаимно дополняют друг друга. При этом отмечаются две тенденции. Во-первых, характерна концентрация производства и капитала – около 90% оборота всех фирм приходится на крупные корпорации. Во-вторых, малому бизнесу уделяется огромное внимание. На мелкие венчурные фирмы возлагается испытательная функция отбора новшеств. В США идет постоянный процесс уничтожения слабых, убыточ-

ных предприятий (560 тыс. разоряется, 650 тыс. возникает – прирост 100–150 тыс. в год).

2. Роль государственного регулирования возрастает. Вопреки существующему мнению в США роль государства значительна. Государство – крупный собственник земель и лесов. Госпредприятия производят 15% национального дохода. Государство перераспределяет 2/5 ВВП. Федеральный бюджет США – более 1 трлн долл. – существенный рычаг для влияния на экономику. Расходы государства на здравоохранение, образование, на выплату пенсий и пособий достигли половины консолидированного бюджета США. Государство создает благоприятный климат для развития малого бизнеса и некоммерческого сектора. Государство контролирует инновационные процессы, проводит экологическую политику. Например, фирмам за использование энергии ветра, биомассы или приобретение солнечных батарей предоставляются существенные льготы. За государством полностью признается жесткость действий в сфере налогообложения, надзора за финансовыми учреждениями и регулирования естественных монополий. Государство не ушло из экономики, оно проявляет себя в трудные моменты развития. Например, когда у ряда крупных компаний вскрылись факты фальсификации финансового положения, непрозрачности в отчетности и прямого обмана своих клиентов, Конгресс США принял закон о новых правилах корпоративного управления, в частности был создан независимый орган по надзору за делопроизводством, пересмотрена система бухгалтерской отчетности.

3. В США развита инновационная система – это государство инноваций и «экономики знаний». Отмечается мощная волна научно-технических преобразований всех секторов экономики. США обладают самым крупным в мире научно-техническим потенциалом. Расходы США на НИОКР составляют 40% мировых. Следствием является очень быстрое распространение наукоемких производств. Доля США в экспорте наукоемкой продукции – 36%. США являются также крупнейшим экспортером современных технологий в другие страны. Особенно быстрыми темпами развиваются такие направления, как новые способы лечения болезней, нанотех-

нологии, информационные технологии, альтернативные источники энергии, биоинженерия. Новые технологии повышают производительность труда и эффективность управления, облегчают коммерцию, расширяют ассортимент товаров и услуг, позволяют добиться гармонии с окружающей средой, что является высшим этапом развития на сегодняшний день. Происходит постоянная модернизация и реструктуризация экономики. США вступили на путь устойчивого развития на базе передовых информационных технологий и являются одним из лидеров глобальной постиндустриальной трансформации.

4. Целый комплекс мер принят для развития человеческого потенциала: совершенствуется система образования, здравоохранения, резко повысился уровень компьютерной грамотности населения. Доля личного потребления населения составила более 70% от ВВП в 2005 г. (при этом отмечается рост расходов на товары длительного пользования, а среди расходов на услуги доминируют траты на медицинское обслуживание, спорт и туризм). Демографическая ситуация в США остается достаточно благоприятной – повышается уровень рождаемости, снижается детская смертность, растет продолжительность жизни. Демографическая нагрузка невелика (в трудоспособном возрасте находится почти 70% населения). Благодаря пенсионной системе в США уже сейчас один из самых низких уровней бедности среди людей пожилого возраста, а в дальнейшем планируется обеспечить большинству пожилых людей уровень доходов, почти равный прежнему заработку. Правда, следует отметить, что США – единственная развитая страна, где до сих пор нет закона об оплате отпуска по беременности и родам.

5. Глобализация выступает в качестве мощного экономического стимула для США. Под влиянием США либерализируется мировая торговля, финансовый рынок, гармонизируются законы, стандарты и технологии, упорядочивается деятельность международных организаций. Филиалы американского ТНК разбросаны по всему миру, образуя «вторую экономику». Свыше половины доходов крупных американских корпораций образуется за рубежом. В стране, в свою очередь, действуют филиалы европейских и японских фирм.

Разумеется, не все в экономическом развитии США протекает столь гладко, есть и проблемы.

1. Асимметричность и неравномерность развития. Во-первых, в США существует значительное расслоение по доходам – очень высок разрыв между уровнем дохода самых бедных и самых богатых. 40 млн человек относятся к наименее обеспеченным американцам. Этот малообразованный и малопродуктивный слой, формирующийся за счет отсева в средней школе и притока нелегальной миграции, является очагом социальной нестабильности. Во-вторых, наблюдается неравномерность развития регионов. Дело в том, что для США характерна гиперспециализация – гипертрофированная специализация районов и центров на отдельных отраслях. Например, на Юго-востоке сосредоточена вся текстильная и мебельная промышленность; 90% производства стройматериалов – это Виржиния и Северная Каролина; в Уотербери производится 1/2 всех часов США. Это создает проблемы – если в отрасли кризис, в упадок может прийти целый город или регион.

2. При очень высоком уровне образования в американских университетах средняя школа дает крайне низкий уровень общей подготовки. Отсутствуют единые государственные стандарты, а знаменитые принципы либерализма, войдя в школьную жизнь, скорее вредят учебному процессу.

3. Диспропорция между спросом на капитал и его предложением из внутренних резервов начала давать сбои и служит источником нестабильности американской экономики. США отличаются довольно низким уровнем сбережений, свободные средства американцы традиционно предпочитают пускать в оборот. Но этих средств не хватает и экономика вынуждена развиваться за счет заемных средств. Долги стремительно растут. Увеличивается государственный федеральный долг (около 40% от ВВП), корпорации активно привлекают дополнительные капиталы, население обременено кредитами – общая сумма долга уже достигла, по оценкам некоторых экспертов, 50 трлн долл.! Мировой фондовый рынок переполнен американскими акциями и долговыми обязательствами. Американцы слишком долго и активно жили в кре-

дит – приобретали недвижимость, автомобили, компьютеры и мобильные телефоны, получали образование, путешествовали. Кредиторами США является полмира – Япония, Германия, Китай и даже Россия. Хождение доллара в нашей стране и есть форма беспроцентного кредита, оказываемого нами Федеральной резервной системе США. Доллары, вращающиеся за рубежом, не обеспечены никакими резервами. Они явно переоценены. Экономике США поэтому часто называют «мыльным пузырем» – в любой момент этот пузырь может лопнуть. С 2002 г. отмечается падение курса доллара.

5. Наметилась проблема неясности социально-экономических перспектив некоторых инновационных прорывов, инициированных США: потребители отвергают продукты, содержащие генномодифицированные компоненты; вокруг синтетических лекарств разгорелся целый ряд скандалов, что ставит под угрозу фармацевтическую промышленность США; Интернет оказался рассадником экономических преступлений и т.д. Экономика США, несмотря на все предпринимаемые усилия, остается весьма энергоемкой и энергозависимой.

6. Проблема конкурентоспособности. Реальных конкурентов у США пока нет, но на подходе Китай, Япония по некоторым направлениям, страны ЕС.

Тем не менее США сегодня, безусловно, являются супердержавой мира и гарантом безопасности огромного числа стран.

## **2. Характеристика рабочей силы США**

Население США в 2006 г. достигло 300 млн. человек, в том числе белые – 82%, афроамериканцы – 13%, представители других групп – 5%. В городах проживает 79% населения. Продолжительность жизни у мужчин 75 лет, у женщин 81 год. Общая численность занятых в экономике США составляет 140 млн человек и почти 8 млн. – безработные (уровень безработицы достаточно низкий, но он стал расти). Структура занятости изменяется: уменьшается количество занятых в сельском хозяйстве (около 3 млн чел.), возрастает занятость в сфере

услуг (107 млн). «Белые воротнички» – работники преимущественно умственного труда, составляют свыше 80% общей численности занятых. Быстрыми темпами растет численность специалистов принципиально новых профессий: аналитиков, программистов, менеджеров, генетиков и др. «Синие воротнички» – обслуживающий персонал (санитары, работники торговли и транспорта, повара, официанты, прислуга), составляют 20% занятых. Численность производственных рабочих сокращается по мере автоматизации производства. Зато растет занятость в околопромышленной сфере – увеличивается количество ученых, экономистов, юристов, менеджеров, инженеров-электронщиков, ремонтников, консультантов и пр., что ведет к дальнейшей интеллектуализации производства. В США довольно высокая среди развитых стран продолжительность рабочего времени, но и самая высокая производительность труда.

США привлекали и до сих пор привлекают многих переселенцев из других стран – людей активных, готовых к труду (доля выходцев из других стран в составе занятых в 2005 г. составила 15%). Иммиграционная политика США способствует привлечению талантливых специалистов из-за рубежа. По данным переписи 2000 г. иностранцами по происхождению являлись 17% бакалавров, 29% магистров, 38% докторов наук, 35% преподавателей университетов в инженерных и компьютерных дисциплинах и почти одну треть инженерных кадров страны.

Важнейшими чертами американцев являются культ предпринимательства, соревновательный дух общества, стремление к успеху, высокая мотивация людей к труду, а предпринимателей – к инвестициям. Американский стиль делового общения своеобразен. Главный девиз американцев – «Все должно давать доходы». Для американцев очень важны следующие факторы: отсутствие напрасных затрат труда; сила данного слова; тщательность в проработке организации любого дела; разделение функций; большое внимание к мелочам; краткость и ясность; конструктивизм.

Для рабочей силы США характерен также высокий образовательный уровень – 40% имеют высшее образование, а 98% – среднее. Рынок труда отличается высокой мобильностью. Каждый

американец меняет работу в среднем раз в пять лет, а то и чаще. Рабочая сила в США очень легка на подъем и может в одночасье устремиться туда, где появляются новые высокооплачиваемые рабочие места. Этому способствует прекрасно развитая информационная, транспортная и жилищная инфраструктура страны. Эффективность новой экономики США связана не в последнюю очередь и с американским вариантом менеджмента, который нацелен на быстрое принятие решений, напористость, большой риск, доверие крупных постов молодым людям, постоянный тренинг персонала.

### 3. Структурные особенности экономики США

Структура экономики США отличается своей ярко выраженной постиндустриальностью и социальной ориентированностью. В сфере сельского хозяйства создается 2% ВВП, промышленность дает 23%, а наибольшая доля ВВП приходится на сферу услуг – 75%.

*Сельское хозяйство* США примечательно развитием в нем АПК, отражающего эффективное сочетание науки, собственно сельского хозяйства, транспорта и перерабатывающей промышленности. США занимают 1 место в мире по общему объему и экспорту с/х продукции. Штаты имеют специализацию: Западные штаты – скотоводческие, Калифорния и Флорида – фруктовые, штаты Центральных равнин – зерновые и т.д. США лидирует по сбору зерна, молока, мяса, птицы. 2/3 всей продукции – животноводческая (КРС, свиноводство, птица). В растениеводстве выращивают все известные культуры, но преобладает пшеница, кукуруза, овощи, фрукты, хлопок, табак и кормовые. Проблема: массовое банкротство мелких фермеров.

*Американская промышленность* отличается, во-первых, приоритетом наукоемких отраслей, создающих продукцию на базе самых передовых технологий, и, во-вторых, своей социальной ориентированностью – до 70% продукции обрабатывающей промышленности идет на цели личного потребления. В США развит весь спектр отраслей промышленности, начиная с традиционных (добывающая, электроэнергетика, металлургия) и заканчивая са-

мыми современными (аэрокосмическая, микроэлектроника, производство новых материалов, лазерной техники, биотехнологии), но все они характеризуются быстрой сменой поколений техники. Наибольшее значение имеет производство средств телекоммуникации, транспортных средств, современного промышленного оборудования и потребительских товаров длительного пользования.

Велики абсолютные, объемные показатели добывающей промышленности, что обусловлено богатством природных ресурсов США. США занимают 1-е место в мире по выработке электроэнергии, входит в тройку лидеров по добыче угля, нефти и газа. Ряд штатов (Виржиния, Пенсильвания и др.) имеют угольную специализацию. В штате Техас развита нефтяная и нефтеперерабатывающая промышленность, а г. Хьюстон – столица нефтехимии и химии. На севере страны развита черная металлургия (штаты Иллинойс, Индиана, Огайо). Цветная металлургия представлена в горных штатах.

Главным районом производства автомобилей является Приозерье, особенно штат Мичиган с автомобильной столицей г. Детройтом (штаб-квартира «Ford-Motor» и «General Motors»). Калифорния – центр авиаракетной и электронной промышленности (Лос-Анжелес, Сизтл). Электронная промышленность США – лидер отрасли. Мировой рынок ЭВМ контролируется американскими фирмами, в том числе крупнейшими из них «Ай-Би-Эм», «Майкрософт», «Эппл», «Интел». Главный регион – Кремниевая долина в Калифорнии. Проблема электронной и электронофицированной продукции (компьютерной, коммуникационной, полиграфической, бытовой техники) заключается в том, что ее наукоемкость растет, а стоимость конечной продукции падает.

Химическая промышленность хорошо развита. Производятся полимеры, красители, фармацевтические препараты, косметика. Технологические изменения в химической промышленности дают возможность гибко переходить от одного вида сырья к другому в зависимости от изменения цен. В США мощная пищевая промышленность («Кока-Кола», «Пепсикола» и др.).

*Сфера услуг*, основная отрасль американской экономики, развита практически во всех направлениях. Это туризм, банковское

дело, торговля, медицина, образование. Получили особое развитие консалтинговые, маркетинговые, управленческие услуги, а также быстро прогрессирующие информационные технологии. Большое значение для экономики имеют транспортные услуги. Развиты все виды транспорта. Автомобильный и железнодорожный транспорт обслуживает внутренние перевозки. Есть частные автодороги. Воздушный транспорт также частный. Морской транспорт обслуживает внешнюю торговлю. Обширна сеть трубопроводов. США – мировой лидер по внутреннему водному транспорту.

*Территориальная структура:*

1. Север: промышленный пояс (Нью-Йорк, Детройт, Чикаго, Филадельфия, Вашингтон), Гарвардский и Принстонский университеты. Отрасли специализации: металлургия, химия, машиностроение. Рынок зерна и скота, крупный транспортный узел.

2. Юг (Хьюстон): нефть, газ, уголь, фосфориты, мощные электростанции, нефтехимические комбинаты. Овощи, хлопок, фрукты, ткани. Флорида – туристический центр.

3. Запад: Дальний Запад (пастбища), Горный Запад (рудники), Тихоокеанский Запад (электроника, авиаракетнокосмическая промышленность, Кремниевая долина).

#### **4. Внешнеэкономический потенциал США**

Внешнеэкономическая деятельность является важнейшим фактором экономического роста США. Товарооборот достиг почти 2,87 трлн долл. в 2006 г. США специализируются на поставках наукоемкой продукции (причем наиболее технологичной), вооружения и продовольствия (зерновые, мясо, фрукты). Опережающими темпами развивается экспорт полупроводников и телекоммуникационного оборудования, автомобилей и самолетов, станков, приборов, химических материалов (всего на сумму 1 трлн долл.). В экспорте услуг преобладают финансовые, управленческие, транспортные, туристические, медицинские, образовательные и консалтинговые услуги. В импорте товаров (свыше 1,87 трлн долл.) преобладают

компьютеры, средства телекоммуникации, оборудование, одежда, обувь, бытовая техника, транспортные средства.

Основными торговыми партнерами США являются Канада, Япония, Мексика, Китай, Германия и НИС. Приблизительно 30% американского экспорта и 40% импорта приходится на внутрифирменную торговлю ТНК.

Значительное преобладание импорта над экспортом привело к образованию несбалансированного торгового сальдо (пассив в 2006 г. составил более 870 млрд долл.). Отрицательное сальдо становится характерной чертой американской экономики с 1970-х гг. Казалось бы, это должно отразиться на показателях роста, но США извлекают из этой ситуации выгоду – дефицит гасится превышением ввоза капитала в США над его вывозом, а также экспортом долларов. США опровергают теорию – должны начаться упадок производства и вытеснение отечественных товаров с рынка. Вместо этого рост импорта привел к снижению цен, большому выбору у потребителей, к созданию дополнительных рабочих мест, улучшению отечественных товаров через механизм конкуренции и т.д. Это можно объяснить только одним – США в большей степени специализируются на таких функциях цепочки создания стоимости как менеджмент, инновации и разработка брендов, а не на рядовом производстве. Однако внешнеторговый дефицит растет даже в условиях падения курса доллара, а 60% всего дефицита приходится на Китай, Японию, Канаду, Мексику и Германию.

Отмечается также превышение притока капиталов над его вывозом, причем разрыв растет. Внешнее финансирование идет как через продажу государственных казначейских билетов, так и через масштабное привлечение иностранных инвестиций (прямых и портфельных). Для зарубежных инвесторов США привлекательны процветающей экономикой, технологическим лидерством, отличной инфраструктурой, емкостью рынка и прибыльностью капиталовложений. Основными иностранными инвесторами в американскую экономику выступают развитые страны – Великобритания, Германия, Япония. Ведущими принимающими странами американских ПИИ являются Великобритания, Канада, Нидерланды.

Страна обладает также «второй экономикой» в виде зарубежного производства в филиалах американских ТНК, что является важным инструментом как экономической глобализации в целом, так и укрепления позиций американских фирм на мировом рынке. США являются крупнейшим участником сделок на мировом рынке капиталов, основным глобальным кредитором и должником. Среди инвестиций в американскую экономику много перекрестных, которые осуществляются филиалами американского ТНК. Американские корпорации занимают ведущие позиции в структуре региональной интеграционной группировки НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле).

США относятся к числу основных внешнеэкономических партнеров России и в течение последнего десятилетия неизменно входили в состав первой пятерки стран по величине российского внешнего товарооборота. В то же время Россия занимает места в четвертом десятке внешнеторговых партнеров США по величине экспорта и импорта товаров. Асимметричность существует и в отношении миграции капиталов: доля США в прямых иностранных инвестициях, размещенных в России, составляет примерно одну треть, однако этот объем капиталов не превышает 0,5% от общей величины американских прямых зарубежных инвестиций. Следует отметить, что развитию торговых и других экономических отношений между двумя странами и их хозяйствующими субъектами продолжают препятствовать сохраняющиеся дискриминационные ограничения со стороны США (поправка Джексона-Вэника к Закону 1974 г. о торговле, «антидемпинговые» претензии и др.).

### **Дополнительная информация: ипотечный кризис в США**

Низкие процентные ставки по кредитам, «мягкий» подход кредиторов к оценке платежеспособности, высокая склонность домохозяйств к приобретению жилья привели к быстрому росту цен на недвижимость. Объемы строительства домов выросли в 2 раза. Кредитов на жилье было взято на 750 млрд долл. Но со второй половины 2005 г. цены на жилье стали падать, заемщики стали отка-

зываются платить по кредитам (ведь дома им достались по старой завышенной цене), начался спад жилищного строительства, а это привело к замедлению роста ВВП на 1 процентный пункт. С 2007 г. начался спад потребительских расходов населения (особенно на мебель и стройматериалы), рост цен на все активы прекратился, эпоха дешевых кредитов закончилась, а финансовые обязательства и долги никуда не делись. Уровень прямых расходов по обслуживанию ипотеки и потребительских кредитов, по оплате аренды, страхования и налогообложения жилья поднялись до 20% в доходе семей. Ряд экспертов отмечает первые признаки прекращения роста занятости (в стройиндустрии, на транспорте и в госучреждениях), что еще больше обострит проблему кредитоспособности населения. Ряд экономистов полагают, что все перечисленное является началом рецессии в экономике США. Кризис может стать глобальным, поскольку американские кредиты перепродавались инвесторам, в роли которых выступали не только американские банки, но и международные организации. Правда, рынки Европы достаточно изолированы от потрясений, происходящих в США.

### **Контрольные вопросы**

1. Дайте общую характеристику экономики США.
2. Какова характеристика рабочей силы США?
3. Охарактеризуйте структурные особенности экономики США.
4. Каковы особенности внешнеэкономического потенциала США?

### **Литература**

- Мировая экономика: Прогноз до 2020 года / Под. ред. А.А. Дынкина. М.: Магистр, 2007. 429 с.*
- Проблема эффективности в XXI веке: Экономика США. М.: Наука, 2006. 388 с.*

# ТЕМА 15. РОЛЬ ЯПОНИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

## 1. Общая характеристика экономики Японии

Япония – общенародное государство с демократической системой правления. Японию называют державой номер два и главным соперником США, ее также образно сравнивают с «гигантской перерабатывающей машиной». Япония имеет целый ряд ограничителей: старение и депопуляция населения; дефицит почвы (преобладание горных ландшафтов с очень крутыми склонами делает затруднительным их сельскохозяйственное освоение); нехватка земли под строительство; недостаток минеральных ресурсов и энергоносителей. Вместе с тем эти проблемы стимулируют инновационное развитие экономики Японии. Демографические тенденции увеличивают спрос на медицинские услуги и лекарства; дефицит сырья ведет к развитию ресурсосберегающих технологий и развитию мощного современного кораблестроения; нехватка пашни – к развитию биотехнологий; жилищное строительство идет не вширь, а вверх и т.д.

Быстрый экономический рост Японии после Второй Мировой войны получил название *японского экономического чуда*. Шесть лет продолжалась американская оккупация Японии после Второй мировой войны. Японские реформы разрабатывались американскими специалистами, а внедрялись знаменитым генералом Дугласом Макартуром. Фактически американцы определили направление, в котором следовало двигаться японской экономике, дали исходный толчок и проконтролировали первую стадию развития, а затем японцы сами стали пользоваться заданным алгоритмом. Этапы реформ были следующими.

1. Японии была оказана финансовая помощь, поставлялось горючее, продовольствие, медикаменты. Все гуманитарные товары продавались населению за деньги, а полученная выручка шла на

целевое финансирование сельского хозяйства. Большинство товаров распределялось по карточкам.

2. Земли были отобраны у землевладельцев, которые фактически не занимались производством и по низким ценам розданы крестьянам. Через два года в стране был преодолен продовольственный кризис.

3. Была проведена конверсия военной промышленности – произведен полный демонтаж и уничтожение военного оборудования. Конверсия была также оформлена законодательно: согласно Конституции Японии не разрешается иметь военные расходы свыше 1% ВВП.

4. За основу был взят рост объемов производства. Был создан массовый класс собственников путем продажи акций населению – 70% акций перешло во владение граждан. Отсюда заинтересованность работников в делах фирмы. Конверсия и новые инвестиции позволили создать разнообразные отрасли промышленности.

5. Уже под конец оккупации, когда новое производство было налажено, была проведена «шоковая терапия Доджа» (названная так по имени автора – Джорджа Доджа, управляющего Детройтским банком США) – отпуск цен. Проведена была и налоговая реформа, разработанная профессором колумбийского университета Г. Шоупом. Главная цель – создание стимулов к накоплению капиталов, что позволило создать мощный инвестиционный потенциал в стране.

6. С 1955 г. в Японии непрерывно составляются государственные планы.

Итак, реформы в Японии поначалу проводились насильственным путем под жестким контролем оккупационных властей. Эти реформы позволили Японии перейти из военно-феодального капитализма в рыночный, а также способствовали лидерству Японии в гражданских технологиях. Япония стала лидером НТП в ряде важнейших его направлений. За период с 1955 по 1979 г. среднегодовые темпы экономического роста страны составили примерно 11%. Это и было «экономическим чудом». В 90-е гг. прирост ВВП Японии составлял всего 1–2%, в 2003 г. он и вовсе составил 0,4%.

Японию уже начали называть «страной заходящего солнца», хотя рост ВВП после 2004 г. периодически возобновляется.

Особенности современной японской экономики следующие:

1. Отмечается гибкость государственного вмешательства в экономику. В Японии существует кооперация государства и бизнеса. Государство разрабатывает стратегию промышленного развития (планы), направляет инвестиции в адрес приоритетных на данный момент отраслей, оказывает техническую помощь, т.е. служит катализатором экономического роста и НТП. У государства много рычагов воздействия на экономику. Например, Банк долгосрочного кредита и Японский кредитный банк во время кризиса 1998 г. были временно национализированы.

2. Характерны как крупные конгломераты («Мицубиси», «Сони», «Фуджи», «Хитачи» и др.), так и множество малых и средних фирм.

3. Структурная перестройка экономики осуществляется на базе глубоких знаний и высоких технологий. Было увеличено финансирование сферы НИОКР (2-е место в мире после США по затратам на НИОКР). Сегодня Япония лидирует в прикладных разработках. Около 80% затрат на НИОКР берет на себя промышленность. Также Япония на 2-м месте по количеству научных работников. В главных префектурах страны создаются многочисленные технополисы – своеобразные полигоны для испытания и проверки новейших достижений научной мысли. Отдел науки и техники Министерства внешней торговли и промышленности Японии ежегодно разрабатывает постоянно обновляемый перечень исследовательских тем и изделий. Фирмам, разрабатывающим новую, пионерную продукцию выделяются льготные кредиты, предоставляются налоговые льготы. Сделана ставка на коммерциализацию и массовое производство технических новинок и совершенствование производства. Проводится политика ресурсосбережения – экономия сырья, более эффективное использование человеческих ресурсов. Производится эко-транспорт, альтернативные энергетические установки, планируется широкое внедрение роботов в повседневную жизнь, быстро развиваются медицинские технологии.

4. Япония является крупным экспортером новейшей (уникальной) техники и технологии. Осуществлен также переход от экспорта готовой продукции к экспорту капиталов – Япония осуществляет широкомасштабные инвестиции за рубежом (в Юго-Восточную Азию, США, Западную Европу).

5. Существует особая система организации и управления бизнесом. Например, сетевая система организации компаний – кейретсу (кэйрэцу). Практически все японские фирмы взаимосвязаны друг с другом через систему участия либо через особые доверительные отношения между клиентами и поставщиками. Характерна молниеносная реакция японских фирм на изменение вкусов потребителей. Например, Хонда собиралась продавать в США тяжелые мотоциклы. Отправила своих менеджеров на разведку. Внезапно менеджеры заметили, что потребители больше интересуются маленькими мотороллерами, на которых разъезжали они сами. Буквально за одну ночь Хонда изменила свою стратегию проникновения на рынок мотоциклов США.

Несмотря на явные успехи, японская экономика имеет и свои слабости:

1. Японская экономика с 1992 по 2003 г. переживала длительный застой, сопровождаемый медленной дефляцией цен, связанный с падением платежеспособного спроса (обратная сторона «экономики качества»). Это явление получило названия «потерянное десятилетие», эпоха «великой рецессии», «дефляционный кризис». Периодические подъемы оказываются обманчивыми и непродолжительными. В Японии образовался огромный государственный долг – более 7 трлн долл. (155% годового ВВП). Огромен также долг частных компаний банкам. Застой был вызван кризисом на рынках акций и недвижимости, но его продолжение имеет более сложные причины, до конца неразгаданные. Парадоксальным образом одновременно с кризисом выросли реальные доходы населения, увеличилась продуктивность использования ресурсов, Япония является крупнейшим международным кредитором и инвестором, у нее четвертое место в мировом экспорте, самые большие в мире валютные резервы, произошло бурное развитие ин-

формационных технологий. Возможно, качественные изменения не всегда сопровождаются количественным ростом? Другое объяснение стагнации – кризис не носит системного характера, произошло лишь расстройство финансовой сферы, которая посылает неверные сигналы.

2. Для Японии характерны так называемые «врожденные слабости»: определенные перекосы в структуре промышленности, узость внутреннего рынка, зависимость от внешнего рынка, сокращение численности трудоспособного населения (с 2005 г. в Японии наблюдается депопуляция). Увеличить численность экономически активного населения можно за счет иммиграции и облегчения доступа женщинам и пожилым людям к высокопроизводительным рабочим местам.

3. Незрелость жилищного фонда, огромная скученность населения. Слабая социальная поддержка со стороны государства в области пенсий, пособий, здравоохранения, продолжительный рабочий день, в Японии также весьма короткий оплачиваемый отпуск и высокая интенсивность труда.

4. Чрезмерная роль крупных корпоративных групп, где существует непрозрачная межфирменная среда и нарушаются принципы открытой конкуренции. Эти группы контролируют от 50 до 75% промышленных активов страны, также в их состав входят торговые дома и банки. Например, Мицубиси имеет в своем составе корпорации практически всех отраслей (от атома до космоса). Японию охватил кризис гигантизма. В США подобные монополистические объединения разрушаются, так как подпадают под антимонополистическое законодательство. В Японии меры по разукрупнению лишь намечены.

## **2. Характеристика рабочей силы Японии**

Численность населения Японии 127 млн чел. Для японцев характерна самая большая продолжительность жизни – 77,9 года для мужчин и 84,7 года для женщин. На фоне сокращения рождаемо-

сти отмечается быстрый рост доли лиц пожилого возраста (лиц старше 65 лет в 2006 г. насчитывалось 20%, а в 2020 г. их станет по прогнозам 50%). Коэффициент урбанизации – 78%. Имеется мегалполис Токайдо, где проживает 48% населения Японии.

Тип занятости населения постиндустриальный. Отмечаются высокие среднедушевые доходы. Для Японии характерна высокая степень социальной однородности населения: примерно 90% японцев относятся к среднему классу, а разница между доходами самых бедных и самых богатых японцев в 2 раза меньше, чем в США. В то же время в Японии сохраняются консервативные черты: замкнутость и своеобразный островной менталитет ее жителей, строгое соблюдение иерархии, главенства старших по возрасту и социальному положению, послушание, преданность хозяину, неприязнительность, жертвенность, вера в национальную самобытность и исключительность, коллективизм в поведении, копировании привычек, общих вкусах и предпочтениях. Это страна, где люди не спорят и почти не употребляется слово «нет». Для японцев характерна дисциплина, настойчивость, аккуратность, терпение, способность четко организовывать работу, феноменальное трудолюбие. Утреннее приветствие японцев «Охайо иедза имас» означает «встань рано для труда» (для сравнения, в Китае спрашивают, «пошли ли вы уже?»), а в России приветствие – это пожелание здоровья). Продолжительность рабочего времени здесь выше, чем в других развитых странах – 2088 часов в год (для сравнения, в США – 1924 часа, в ФРГ – 1655 часов). В Японии очень низкий процент безработных (4,3% в 2005 г.). К безработным относятся с презрением, а пособие по безработице получить крайне сложно. Для японской модели управления характерно следование четко разработанным предписаниям и нелюбовь к неординарным поступкам.

В Японии совершен настоящий рывок в сфере образования. Японцы умеют быстро овладевать опытом и знаниями, если они могут принести пользу стране. Свой колорит вносит восточный менталитет, знаменитый принцип состязательности и культ образования. В образование были сделаны значительные инвестиции. Помогло то, что в традиционной японской школе существует же-

сткая модель обучения с большой продолжительностью учебного дня, зубрежкой, наказаниями. В итоге почти 90% японских работников имеют уровень знаний, соответствующий степени бакалавра. В системе высшего образования Японии приоритет имеют технические специальности. За период с 1990 по 2004 г. японские изобретатели направили в Патентное ведомство страны более 10 млн заявок. Для делового общения с японцами нужны вежливость, пунктуальность, они предпочитают поклон, а не рукопожатие, желательно хоть немного говорить по-японски.

### **3. Структурные особенности экономики Японии**

В отраслевой структуре японской промышленности преобладают наукоемкие высокотехнологичные отрасли. Для Японии долго была характерна сверхиндустриализация: в ее экономике была выше доля материального производства, а доля сферы услуг ниже, чем у других развитых стран. Но за последние годы произошло увеличение доли нематериальных ресурсов: информации, связи, туризма. Хорошо развиты услуги в сфере торговли, финансов, консалтинга, инжиниринга, маркетинга.

Сельское хозяйство играет важную роль в экономике Японии, поскольку обеспечивает страну большей частью потребляемого продовольствия. Сельское хозяйство имеет продовольственную направленность, обеспечивая 90% потребления риса, 95% овощей, фруктов, морепродуктов и мясомолочной продукции. В то же время кормовые и технические культуры импортируются. Преобладают сельскохозяйственные предприятия двух типов – пригородные высокомеханизированные агрофирмы и комплексы, для которых характерны высокая производительность труда, химизация и механизация, и периферийные традиционные хозяйства. В сельском хозяйстве занято 1,6% работающего населения. Большое место в пищевом рационе составляют морепродукты – 60–70 кг/чел в год. Япония располагает самым большим рыболовным флотом в мире и ведет промысел во всех океанах. По улову рыбы – 3-е место в мире.

Япония занимает первые места по производству стали, легковых автомобилей, морских судов, станков, промышленных роботов, второе место по производству полупроводников, телевизоров, пластмасс, химических волокон, научного оборудования. Промышленность Японии условно можно разделить на две группы.

1. Материалоемкие производства: выплавка стали, нефтехимия, судостроение, автомобилестроение. Эти отрасли являются затухающими.

2. Наукоемкие отрасли: производство роботов, компьютеров, полупроводников, бытовой радиоэлектроники. Главный акцент делается на робототехнике 4-го поколения, ЭВМ 6-го поколения, изготовлении полупроводников, биотехнологии, керамике, автомобилях с водородными двигателями (эко-машины), экологически чистых источников энергии, на производстве станков (50% станков с ЧПУ), промышленных роботов (60% мирового производства), сложной бытовой техники (почти 90% видеомагнитофонов – с учетом зарубежных предприятий) и др.

Японские корпорации отходят от стратегии создания крупных научно-исследовательских структур. НИОКР частных фирм ведется также аутсорсинговыми венчурными структурами. Затем достижения инкорпорируются в технологический потенциал материнской фирмы (стратегия, заимствованная у США).

Япония располагает мощной электроэнергетикой – 3-е место в мире по выработке электроэнергии.

По характеру транспортной системы Япония напоминает страны Европы, но по объему перевозимых грузов и пассажиров превосходит ее. Развиты все виды транспорта, кроме внутреннего водного и трубопроводного. В Японии тысяча портовых городов (Кавасаки, Токио, Иокогама) и 175 аэропортов. По объему грузоперевозок 1-е место принадлежит автомобильному транспорту. Развит железнодорожный транспорт. Япония – пионер в создании высокоскоростных железнодорожных линий. Хорошо развит морской транспорт (все виды морских судов).

### ***Территориальная структура Японии:***

1. Лицевая (Тихоокеанская) часть Японии занимает 1/3 часть страны, концентрирует 2/3 населения, 4/5 промышленности, 1/2 сельскохозяйственного производства.

2. Теневая часть включает горно-лесные районы. Развита гидроэнергетика, АЭС, добыча полезных ископаемых, туризм, города-технополисы.

## **4. Внешнеэкономический потенциал Японии**

В мировой торговле доля Японии составляет 7–8%. Экспортная и импортная квоты порядка 10%. В товарно-отраслевой структуре японского экспорта ныне доминирует производственное оборудование (60%), далее следуют промышленные полуфабрикаты (18%) и потребительские товары длительного пользования (около 18%). В импорте основной статьёй является промышленное сырьё, топливо и полуфабрикаты (45%), почти четверть составляет производственное оборудование, весома доля продовольствия (14%). Характерна широкая торговая экспансия японских товаров на международные рынки. Япония является мировым лидером по сбыту компьютерной техники, новейшего оборудования, бытовой электронной техники и экономичных автомобилей среднего класса, вывозится также сталь, пластмассы, синтетические волокна и ткани.

Внешнеэкономические связи Японии имеют свою специфику. Япония занимает четвертую позицию в мире по экспорту товаров и пятое – по импорту. Торговый баланс страны имеет положительное сальдо, а вот сальдо баланса услуг – стабильно отрицательное. Япония представляет собой яркий пример сочетания жесткого протекционизма с агрессивной экспортной политикой. Экспорт Японии активно завоевывает внешние рынки, но при этом рынки Японии лишь дозированно открываются для иностранных товаров. В Японии преобладает нетарифное регулирование импорта: квотирование, система стандартов и качественных характеристик изделий. Сегодня Япония предпочитает размещать производство бы-

товой электроники, телерадиоаппаратуры и средств связи среднего уровня в других странах, а готовую продукцию затем ввозить к себе. Также Япония осуществляет скрытый экспорт в составе такой продукции. Главные торговые партнеры Японии – Китай, страны Юго-Восточной Азии и США. Япония утрачивает позиции мировой мастерской, но усиливается ее роль как источника инвестиций, технологий и менеджмента.

Япония – крупный экспортер капиталов. По последнему рейтингу 9 из 10 крупнейших по активам банков мира – японские. На долю Японии приходится 53% объема международного кредитования. Япония внедряется на рынки других стран через зарубежные прямые и портфельные инвестиции. Это характерно для крупных ТНК Японии, таких как «Мицубиси», «Мицуи», «Сумитомо», «Фудзи» и др. Попытки Японии создать интеграционное объединение стран Юго-Восточной Азии под своей эгидой успехом не увенчались.

Объем российско-японской торговли составляет около 5 млрд. долл. в год, правда, тормозом выступают Курильские острова. Российский экспорт носит ярко выраженную сырьевую направленность (цветные и драгоценные металлы, морепродукты, лесоматериалы, уголь, черные металлы, мазут). Импорт представлен автомобилями, трубами, химическими и текстильными товарами. Сформирован значительный пакет перспективных совместных проектов, включая разработку месторождений, организацию производства портового оборудования и судов, товаров массового потребления, упорядочение морского промысла и др.

### **Контрольные вопросы**

1. Дайте общую характеристику экономики Японии.
2. Какова характеристика рабочей силы Японии?
3. Охарактеризуйте структурные особенности экономики Японии.
4. Каковы особенности внешнеэкономического потенциала Японии?

## Литература

- Вардаман Дж.М.* Япония от А до Я: раскрытие тайны повседневной жизни / Пер. с англ. М.: АСТ, 2007. 127 с.
- Имаи М.* Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества. М.: Альпина Бизнес Бук, 2006. 345 с.
- Морита А.* Sony. Сделано в Японии / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Бук, 2007. 299 с.

## ТЕМА 16. РОЛЬ КИТАЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

### 1. Общая характеристика экономики Китая

Китай – великое государство, внесшее огромный вклад в материальную и духовную культуру человечества. В соответствии с Конституцией 1982 г. Китай – это социалистическое государство демократической диктатуры народа. Процессы, происходящие в экономике современного Китая, привлекают внимание широкой мировой общественности. Правящий режим Китая, заглушая голос оппозиции, быстро осуществляет реформы и добивается ошеломляющих результатов.

Сегодня Китай имеет высокие темпы роста и активно встраивается в глобальную рыночную экономику, парадоксальным образом сохраняя монополию компартии на власть. Предполагается повысить качество и эффективность роста экономики, укрепить конкурентоспособность на мировом рынке, удвоить ВВП к 2010 г., по сравнению с 2000 г., улучшить уровень качества жизни населения, увеличить темпы информационного обеспечения и технического прогресса, контролировать численность населения, повысить качество охраны окружающей среды. Предыдущие пятилетки превратили Китай во «всемирную фабрику» (за счет роста экспорта), следующую пятилетку связывают с бумом потребления (увеличение внутреннего спроса на товары и услуги). Китайский путь развития очень близок социально-ориентированной европейской модели рынка.

С 2003 г. после прихода к власти нового руководства в Китае взят курс на глобализацию китайской экономики, защиту прав законно нажитой частной собственности (недестабилизирующее неравенство); «социализацию» экономической стратегии через более справедливое распределение ресурсов. Усилятся социальные обязательства государства (в сфере здравоохранения, пенсионного обеспечения, образования и т.д.). Показатели, характеризующие долговое положение Китая, не вызывают опасений. Коэффициент

долговой ответственности (отношение внешнего долга к ВВП) не превышает 15% при опасной границе в 20%. Коэффициент устойчивости задолженности (отношение внешнего долга к годовому экспорту) не превышает 80%.

В последние годы активизируется использование новых для Китая форм аккумуляции инвестиционных ресурсов, таких как выпуск облигаций государственных займов и акций предприятий, облигаций местных органов власти, банков и других кредитных учреждений. Накопленные прямые иностранные инвестиции составили в 2005 г. 600 млрд долл. Ведущие инвесторы в китайскую экономику – США, Япония и Сингапур. Большую роль в обкатке рыночных реформ сыграли СЭЗ (Шэньчжэнь, Чжухай, Сямэнь, Шаньтоу, Хайнань, Пудун и др.), открытые в приморском поясе страны. Были созданы совместные с иностранным капиталом предприятия в таких сферах, как электроника, химическая, пищевая и легкая промышленность, телекоммуникации, приборостроение и др. В открытых регионах разрабатываются новейшие технологии, функционируют экспортоориентированные производства, иностранными корпорациями созданы исследовательские центры передовых технологий, активно работают торговые предприятия, в них действуют значительные налоговые льготы.

Сегодня в Китае имеется 120 технопарков (например, Пекинская экспериментальная зона, Наньху и др.), задача которых вести научные исследования мирового уровня и внедрять в производство передовые научные разработки. Растет объем золотовалютных резервов (более 800 млрд долл.). Отмечается также рост внутренних инвестиций. Этому способствует произошедшее уравнивание в правах иностранного и национального капиталов, а также удорожание китайской рабочей силы. Государство активно вкладывает средства в строительство, освоение новых районов, поддержку урбанизации села. Также наблюдается скачок частных инвестиций, особенно в недвижимость и жилищное строительство.

Высокие темпы роста экономики КНР сопровождаются перегревом в таких отраслях, как машиностроение, производство товаров народного потребления и легкой промышленности, что связа-

но с отставанием темпов роста потребления. Боясь «перегрева экономики», китайские власти даже пытаются стимулировать отток капиталов из страны. Многие китайские промышленники ратуют за переход на производство более дорогих и качественных товаров. Годовые темпы роста экспорта достигают 25–30%, что связывают с участием Китая в ВТО. Банковские сбережения частных вкладчиков достигают 40% ВВП, хотя в некоторых городах стал расти спрос на жилье, автомобили, мобильную связь. ВВП (2006 г.) 10,2 трлн долл. (2 место), на душу населения 7,8 тыс. долл. Курс юаня плавающий, однако он держится на отметке не ниже 8 юаней за 1 долл. США.

Отмечается рост сферы услуг (40% от ВВП), доли сельского хозяйства и промышленности составили соответственно 12,7 и 47,3%. В новой пятилетке планируется снизить энергоемкость китайской экономики на 20%, а общий выброс вредных веществ уменьшить на 10%, что должно несколько замедлить экономический рост (с 10 до 7,5%). Однако по данным за 2006 г. высокий рост продолжается. Китай имеет энергетическую программу, направленную на создание резервного нефтяного фонда и активное строительство альтернативных энергоустановок. В Китае 10 официальных долларовых миллиардеров (в сфере строительства и информационно-коммуникационных технологий), более 1000 миллиардеров в юаневом исчислении, численность среднего класса превышает 80 млн человек (доходы свыше 1000 долл. в месяц и ответственность на семью из трех человек свыше 100 000 долл.).

Урбанизация и рост среднего класса обеспечивают быстрое увеличение текущего потребления (особенно востребованы квартиры и автомобили). Представители среднего класса могут позволить себе второго ребенка, заплатив штраф и оплачивая его образование и медицинское обслуживание. Вступление Китая в ВТО в декабре 2001 г. сказалось на экономике Китая в целом благотворно: наблюдается стабильный экономический рост; растет внешне-торговый оборот (Китай занимает третье место в мире по этому показателю); отмечается быстрый рост двустороннего инвестирования; рост доходов населения позволил снизить численность бед-

ных; местная промышленность не только не пострадала, но и демонстрирует успехи (в частности, автомобилестроение).

Но Китаю, как и любой другой стране мира, не удалось избежать и проблем. Проблемы следующие:

1. Перенаселенность – за время существования КНР население страны увеличилось в 2,5 раза. Численность населения Китая в 2007 г. составила 1 млрд 317 млн человек (1-е место в мире) в том числе трудовые ресурсы – 700 млн человек. Но приняты меры по стабилизации населения на уровне 1 млрд 330 млн человек (ограничение рождаемости, поздние браки).

2. Экологические риски – индустриализация неизбежно сопровождается некоторым «потеснением» природы. Однако принимаются беспрецедентные меры по улучшению экологической ситуации. Площади лесных насаждений составят 18,2%; площадь озеленения в городах увеличится до 35%; количество загрязняющих веществ сократится на 10% по сравнению с 2000 г.; заметный эффект составит экономия ресурсов; будут введены альтернативные источники энергии. Политбюро ЦК Компартии Китая утвердило новую программу по борьбе с производственными выбросами. Согласно ей китайские банки будут отказывать в кредитах экологически недисциплинированным предприятиям, попавшим в «черные списки».

3. Научно-технологическое отставание от ведущих стран мира (США, ЕС и Японии). Инновационная стратегия Китая, несмотря на быстрый рост научных кадров, ориентирована в большей степени на заимствования иностранных технологий, чем на создание собственных прорывных технологий (хотя по отдельным направлениям Китай перемещается в лидеры – химия, биотехнологии, информационно-коммуникационные технологии).

4. Неравномерность уровня развития различных регионов. Психология активного накопления и вялого частного потребления в менее развитых районах (дефляция) и перегрев экономики в регионах-локомотивах (инфляция). При этом сверхсбережения населения в госбанках не сопровождаются масштабным инвестированием в китайскую экономику. На практике реформы затронули лишь прибрежные провинции на востоке страны, в то время как

население остальных территорий КНР живет довольно бедно, при этом разрыв в уровнях развития между регионами увеличивается.

5. Полная либерализация фондового и валютного рынков в 2007–2008 гг. (по обязательствам ВТО) может привести к финансовой уязвимости Китая. При этом важно сохранять сбалансированное соотношение между прямыми и портфельными иностранными инвестициями, между индивидуальными и корпоративными национальными вложениями.

6. Большинство населения не охвачено системой социального обеспечения. Тяжелой и социально неустойчивой остается ситуация в китайской деревне. Опасаясь социальных бунтов, руководство Китая в 2006 г. приняло решение сократить темпы роста в стране с 10 до 7,5%, а высвободившиеся (за счет богатых приморских провинций) средства направить на улучшение жизни крестьян и увеличение военного бюджета. Однако распределяемые доходы в городах и поселках растут: средняя норма жилплощади в Китае составляет 22 кв. м; кабельное телевидение охватывает 40% всей территории страны; улучшается уровень медицинского обслуживания; активизируется культурная жизнь. Наконец, Китай ощущает дефицит профессиональных менеджеров. Требуется изменение в психологии экономического поведения населения, переориентирующая людей на увеличение текущего потребления, а также облегчение доступа к кредитам. В массовом сознании существуют идеологические табу – негативное отношение к частной собственности, приватизации, ослаблению госконтроля и др.

7. Стремление Гонконга и Тайваня к независимости и расширению демократических свобод может стать детонатором взрывоопасной ситуации в Китае.

В отличие от большинства стран с переходной экономикой Китая удалось избежать системного кризиса и трансформационного спада. Этому есть свои объяснения:

1. Политические и экономические аспекты реформы были разделены. Была сохранена преемственность и стабильность политической власти. Сохранилась установка на построение социалистического общества и политическая монополия коммунистической

партии, хотя многие прежние лозунги имеют ныне лишь ритуальный характер.

2. Избрана модель двухсекторной экономики – сохраняется плановый госсектор и формируется частно-рыночный, то есть налицо синтез рынка и плана. Проводится программа модернизации науки, промышленности, сельского хозяйства. Экономика Китая становится все более открытой, созданы СЭЗ в приморских провинциях, куда идут иностранные инвестиции и новейшие технологии.

3. Был избран принцип постепенности экономических преобразований (так называемый «градуализм»). Переходный период рассчитан не менее чем на сто лет, а конечная его цель – формирование современного рыночного хозяйства. Вначале было реформировано сельское хозяйство, затем реформы охватили город, позже была преобразована система ценообразования, трансформирована налоговая система, проведена финансовая либерализация и т.д. Обязательно учитываются социальные последствия осуществляемых преобразований, предпринимаются меры, чтобы эти преобразования не вели к ухудшению жизни населения.

Курс на социалистическую рыночную экономику при сочетании двух систем: планово-распределительной и рыночной при массовом привлечении иностранных инвестиций, большей самостоятельности предприятий, введении семейного подряда на селе, сокращении доли госсектора в экономике, открытии СЭЗ, развитии науки и техники был провозглашен в декабре 1978 г. Дэн Сяопином. Реформы были продолжены его преемником Цзян Цзэмином (с 1993 г.) и Ху Цзиньтао (с 2002 г.).

## **2. Структурные особенности экономики Китая**

Промышленность многоотраслевая. Упор на традиционные отрасли: горнодобывающую, химическую, металлургическую, по которой Китай занимает лидирующие позиции. Быстрыми темпами развивается авиационная, атомная промышленность, космическая, автомобильная (1 млн авт./ год). Страна занимает 2-е место в мире по производству

электроэнергии, 1-е место по добыче угля, по производству велосипедов, швейных и стиральных машин, телевизоров, часов, обуви и т.д.

Энергетика Китая преимущественно угольная, построена крупнейшая в мире ГЭС. Имеется 100 приливных станций. Потребление нефти в 2005 г. составило 300 млн т (при собственной добыче 170 млн т), потребление газа – 50 млрд куб. м. Успешно развивается металлургия – по производству стали Китай вышел на 1-е место.

Машиностроение: широкий ассортимент, но качество товаров ниже, чем в развитых странах. Наряду с высокотехнологическими предприятиями широко распространены небольшие кустарные заводы. Производят горно-шахтное оборудование, станки, речные и морские суда, автомобили, сельскохозяйственную технику, большие объемы бытовой техники (совместные производства).

Химическая промышленность: 1-е место по производству химических волокон, больших размеров достигла фармацевтика.

Легкая промышленность: швейная, трикотажная, кожаная, обувная отрасли. Хорошо обеспечена собственным сырьем (преобладает натуральное сырье) и трудовыми ресурсами (дешевая рабочая сила). Китай – крупнейший производитель и экспортер одежды и обуви в мире.

Пищевая промышленность: низкий уровень механизации, много мелких и кустарных производств. Консервы, овощи, фрукты, мукомольное, рисоочистительное производство, сахарная промышленность и др. Часть продукции идет на экспорт.

Сельское хозяйство обеспечивает продуктами питания население страны и сырьем – легкую промышленность.

Главная отрасль – растениеводство. Основная продовольственная культура – рис. В южных провинциях снимается 2–3 урожая в год. Выращивается также пшеница, кукуруза. Из других культур: арахис, батат, табак, хлопок. Важная культура – чай, по сбору зеленого чая – 1-е место. Развито овощеводство.

Животноводство: овцы, козы. Развито птицеводство, пчеловодство и др., но главная отрасль – свиноводство (базируется на отходах зернового хозяйства). Традиционная отрасль – шелководство. Хорошо развит рыбный промысел и искусственное рыборазведение.

Транспорт: большая часть перевозок – железнодорожные. Велико значение автомобильного, авиационного, морского и речного видов транспорта. Сохранено использование традиционных видов транспорта: гужевого, вьючного, велосипедного. 116 морских портов (Шанхай, Далянь и др.).

*В территориальной структуре* выделяют 3 района:

1. Приморье: экономическое ядро страны. Сосредоточена почти вся промышленность, основная часть населения, СЭЗ. На него приходится почти 80% предприятий с участием иностранного капитала, созданы особые экономические зоны, зоны технико-экономического развития.

2. Центральные провинции: среднеразвитые, производство топлива, энергии, химических продуктов, продовольствия.

3. Западный Китай: слабо развит, преобладает животноводство и добыча сырья, низкий уровень жизни.

#### **4. Внешнеэкономический потенциал Китая**

Китай проводит политику внешней открытости. Внешнеторговый оборот Китая превысил 850 млрд долл. в 2006 г. Ведущими торговыми партнерами Китая являются Япония, США, страны ЕС, Южная Корея, Австралия, Канада и Россия. Из-за дешевой рабочей силы Китай конкурентоспособен во многих трудоемких производствах (бытовые приборы, одежда, мебель, стройматериалы и др.). Отмечается рост китайского экспорта. По сравнению с ценами европейского и американского производства, цены на китайские изделия гораздо ниже при том же уровне качества. Главные пункты для китайского импорта – нефть, первичные пластмассы, металлы, интегральные схемы и электронные компоненты, а также высокотехнологичные производственные линии и комплексы.

Китай входит в АТЭС, АСЕАН, Шанхайскую организацию сотрудничества, планируется также создание интеграционной группировки Северо-Восточной Азии (Китай, Япония, Южная Корея и частично Россия), но интеграционный эффект у этих союзов пока

низкий. Планируется, что к 2010 г. торговля между Китаем и Россией достигнет 60 млрд долл. Ежегодно Китай инвестирует в российскую экономику около 1,34 млрд долл. (обработка лесоматериалов, разработка нефтегазовых месторождений, химическая промышленность, информационные технологии и др.). Причем рост инвестиций наблюдается не только на Дальнем Востоке и в Сибири, но и в Центральной России. Немаловажную роль в решении экономических и социальных проблем в Китае играет интенсивное привлечение иностранного капитала посредством создания предприятий с участием зарубежных фирм, формирования и развития свободных экономических зон. Значительные объемы привлеченного иностранного капитала обусловлены следующими обстоятельствами: небольшой внешний долг, наличие системы стимулирования высокотехнологичных иностранных инвестиций; положительную роль в привлечении иностранного капитала сыграла богатая китайская диаспора; большие собственные усилия для развития страны.

### **Контрольные вопросы**

1. Дайте общую характеристику экономики Китая.
2. Каковы структурные особенности экономики Китая?
3. Охарактеризуйте внешнеэкономический потенциал Китая.

### **Литература**

- Бергер Я.М.* Использование иностранных инвестиций в Китае // *Внешнеэконом. бюлл.* 2004. № 1. С. 5–13.
- Бергер Я., Михеев В.* Китай: Социальные вызовы развитию // *Общество и экономика.* 2005. № 1.
- Китай в XXI веке: Глобализация интересов безопасности.* М.: Наука, 2007. 324 с.
- Китай Inc.* Восход сверхмощного глобального конкурента / Пер. с англ. М.: Эксмо, 2007. 443 с.

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>I. Важнейшие тенденции развития мировой экономики .....</b>	<b>3</b>
Тема 1. Мировая экономика: сущность, структура и основные показатели .....	5
Тема 2. Глобализация мировой экономики .....	14
Тема 3. Теневая экономика: экономические и социальные аспекты .....	22
Тема 4. Инвестиционный фактор развития мировой экономики .....	34
Тема 5. Конкурентоспособность в мировой экономике .....	45
Тема 6. Особенности международной миграции трудовых ресурсов .....	55
<b>II. Институциональное устройство мировой экономики .....</b>	<b>63</b>
Тема 7. Международное разделение труда .....	65
Тема 8. Международная экономическая интеграция .....	72
Тема 9. Роль международных корпораций в мировой экономике .....	84
Тема 10. Свободные экономические зоны в системе мировой экономики .....	94
Тема 11. Международная торговля товарами и услугами в системе мирового хозяйства .....	103
Тема 12. Россия и ВТО .....	112
<b>III. Типология стран. Характеристика экономики отдельных стран .....</b>	<b>121</b>
Тема 13. Типология стран: что нового? .....	123
Тема 14. Роль США в мировой экономике .....	131
Тема 15. Роль Японии в мировой экономике .....	143
Тема 16. Роль Китая в мировой экономике .....	154

Отпечатано на участке оперативной полиграфии  
редакционно-издательского отдела ТГУ

Заказ № 166 от «10» 12 2008 г. Тираж 100 экз.