министерство образования российской федерации

Министерство здравоохранения Российской Федерации

государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Сибирский государственный медицинский университет

**Кривяков С.В.**

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебно-методическое пособие

Томск 2005

Кривяков С.В. Мировая экономика: Учебно-методическое пособие для студентов заочного отделения факультета высшего медсестринского образования – Томск, 2005. – 91 с.

Пособие предназначено для студентов заочного отделения Сибирского государственного медицинского университета.

Настоящий курс построен на основе широкого использования статистических материалов, размещенных на веб-сайтах ряда международных и российских экономических организаций, и оригинальных разработок автора. Раздел «международные экономические отношения» изложен в соответствии с подходами авторов ведущих российских учебников по данному предмету.

Автор:

Кривяков С.В.

Утверждено и рекомендовано к печати учебно-методической комиссией факультета высшего медсестринского образования СибГМУ (протокол № от « » 2005 г.) и центральным методическим советом СибГМУ (протокол № \_\_\_\_ от «\_\_\_\_» 2005 г.).

Рецензенты:

Колов Ю.Н., к.э.н., доцент, зав. каф. экономики и права Томского государственного архитектурно-строительного университета

Гульбина Н.И., к.э.н., доцент каф. политэкономии ТГУ.

© Сибирский государственный медицинский университет, 2005

ОГЛАВЛЕНИЕ

Учебная программа курса «Мировая экономика»

Раздел 1. Мировая экономика: общая характеристика

Глава 1. Мировая экономика: понятие, структура, этапы формирования

1.1 Мировая экономика: понятие и структура

1.2 Этапы развития МЭ

Глава 2. Общая характеристика современного состояния мировой экономики

2.1 Основные показатели

2.2 Степень однородности МЭ

2.3 Глобализация

Раздел 2. Классификация национальных экономик

Глава 3. Модели рыночной экономики

3.1 Либеральная экономика

3.2 Социально ориентированная экономика

3.3 Импортозамещающая экономическая система

3.4 Принципы построения экономики в НИС Восточной и Юго-Восточной Азии

3.5 Арабская ресурсная экономика

3.6 Островная ресурсная экономическая система

Глава 4. Основные группы национальных экономик

4.1 Развитые страны

4.2 Россия

4.3 НИС Азии первой волны

4.4 Нефтеперерабатывающие исламские монархии

4.5 Страны островной модели

4.6 Страны с модернизированной экономикой

4.7 Супергиганты – Китай и Индия

4.8 Индустриальные и индустриально-аграрные страны

4.9 Страны с административно-командной экономикой

4.10 Беднейшие страны

4.11 «Страны-самоубийцы»

4.12 Страны, не принадлежащие ни к одной из вышеописанныхгрупп

Раздел 3. Международные экономические отношения: основные формы

Глава 5. Процессы интернационализации в мировой экономике

5.1 Структура международных экономических отношений

5.2 Сущность и основные стороны международного разделения труда

5.3 Сущность и значение процесса транснационализации

5.4 Интеграция

5.5 Системы регулирования МЭО

Глава 6. Международное движение товаров, услуг и ресурсов

6.1 Движение капитала

6.2 Движение трудовых ресурсов

6.3 Международная торговля сырьем и полуфабрикатами

6.4 Торговля готовыми товарами и услугами

Рекомендуемая литература

Приложение

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА КУРСА «МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА»

**Цель курса -** целью курса «Мировая экономика» является формирование у студентов общих представлений о структуре, этапах развития и закономерностях функционирования мировой экономики.

**Задачи курса –** ознакомление студентов с основными характеристиками мировой экономики;

- ознакомление студентов с современным состоянием структуры мировой экономики и этапами ее формирования;

- сформировать у студентов представление о степени и формах вовлеченности отдельных стран в мировую экономику.

**Место курса в системе социогуманитарного образования:** курс «Мировая экономика» является основным курсом, знакомящим студентов с экономическими аспектами жизни мирового сообщества.

**Требования к уровню освоения курса** В результате освоения курса студент должен свободно оперировать полученными знаниями на уровне, достаточном для ответов на вопросы зачета (экзамена).

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

Темы и краткое содержание

Тема 1 Мировая экономика: понятие, структура, этапы формирования.

Мировая экономика: понятие и структура.Субъекты экономики: домохозяйства, фирмы, государства, международные экономические объединения фирм, субъектов и международные экономические организации. Международные экономические отношения (МЭО). МЭ как совокупность субъектов и МЭО. Дополняющий характер мировой экономики. Этапы развития МЭ:

Этап I. МЭО как система случайных связей.

Этап II. «Эпоха империй».

Период 1. «Локальные империи». Преимущественно аграрная национально ограниченная экономика.

Период 2. Колониальные империи. Влияние НТП на экономику. Мануфактурно-аграрный характер производства. Начало перехода на свободные отношения в экономике.

Период 3. Промышленная революция. Индустриальная экономика.

Этап III. Постиндустриальная экономика. Крушение колониальных империй. Отказ от силы в МЭО. Информационно насыщенная экономика. НТП как главный фактор развития и производства.

Тема 2. Общая характеристика современного состояния.

Основные показатели.Степень однородности МЭ. Глобализация.Неоднозначность и нечеткость понятия «глобализация». Показатели глобализации: экономическая интеграция, персональные контакты, IT-технологии, вовлеченность в международную политику. Глубина глобализации.

Тема 3. Классификация национальных экономик.

Множественность классификаций стран, составляющих МЭ. 3 группы по классификации ООН: развитые страны, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Альтернативный вариант - две группировки: по типу экономической системы и по комплексу показателей экономического развития.

По первой классификации – следующие типы экономических систем: либеральная, социально-ориентированная скандинавского типа, социально-ориентированная западноевропейского типа, восточноазиатская, импортозамещающая, арабская ресурсная, островная ресурсная.

Вторая классификация основывается как на различии уровня достигнутых экономических успехов, так и на уровне экономического потенциала. Используя весь комплекс показателей, страны мира можно разбить на 12 групп.

1. Развитые страны (З и Ц Европа, США и Канада, Япония, Австралия, НЗ) – преимущественно страны европейской цивилизации.
2. Россия.
3. НИС Азии первой волны(4 тигра)
4. Нефтеперерабатывающие исламские монархии.
5. Страны островной модели.
6. Страны с модернизированной экономикой:
   1. европейские страны с переходной экономикой;
   2. НИС ЛА;
   3. Часть НИС Азии второй волны (Малайзия, Таиланд);
7. Супергиганты – Китая и Индия.
8. Индустриальные и индустриально-аграрные страны:
   1. страны СНГ;
   2. часть НИС Азии второй волны (Индонезия, Филиппины);
   3. страны ЛА;
   4. исламские республики;
9. Страны административно-командной экономики (КНДР и Куба).
10. Беднейшие страны.
11. «Страны-самоубийцы».
12. Страны, не принадлежащие ни к одной из вышеназванных групп (как правило с экономикой смешанного типа).

Тема 4. Модели рыночной экономики.

Либеральная экономика. Опора на частный интерес и конкуренцию. Партнерские отношения государства и бизнеса. Реализована, прежде всего, в США. Скандинавская социально ориентированная модель: либеральные принципы на уровне производства, глубокое перераспределение доходов, очень сильная и эффективная социальная политика государства. Западноевропейская социально ориентированная модель: государственное вмешательство на всех стадиях, социальные гарантии, большой государственный сектор. Импортозамещающая экономическая система: слабое авторитарное государство, большой государственный сектор в тяжелой промышленности, слабый национальный бизнес, изолированность и опора на собственные силы. Как правило, низкая эффективность и многочисленные финансовые и социальные проблемы. Восточноазиатская модель: ведущая роль государства, прагматичная и гибкая политика во внешней и внутренней экономической политике, особый характер рабочей силы. Арабская ресурсная экономика: ведущая роль государства, представленного традиционной монархической аристократией, опора на добычу и продажу нефти, жесткий контроль над экономикой и инвестиционными потоками, привлечение технологий и рабочей силы из-за рубежа, сильная социальная политика, умеренный исламский традиционализм в культурно-религиозной сфере. Островная ресурсная экономическая система: тропическая зона, небольшие государства, оказание всего спектра туристских, рекреационных и финансовых услуг с широчайшим привлечением иностранного капитала.

Тема 5. Основные группы национальных экономик.

1. Развитые страны. К развитым странам относят большинство европейских стран (за исключением стран с переходной экономикой, к которым относят Украину, Молдову, Белоруссию, Албанию, бывшие югославские республики, кроме Словении, и Болгарию), США, Канаду, Новую Зеландию, Австралию и Японию. Преимущественно – страны Западной цивилизации. Объединяет их три основные черты: европейское происхождение (кроме Японии), наивысшая экономическая и социальная эффективность, использование новейших технологий и оборудования.

2. Россия. Двойственность: экономический «середняк» по большинству показателей и способность решать наиболее сложные технологические задачи в области космонавтики, в атомной сфере, производстве вооружений. Высокий потенциал и низкий уровень эффективности.

3. НИС Азии первой волны: Республика Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур. Экономическое развитие на уровне ведущих стран Европы, передовая отраслевая структура и технологический уровень. Некоторое отставание социальной сферы. Незападные методы управления экономикой.

4. Нефтеперерабатывающие исламские монархии. Уровень экономического развития, уступающий развитым странам. Однобокость экономической структуры. Все свойства арабской ресурсной системы.

5. Страны островной модели. Эффективность экономики, аналогичная арабским нефтяным монархиям. Узкоспециализированная экономика. Островная ресурсная система. Деиндустриализация.

6. Страны с модернизированной экономикой. Разнородная группа. По комплексу параметров можно определить эффективность экономики как несколько более низкую, чем у нефтяных монархий и островных финансово-туристских экономик. Как правило, трансформирующаяся экономика. Можно выделить три подгруппы. а) Европейские страны с переходной экономикой: страны Центральной Европы, уровень экономического развития которых не позволил им вступить в ЕС с первой партией новых членов, Белоруссия и Украина. Причины их относительной отсталости: непреодоленные последствия войн, революций, периферийного положения в Европе. Незаконченные экономические реформы. б) Новые индустриальные страны Латинской Америки: Чили, Аргентина, Бразилия, Мексика. Также сюда относятся Уругвай и Коста-Рика. Достаточно высокий уровень развития промышленности. Низкая эффективность экономики как последствие импортозамещающей модели развития. Незападная производственная культура и этика. Продолжающийся поиск адекватной экономической модели. в) Малайзия и Таиланд – Новые индустриальные страны Азии второй волны. Применение восточноазиатской экономической системы с меньшей эффективностью. Элементы отсталости в социальной сфере и сельском хозяйстве. Заметная роль добывающей промышленности.

7. Индия и Китай – экономические гиганты. Китай: восточноазиатская модель в предельно авторитарном варианте. Ведущая роль СЭЗ в создании современной промышленности. Высокий динамизм развития. Третья ядерная и космическая держава мира. Бедность и архаизм в сельском Китае. Индия: успешное применение импортозамещающей системы. Слабое государство. Раздельное существование традиционной кастовой экономики в деревне, современного тяжелого государственного сектора, национального бизнеса в легкой промышленности ограниченного иностранного сектора. Высокий научный потенциал. Средние темпы развития. Традиционализм. Ядерные и космические программы.

8. Индустриальные и индустриально-аграрные страны. Пестрота и разнородность группы. а) Азиатские страны СНГ и бывшего социалистического лагеря. Последствия периферийного положения в составе СССР. Незавершенные политические и экономические преобразования. б) Индонезия, Филиппины - НИС Азии второй волны. Восточноазиатская модель при наличии множества «отягчающих» национальных особенностей. в) Страны ЛА, не обладающие потенциалом НИС. Низкоэффективная экономика индустриального типа с низким внешнеэкономическим потенциалом. г) Исламские республики. Индустриализация. Ограниченность частной собственности, преувеличенная роль государства, отсутствие экономически прогрессивной деловой этики. Коррупция и милитаризация экономики. К этой же группе принадлежат наиболее экономически развитые страны Африки и Океании – около 10 стран. Главные условия успеха: наличие запасов полезных ископаемых, иностранные инвестиции в добывающую промышленность и (или) туристический бизнес, политическая стабильность.

9. Страны административно-командной экономики (КНДР и Куба). Медленное разрушение экономики. Изоляция. Бедность. Милитаризация экономики.

10. Беднейшие страны. Страны Африки, Азии и Океании. Архаичное состояние общества и экономики. Натуральное сельское хозяйство. Проблема сбыта в обрабатывающей промышленности и проблема продовольствия в городах. Трайбализм.

11. «Страны-самоубийцы». Страны, где экономика подвергается постоянному разрушению в ходе внутренних и внешних вооруженных конфликтов.

12. Страны, не принадлежащие ни к одной из вышеназванных групп (как правило, с экономикой смешанного типа). Уровень развития – от среднего до крайне низкого.

Тема 6. МЭО: основные виды.

Структура МЭО. Чаще всего выделяемые элементы МЭО: МРТ. Включает специализацию и кооперирование. Рынки благ. Рынки ресурсов. Транснациональные экономические связи. Интеграционные процессы. Системы регулирования МЭО.

Сущность и основные стороны МРТ**.** МРТ как система отношений между экономическими субъектами разных стран по совместному производству товаров, услуг и ресурсов. Две основные стороны МРТ: специализация и кооперирование. Их неразрывность.

Международные экономические организации.С решающими и совещательными полномочиями. Универсальные и специализированные. Формальные и неформальные. Локальные и глобальные.

Сущность и значение ТНК.Сущность и размах деятельности ТНК. Причины транснационализации фирм.Воздействие ТНК на мировую экономику.

Вывоз капитала и прямые инвестиции. Определение капитала и инвестиций. Прямые инвестиции, портфельные инвестиции и займы. Причины и последствия вывоза капитала.

Валютные и кредитно-финансовые отношения.Определение понятия «валюта». Элементы международной валютной системы. Виды валют. Валютные курсы. Валютные рынки. Основные валютные центры. Рынок евровалюты. Международные валютные организации. Проблема задолженности.

Основные формы мировой торговли технологиями. Формы торговли технологиями: торговля патентами и лицензиями; торговля ноу-хау; торговля оборудованием; подготовка специалистов; инжиниринговые услуги; франчайзинг.Географическая структура рынка технологий.

Миграция рабочей силы. Временная и постоянная трудовая миграция. МОТ.

Сырьевые рынки. Географическая и отраслевая структура сырьевых рынков. Основные тенденции развития рынка сырья. Россия на мировых сырьевых рынках.

Интеграция. Типы интеграционных объединений. Россия в интеграционных процессах. СНГ. Большая восьмерка. Шанхайская организация сотрудничества. АТЭС. ВТО. Парижский клуб.

**РАЗДЕЛ 1.**

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА**

**Глава 1. Мировая экономика: понятие, структура, этапы формирования**

**1.1 Мировая экономика: понятие и структура**

Существует целый ряд подходов к толкованию понятия «мировая экономика». Наиболее продуктивным является системный подход. В рамках этого метода экономика рассматривается как многоуровневая система общественных отношений. Выделяется четыре уровня: микроуровень, мезоуровень, макроуровень и международный уровень. В качестве основного выступает макроуровень. На этом уровне рассматривается функционирование сложных крупных самостоятельных экономических систем, каковыми чаще всего являются национальные экономики. На микроуровне изучается функционирование простых однородных систем и субъектов, составляющих макроэкономические структуры. Таковыми субъектами являются фирмы и домохозяйства. Мезоуровень составляют сложные подсистемы, входящие в национальные экономики, например, отрасли и экономические регионы.

Международный уровень представляет собой уровень взаимодействия национальных экономик, а также различных над- и межнациональных экономических институтов. При таком подходе основными субъектами международных экономических отношений обычно признаются государства, транснациональные корпорации – ТНК (будут рассмотрены ниже), международные экономические организации и интеграционные объединения национальных экономик.

Систему отношений, связывающих субъектов различной государственной принадлежности, а также субъектов транс- интер- и наднациональной принадлежности мы будем называть международными экономическими отношениями (МЭО).

Однако с другой стороны, в экономические отношения, выходящие за пределы национальных экономик, вступают и микроэкономические субъекты. Поэтому можно говорить о разных уровнях международных экономических отношений. На микроуровне субъектами МЭО выступают домохозяйства и фирмы. При этом значительно сужаются их возможности, функции и правовая база экономической деятельности. Несмотря на это, именно они составляют основу не только национальной, но и мировой экономики. На макроэкономическом уровне основным субъектом МЭО остается государство. В межгосударственном экономическом пространстве к нему прибавляются следующие субъекты МЭО.

Во-первых, международные экономические объединения, в рамках которых возникают прямые тесные многочисленных связи между экономиками стран различных регионов, и включающие в себя в качестве составных частей экономики интегрирующихся стран (ЕС, СНГ, НАФТА).

Во-вторых, международные экономические организации (МБРР, ЕБРР, ОПЕК, ВТО и т.д.), которые представляют собой наднациональные институты, созданные для регулирования различных МЭО. Существует несколько тысяч международных экономических организаций. Условно их можно разделить на следующие группы.

**1.** **С решающими и совещательными полномочиями.** Международные организации, имеющие полномочия принимать решения, обязательные для субъектов, в них входящих (организации с решающими полномочиями), создаются как странами, так и фирмами. Примерами таких структур являются Организация стран - экспортеров нефти (ОПЕК), Мировой банк, Международный валютный фонд (МВФ), Всемирная торговая организация (ВТО), Лондонский клуб, Парижский клуб и т.д. Организации с решающими полномочиями нередко являются органами международных объединений, предполагающих частичную уступку суверенитета стран в пользу этих объединений. Примерами являются экономические органы ЕС, СНГ, ООН и других объединений.

Организации с совещательными полномочиями служат в качестве инструмента выработки наилучших решений международных экономических проблем. Примерами могут служить Большая восьмерка, Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), форум организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и т.п.

**2.** **Формальные и неформальные организации.** Формальные организации связывают участников учредительными документами, договорами, формальными обязательствами и другими юридическими документами (ВТО, ОПЕК). Неформальные – периодически или постоянно действующие совещания государственных деятелей различных стран. Примерами являются Большая восьмерка и Давосский форум.

**3. По охвату** – глобальные, т.е. охватывающие все страны мира (ВТО), региональные (совещание стран АТЭС) и локальные (ШОС) организации.

**4. По степени открытости.** Существуют открытые организации, к которым может присоединиться любое государство, согласное с уставом и готовое выполнить некоторые требования для членов (ВТО), ограниченные, членство в которых ограничивается какими-либо формальными признаками, присущими ее членам (ЕС, его членом может быть только европейское государство), и закрытые, членство в которых зависит не от желания претендентов, а от решения ее членов (Большая восьмерка).

**5. По функциям** – совещательные, т.е. созданные для консультаций (Большая восьмерка), регулирующие, целью существования которых является выработка правил и решение возникающих проблем (ВТО), управляющие (органы ЕС), поддерживающие, т.е. такие, которые должны обеспечивать стабильность в определенных областях (МВФ).

**Совокупность МЭО и субъектов МЭО мы будем называть мировой экономикой (МЭ).**

Мировая экономика носит дополняющий характер по отношению к национальным экономикам. Основной уровень, на котором определяется состояние и функционирование экономики в современном мире – это макроуровень, т.е. уровень национальных экономик. Можно выделить следующие критерии ключевого уровня функционирования экономики:

* где принимаются основные решения по регулированию экономики;
* откуда черпается большая часть ресурсов;
* куда направлена большая часть связей.

Все указывает на национальную экономику, т.к. именно национальные правительства – главный регулятор экономических процессов, большую часть ресурсов национальные экономики черпают из своих внутренних источников, а связи между основными хозяйствующими субъектами все же в большей степени формируются внутри национальных границ.

В то же время реальной экономической деятельностью занимаются фирмы и домохозяйства. Государства же управляют ими. Мировая экономика не содержит органов, способных осуществлять полномасштабное управление фирмами или государствами. Т.о., МЭ не является цельным самостоятельным объектом. Она является конгломератом экономических субъектов, связи между которыми гораздо слабее, чем макроэкономические связи. Так песчинки в куче песка, безусловно, как-то сцеплены, но связи между ними гораздо слабее, чем связи между атомами, составляющими отдельные песчинки. Поэтому свойства данного объекта определяются не на уровне кучи, а на уровне отдельной песчинки.

Вторичность МЭО подтверждается следующими данными. Доля мирового экспорта в мировом ВВП (МВП) составляет около 21 %. Доля прямых иностранных инвестиций не превышала 4 % по отношению к МВП в период наибольшего уровня вывоза капитала при доле накоплений коло 20 % МВП. Доля людей, по разным причинам покинувших свою Родину, составляет около 2,5 % мирового населения.По данным МОТ, численность мигрантов, являющихся экономически активными, составляет 86 млн. из приблизительно 3 млрд. экономически активного населения Земли (около 2,9 %).

**1.2 Этапы развития МЭ**

Развитие МЭ имеет две составляющие: рост мирового уровня экономического и технологического развития и развитие МЭО. При этом развитие одного компонента стимулирует развитие другого. Традиционная периодизация развития общества, в том числе, и его экономической составляющей, опирающаяся на формационный подход, деление на рабовладение, феодализм и капитализм, при более пристальном взгляде оказывается слишком неточной. Во-первых, она хотя бы в какой-то мере характеризует только европейскую экономику, а к экономике остального мира совершенно неприложима. Во-вторых, формы и степень имущественной и личной зависимости в античном мире (т.е. в период рабовладения) и в средневековой Европе (в период феодализма) отличается далеко не так значительно, а уровень технологий вполне сопоставим. Существенные изменения и в технологиях, и в организации экономики начали происходить с началом эпохи Великих географических открытий. Следующий этап связан с промышленной революцией и отказом от феодальных отношений. Этот этап принято называть индустриальным. И, наконец, вторая половина ХХ века рассматривается как начало постиндустриального этапа.

Что касается МЭО, то здесь для периодизации важнее формы и принципы межгосударственных отношений, чем уровень развития технологий и организации экономики на макро- и микроуровне.

Главными движущими силами развития МЭО являются:

* рост мирового уровня экономического и технологического развития;
* увеличение разнообразия потребностей, экономических благ и ресурсов,
* углубление специализации;
* развитие инфраструктуры.

Учитывая все это, можно выделить следующие этапы развития МЭО.

Этап I. МЭО как система случайных связей.

Этап II. «Эпоха империй». МЭО, опирающиеся на военную силу. Принудительный характер МЭО. 2 волны: античные империи и колониальные империи (до сер. ХХ века). Промышленный переворот и возникновение международного разделения труда (МРТ) как существенной экономической реальности.

Этап III. Постиндустриальный этап развития МЭО. МЭО как инструмент значительного повышения эффективности функционирования экономических субъектов всех уровней. Вытеснение военной силы из МЭО.

Таким образом, можно выделить следующие этапы и периоды развития МЭ:

Этап I. МЭО как система случайных связей.

Этап II. «Эпоха империй».

Период 1. «Локальные империи». Преимущественно аграрная,

национально ограниченная экономика.

Период 2. Колониальные империи. Влияние НТП на экономику. Мануфактурно-аграрный характер производства. Начало перехода на свободные отношения в экономике.

Период 3. Промышленная революция. Индустриальная экономика.

Этап III. Постиндустриальная экономика. Крушение колониальных империй. Отказ от силы в МЭО. Информационно насыщенная экономика. НТП как главный фактор развития и производства.

Глава 2. Общая характеристика современного состояния мировой экономики

**2.1 Основные показатели**

Большинство количественных характеристик данного параграфа, как и большинства последующих, взято из баз данных Мирового банка и ЦРУ, поэтому цифры характеризуют состояние мира в разные годы, но при этом предполагает одинаковые источники и методики сбора информации.

В настоящее время в мире насчитывается 191 независимое государство (включая Тайвань и Ватикан) и около 40 территорий, являющихся в разной степени зависимыми. Численность населения земли в середине 2005 года составляла 6,446 млрд. человек. Ожидаемая продолжительность жизни – 64 года, младенческая смертность 50 человек на 1000 родившихся. Т.к. существует проблема перевода ВВП, измеренного в национальных валютах, в долларовое выражение, то этот показатель существует в двух вариантах: определенный по официальным курсам валют (атлас-метод), и по паритетам их покупательной способности (ППС, в английской аббревиатуре PPP). По результатам 2005 года с использованием атлас-метода, мировой ВВП составлял 43,92 трлн. долл., на душу населения – 6827 долл., темпы роста составили 4,3 %. С использованием ППС, были получены следующие цифры. ВМП - 59,38 трлн. долл., ВМП на душу населения – 9300 долл. Мировая отраслевая структура имела следующий вид: доля сельского хозяйства в ВМП составляла 4%, доля промышленности – 32 %, доля сферы услуг – 64 % (2004). Экспортная квота составляла 20,7 % (2004). Доля сбережений – 20 % (2002). Согласно данным UNCTAD, уровень ПИИ в 2003 году снизился на 18 процентов (до 560 млрд. долларов) и составил 1,5 % ВМП. Тенденция к сокращению прямых иностранных инвестиций имеет место с 2000 года, когда они достигли абсолютного максимума в 1,3 трлн. долл. По данным МОТ, в 2003 году среднемировой уровень безработицы составил 6,2 %. Численность мигрантов составляет около 175 млн. человек (3 % от населения Земли). В то же время, разброс показателей по странам мира очень велик, что говорит о значительной неоднородности мирового хозяйства.

**2.2 Степень однородности МЭ.**

Как показывают данные, приведенные в таблице, в настоящее время существуют порядковые различия между странами по всем основным социально-экономическим показателям. Подобные разрывы практически не встречаются внутри даже самых крупных стран. Это заставляет усомниться в том, что международные экономические отношения являются достаточно тесными для того, чтобы сформировать действительно единую систему с всеохватными ресурсными, товарными и финансовыми потоками.

Таблица 1

Разброс основных социально-экономических показателей, 2005 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | мир | max | min |
| 1. Ожидаемая продолжительность жизни, лет | 64,33 | 83,5  Андорра | 33,22  Свазиленд |
| 2. Младенческая смертность, промилле | 50,1 | 187,49  Ангола | 2,29  Сингапур |
| 3. ВВП, долл. США, атлас-метод | 43,92 трлн. | 12,77 трлн., США | 62 млн.  Кирибати |
| 4. ВВП на душу населения, долл. США | 6827 | 56230  Люксембург | 90  Бурунди |
| 5. Темпы роста ВВП, % | 4,3 | 9,7 (ср. 1990-2002), КНР | -4,4 (ср.1990-2002), Конго |
| 6. Экспортная квота (доля в ВВП, %) | 20,7 (2004) | 170 (2003) Гонконг | 8,57 (2004) Бурунди |
| 7. Импортная квота (доля в ВВП, %) | 20,7 (2004) | 160 (2003) Гонконг | 10,2 (2003)  Япония |
| 8. Безработица (в %% к численности раб. силы) | 6,2 (2004) | 85  Либерия | 0,7  Узбекистан |
| 9. Доля валовых иностранных инвестиций в ВВП (%) | 1,6 (2003) | 49 (2002)  Азербайджан | 0 (2002)  Бурунди, Иран и др. |
| 10. Инфляция (%) | - | 246,7  Зимбабве | -1  Ливия |

**2.3 Глобализация**

Понятие «Глобализация» не имеет точного и однозначного толкования. Однако общим для всех трактовок является признание того, что сущность глобализации состоит в усиления контактов между экономическими субъектами разных стран. Различными являются трактовки последствий этого процесса. Однако прежде чем изучать эти трактовки, необходимо рассмотреть, как же измеряется уровень глобализации. Американский журнал Foreign Policy, публикуя свой ежегодный «Рейтинг глобализации» (Globalization Index) за 2003 год, учитывал при его составлении четыре основные группы параметров. Во-первых, экономическую интеграцию – объем международной торговли, инвестиций и различного рода выплат (в том числе и зарплат), совершаемых с пересечением государственных границ. Во-вторых, персональные контакты – международные поездки и туризм, объем международных телефонных переговоров, почтовых отправлений и переводов. В-третьих, IT-технологии – число пользователей интернета, число интернет-серверов. В-четвертых, вовлеченность в международную политику – членство государств в международных организациях, количество посольств и так далее. Как мы уже знаем, мировая торговля составляет около 20 % мирового ВВП, доля валовых иностранных инвестиций составляет 1,6% ВМП, это около 8 % от мировой доли сбережений. Доступ в Интернет имеют 9,9 % населения земли. Количество прибытий составило в 2003 году 691 млн. (прибытие – факт разового пребывания путешественника в стране). Ну а количество международных организаций к концу 90-х годов составляло около 7 тысяч. Приведенные цифры не свидетельствуют о том, что международные экономические отношения по объему и значимости приближаются к внутринациональным связям и потокам товаров и ресурсов.

Несколько иной набор показателей для характеристики степени глобализации экономики использует автор весьма удачного учебника по мировой экономике В.К. Ломакин. Он рассматривает характеристики уровня прямых иностранных инвестиций (ПИИ), показатели объема внешней торговли, характеристики движения ссудного капитала (в том числе и объем международных сделок с ценными бумагами) и показатели движения рабочей силы. Опираясь на этот набор характеристик, Ломакин приходит к выводу, что степень развитости МЭО в начале XXI века лишь приближается к уровню развития МЭО начала ХХ века.

В целом проявление глобализации чаще всего усматривается в появлении процессов и явлений, охватывающих всю экономику мира, наличии общемировых проблем, порожденных экономикой (например, проблемы разрушения природной среды), а также в возникновении механизмов регулирования и саморегулирования мировой экономики. Однако степень зрелости и значимости этих механизмов различными авторами оценивается совершенно по-разному.

На микроуровне глобализация выражается в том, что существует целый ряд фирм, деятельность которых носит международный и даже общемировой характер. Можно назвать достаточное количество торговых марок, встречающихся практически в любой стране мира: Тойота, Кока-кола, Нестле, Нокиа, Интел и т.д. Приведем несколько цифр, характеризующих доли отдельных компаний на мировых рынках.

Производство персональных компьютеров: Dell – 18,3 %, Hewlett-Packard – 15,7 %.

Производство мобильных телефонов: Nokia 29,2 %,

Производство вертолетов: Sikorsky – 30 %, Ball – 30 %, Eurocopte – 40 %.

Гражданское авиастроение: Эйрбас 35 %, Боинг 60 %.

Торговля алмазами: Де Бирс 60 %, Алроса 25 %.

Фирма «Интел» контролирует 70 % мирового рынка микропроцессоров.

Японская корпрация Sharp контролирует около 60%мирового рынка жидкокристаллических телевизоров, а ее соотечественница фирма Panasonic - около 50% рынка записывающих DVD -устройств. Компания Sony, также зарегистрированная в Японии производит и продает около 20 % видеокамер, реализуемых во всем мире.

Однако значение глобализации не следует переоценивать. Несмотря на общую тенденцию к унификации отдельных элементов жизни людей, религиозное, языковое, культурное разнообразие в мире по-прежнему очень велико. Так, например, английским языком, который претендует на роль языка глобализирующегося мира, как своим основным, пользуется лишь около 5 % населения Земли.

РАЗДЕЛ 2. КЛАССИФИКАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

В экономической теории и мировой практике используется множество классификаций стран, составляющих МЭ. Тип классификации определяется, прежде всего, задачами, которые преследует классификатор, а также субъективными факторами, главным образом, профессиональными особенностями исследователя. Это связано с тем, что любая классификация носит искусственный характер, а потому неизбежно зависит от личности классификатора.

В системе ООН принято делить все страны на 3 группы: развитые страны, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Данная классификация с одной стороны, является следствием доминирования в мировой науке подходов, выработанных учеными Запада (деление на Запад и не-Запад), а также практическими нуждами, т.к. развитые страны являются источником средств для выполнения различных программ ООН, а подавляющее большинство остальных стран – адресатами этих программ, прежде всего, программ помощи. Однако для целей исследования такая классификация неприемлема, т.к. «не-Запад» крайне разнороден.

Мы будем параллельно рассматривать два способа группирования стран: по типу экономической системы и по комплексу показателей экономического развития.

Первая классификация – по типу экономической системы – является более локальной, т.к. рассматривает разновидности экономик рыночного типа, а значит, не включает в себя большинство стран Африки, а также многие страны с переходной экономикой. В основе ее лежит сходство целого ряда черт национальных экономик стран, принадлежащих к одним и тем же социально-культурно-историческим образованиям, называемым цивилизациями. Мы будем рассматривать следующие экономические системы:

* либеральную;
* социально-ориентированную скандинавского типа;
* социально-ориентированную западноевропейского типа;
* восточноазиатскую;
* импортозамещающую;
* арабскую ресурсную традиционную;
* островную ресурсную.

Вторая классификация основывается как на различии уровней достигнутых экономикой успехов, так и на уровне экономического потенциала стран. При этом во внимание будут приниматься достижения экономики на макроуровне (в качестве количественного показателя выбрана величина ВВП), уровень материального благополучия граждан (для характеристики используется величина ВВП на душу населения), уровень социального развития (для характеристики используются следующие показатели: величина младенческой смертности, рейтинг страны по индексу человеческого развития и доля пользователей интернета), уровень промышленного развития (потребление электроэнергии на душу населения). Также будут учтены и некоторые дополнительные формальные и неформальные характеристики. В качестве иллюстративного маркера мы будем использовать показатель младенческой смертности - максимальный и минимальный – для каждой группы. Учитывая весь комплекс показателей, страны мира можно разбить на 12 групп.

1. Развитые страны (З и Ц Европа, США и Канада, Япония, Австралия, НЗ) – преимущественно страны европейской цивилизации.

2. Россия.

3. НИС Азии первой волны(4 «малых дракона»).

4. Нефтеперерабатывающие исламские монархии.

5. Страны островной модели.

6. Страны с модернизированной экономикой:

1. европейские страны с переходной экономикой;
2. НИС ЛА;
3. часть НИС Азии второй волны (Малайзия, Таиланд).

7. Супергиганты – Китая и Индия.

8. Индустриальные и индустриально-аграрные страны:

1. страны с переходной экономикой;
2. часть НИС Азии второй волны (Индонезия, Филиппины);
3. страны ЛА;
4. исламские республики;
5. стабильные страны Африки и Океании с развитой добывающей промышленностью.

9. Страны с административно-командной экономикой (КНДР и Куба).

10. Беднейшие страны.

11. «Страны-самоубийцы».

12. Страны, не принадлежащие ни к одной из вышеназванных групп (как правило, с экономикой смешанного типа).

Глава 3. Модели рыночной экономики

**3.1 Либеральная экономика**

Основной, как бы базовой современной экономической системой является либеральная экономика. Стержневым принципом данной системы служит идея минимизации вмешательства государства в экономическую жизнь, принцип экономической свободы индивидуума и независимости фирмы. Предполагается, что основная масса экономических проблем может быть решена самими субъектами хозяйственной деятельности при широком использовании возможностей свободной рыночной экономики.

Государство берет на себя минимум проблем, в основном те, которые рынок в принципе решить не может. Вмешательство в экономику осуществляется косвенными, в настоящее время чаще всего финансовыми методами. Так, большинство квазиобщественных и даже часть общественных благ в этой системе производится частными фирмами по заказу или при поддержке государства.

Число естественных монополий крайне мало, государственная собственность (в сфере производства и распределения) составляет несколько процентов от общего объема производственных фондов, функционирует огромное число мелких фирм, процедуры открытия и ликвидации предприятия крайне просты.

Основным финансовым результатом, отслеживаемым фирмами, является, как правило, норма или объем прибыли.

Государственная социальная поддержка оказывается только лицам, опустившимся за черту бедности, большинство социальных услуг для экономически благополучного населения реализуется на индивидуальной частной платной основе через системы добровольного страхования.

Целями экономической политики внутри страны являются поддержание справедливой конкуренции и высокого уровня производства, во внешнеэкономических связях практикуется умеренный протекционизм, выражающийся в требовании свободы торговли в тех отраслях, в которых национальные фирмы занимают сильные позиции, и отстаивании права на защиту национальных интересов в тех отраслях, где конкуренты сильнее.

Налоговая система чаще всего носит фискальный характер, то есть, ориентированна не столько на функцию регулирования экономических процессов, сколько на функцию сбора средств для нужд правительства. Кроме того, она ориентируется на поддержку малого и инновационного предпринимательства.

Финансирование науки и образования носит смешанный характер, прикладные исследования и элитные учебные заведения финансируются из частных фондов. Государство нередко проявляет себя не в качестве организатора, а в качестве заказчика научных разработок.

В целом государство и бизнес выступают как равноправные партнеры с четко очерченным кругом прав и обязанностей. Данная система на сегодняшний день наиболее полно реализована в США.

**3.2 Социально ориентированная экономика**

Следующая экономическая система – так называемая социально ориентированная рыночная экономика. Главное ее отличие от либеральной системы состоит в том, что государство берет на себя обязательства по поддержанию приемлемого уровня жизни всех лояльных граждан, а также по защите их от экономических потрясений, не вызванных неправильным поведением самих граждан. Данная модель реализуется в двух основных модификациях: западноевропейской и скандинавской.

**а) скандинавская модель**

Скандинавская модель фактически представляет собой либеральный вариант, надстроенный сильной социальной политикой и политикой выравнивания доходов. В области собственно производства и бизнеса господствуют свободные рыночные отношения, доля государственной собственности несущественно отличается от сложившейся в странах с либеральной экономикой. Так в Швеции в начале 90-х годов число государственных предприятий составляло около 7 % среди средних и крупных, на них было занято приблизительно 12 % работающих. Продукция шведских государственных предприятий составляла 10 % ВВП. В Норвегии на государственных предприятиях было занято 9 % работающих, в Дании – 3 %, продукция датских госпредприятий составляла 4 % ВВП.

Однако в сфере распределения доходов государство занимает очень жесткую позицию, поддерживаемую, как правило, большинством населения. Система налогообложения Швеции до начала 90-х годов изымала в общей сложности до 53 % личного дохода делового человека, причем прогрессия шкалы налогообложения была достаточно крутой (5, 17, 31, 42 %). Доля налогов в ВВП Швеции составляла 55,3 %, в то время как в ВВП ФРГ – 37 %, в ВВП США – 28,9 %. Подоходный налог со шведских компаний взимался в размере 52 %.

Изъятые таким образом средства позволяют создавать полностью государственную и весьма обширную социальную сферу. Значительные пособия выплачиваются всем молодым семьям, пенитенциарная система поддерживается на таком уровне, который не имеет аналогов в мире, система образования является бесплатной и т.д. В 2002 году по расходам на душу населения в сфере образования Норвегия занимала 3 место в мире, Дания – 7, Финляндия – 11, Швеция – 12. По душевым затратам на здравоохранение Норвегия также была третьей в мире, Дания занимала 4-е место, Швеция – 6, Финляндия – 16. В итоге уровень жизни в странах с данной моделью очень высок, коммунальное хозяйство и культура общественного быта пребывают на недосягаемой высоте, расслоение по имущественному признаку очень невелико.

Однако экономика не обладает той мобильностью, которая характерна для стран с либеральной моделью, а темпы экономического роста хоть и стабильны, но невысоки.

В странах «скандинавской модели» широко распространена кооперация. В Швеции в начале 90-х годов на кооперативы приходится 5 % всех занятых, 7,5 % занятых в промышленности и 14 % занятых в розничной торговле. Кооперативы производят 5 % промышленной продукции и 80 % конечной продукции сельского хозяйства.

Экономика стран «скандинавской модели» высококонцентрирована. На 10 крупнейших компаний приходилось 48 % норвежского экспорта, 44 % финского, 43 % шведского и 20 % датского.

На рубеже 80-х и 90-х годов страны скандинавской модели пережили кризис, оказавшийся особенно глубоким в Швеции. Уровень ВВП в этой стране на протяжении 1991-1993 годов падал. Общее сокращение составило 5 %. В 1991 году шведское правительство снизило предельную ставку подоходного налога до 50 %, а предельную ставку на доходы корпораций с 52-57 до 30 %. Это вызвало нарастание бюджетного дефицита. Подобные меры были предприняты и в Норвегии. В Швеции с 1994 года, а в других странах данной модели с 1991 года возобновился нормальный экономический рост. И хотя государственное потребление в Швеции продолжало снижаться до 1997 года, все же в 1996 году государственные расходы составляли 68 % ВВП страны, а доходы госбюджета – 53 %. Принципы построения шведской экономики не претерпели существенных изменений. Таким образом, можно констатировать, что «скандинавская модель» продемонстрировала как свою уязвимость, так и, не смотря на это, высокую жизнеспособность.

**б) Западноевропейская (континентальная) модель**

Западноевропейская модель отличается более глубоким вмешательством государства собственно в производство с целью обеспечения стабильного уровня развития хозяйства и регулирования его структуры. Государство, как правило, берет на себя развитие инфраструктуры (транспорт, связь, энергетика, среднее образование), или рассматривает эти сферы как отрасли, где должны существовать контролируемые государством естественные монополии. Многие страны, в которых функционирует данная модель, осуществляют индикативное планирование. Государство поддерживает субсидиями, кредитами и прямым вмешательством молодые и перспективные, а так же стратегически важные отрасли. Государственная собственность может достигать 25-30 %.

Налоговая политика, как правило, гибкая, ориентированная как на решение социальных задач, так и на стимулирование производства.

Социальная сфера представляет собой нечто среднее между социальным обслуживанием в рамках скандинавской и либеральной модели. Поощряется принятие на себя крупными фирмами социальных задач – создание системы пенсионного и медицинского обеспечения своих работников, предоставление высоких пособий при увольнении, создание хороших условий труда и отдыха, благотворительность за пределами предприятия и т.д. Поддерживается развитие третьего сектора, т.е. предприятий, не приносящих прибыли, но имеющих социальное значение для самих занятых и оказывающих коммерчески не выгодные, но социально значимые услуги. Большое внимание уделяется охране и восстановлению природной среды. Экономика в целом ориентируется на стабильный умеренно высокий рост. Отдельная фирма оценивается как по уровню прибыльности, так и по социальным показателям. Развитию конкуренции не придается столь большого значения, как при либеральной модели.

Во внешней политике сочетаются либеральные тенденции по отношению к развитым странам, благотворительность по отношению к экономически слабым государствам и протекционизм по отношению к молодым конкурентам.

**3.3 Импортозамещающая экономическая система**

Рассмотрим систему, которая получила название импортозамещающей. Данный тип экономики обычно складывается в странах со слабой и очень зависимой от внешних поставок экономикой или, что случается гораздо реже, в странах самодостаточных, обладающих большими внутренними ресурсами. Примером такой страны является Индия.

Укрепление национального хозяйства в этих условиях часто происходит на пути постепенного вытеснения импортных товаров отечественными. При этом ведущая роль отводится государству. Так как национальный капитал, как правило, не имеет серьезных источников инвестиционных ресурсов, государство начинает создавать базовые тяжелые отрасли за счет бюджета. Складывается промышленная структура, в которой доминируют государственные предприятия тяжелой промышленности и инфраструктуры. Национальный частный бизнес представлен в легкой промышленности и сфере обслуживания.

Иностранные инвестиции жестко контролируются, предпочтение отдается кредитам, т.к. правительство постоянно испытывает недостаток средств для финансирования большого, громоздкого и малорентабельного государственного сектора и проведения многочисленных программ индустриализации. Нередко государство контролирует практически всю финансовую сферу.

Во внешнеэкономической деятельности господствует жесткий протекционизм в форме высоких таможенных пошлин и прямых запретов на импорт. На ранних этапах экспорт не слишком поощряется, но с ростом дефицита госбюджета он начинает стимулироваться правительством.

Для этой системы характерен большой внешний долг, высокая инфляция, не очень хорошая наполненность рынка, слабое развитие социальной сферы, т.к. государственные ресурсы используются для подъема промышленности, жесткая внутренняя политика, коррупция, перетяжеленная структура производства.

Подобного рода экономические системы были особенно распространены в Латинской Америке, однако к настоящему времени данная система в основном отошла в прошлое.

Следует отметить, что в Индии импортозамещающая экономическая модель обладает существенным своеобразием, что будет показано ниже.

**3.4 Принципы построения экономики в НИС Восточной и Юго-Восточной Азии**

Одним из наиболее перспективных экономических регионов является Восточная и Юго-Восточная Азия. В литературе сложилось устойчивое представление о том, что в Новых индустриальных странах Азии первой и второй волны сложилась экспортоориентированная экономическая модель. Подобное определение в явном виде присутствует в работах как отечественных, так и зарубежных исследователей.

Таблица 2. Экспортная квота НИС Азии и некоторых стран Европы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Экспортная квота (в среднем 1985-1994) | Уровень ВВП, млрд. долл. 1996 г. |
| Республика Корея | 32,9 | 579,4 |
| Тайвань | 52 \* | 337 |
| Гонконг | 129,5 | 140,6 |
| Сингапур | 169,7 | 70,6 |
| Великобритания | 24,8 | 1070,4 |
| Нидерланды | 53,1 | 295,5 |
| Бельгия | 72,2 | 208,9 |
| Люксембург\*\* | 98,6 | 12,2 |

Источник: [13, 1997, №10; 1996, №4]

\*1990 г., источник: Болотин Б. Мировая экономика за 100 лет // МЭиМО 2001 №9 С. 114

\*\* Данные за 1985-1992 гг.

Думается, что это не соответствует действительности. Так называемая экспортная квота, отношение стоимости экспорта к стоимости ВВП, в НИС Азии, не отличается порядково от аналогичного показателя некоторых европейских стран со сравнимыми размерами экономики, что явствует из таблицы 2. Не смотря на высокие значения экспортной квоты, нигде в литературе европейские экономики не определяются как «экспортоориентированные». И что самое главное, ориентация на экспорт является лишь одной из черт экономик стран региона, причем далеко не основной и не определяющей. Поэтому в данной работе термин «экспортоориентированная модель» не будет использоваться по отношению к экономической системе НИС Восточной и Юго-Восточной Азии.

Наиболее важной чертой региональной экономической системы является активная роль государства в построении мощной экономики. Для этого оно использует обширный набор косвенных и прямых, экономических и, административных методов, целью применения которых является стимулирование национального предпринимательства и ориентирование его на развитие наиболее перспективных отраслей.

Финансовые средства на индустриализацию привлекаются из-за рубежа сначала за счет займов, а потом в форме прямых капиталовложений и поступлений от экспорта. Для стимулирования капиталовложений используется гибкая селективно-поощрительная политика. Главной целью хозяйствования и на макро, и на микроуровне считается расширение объемов производства даже и в ущерб рентабельности. В связи с этим фирмы используют заемные средства в гораздо большем объеме, чем обычно, доля собственных средств в капиталовложениях, как правило, не превышает 35 %.

Государство часто практикует средне- и долгосрочное планирование, причем плановые цифры играют роль важных ориентиров для бизнеса.

Финансовые ресурсы, так же, как и в рамках импортозамещающей экономики, находятся под более или менее жестким контролем государства.

Во внешнеэкономической деятельности проводится полномасштабная политика протекционизма. Пошлины на импорт, как правило, достаточно высоки, хотя в тех отраслях, где импорт желателен, они могут и вообще отсутствовать. На ранних и средних этапах функционирует разрешительный режим, который предполагает получение разрешения на каждую сделку в области импорта. По мере укрепления национальной индустрии он сменяется запретительным, в рамках которого все не запрещенные к импорту товары можно ввозить беспрепятственно. Экспортеры активно поддерживаются системой налоговых льгот, субсидий, государственных гарантий и кредитов.

Социальная сфера развивается, как правило, замедленными темпами, но поддерживается слабое имущественное расслоение общества как с помощью налоговой системы, так и с помощью пропаганды идей единства нации.

Нередко власть носит авторитарный характер, но, как правило, существует консенсус между властью и основной частью народа, основанный на активном использовании традиционной идеи мудрого централизованного правления.

В целом государство проводит весьма прагматичную политику, не держась за какие-то определенные модели и принципы. Итогом является высокий устойчивый рост, высокая конкурентоспособность национальных товаров и очевидное повышение уровня и качества жизни населения при некотором отставании политической и социальной сфер, сохранение традиционного культурного своеобразия.

Следует отметить, что Восточно-азиатские экономические модели постоянно находятся в процессе реформирования, что выгодно отличает их от большинства прочих моделей, обладающих гораздо большей жесткостью. На наш взгляд, речь идет именно о реформировании, а не о трансформации системы, т.к. ее основные элементы все же остаются неизменными. Таковыми являются ведущая роль государства как движущей силы экономического развития, деловая этика, в той или иной степени восходящая к конфуцианству, активное использование внешнеэкономических ресурсов, смешанная система отношений собственности с приниженной по западным представлениям ролью частной собственности, эффективный государственный контроль над всеми ключевыми элементами системы и т.д.

На наш взгляд, данная система очень жестко вписана в местный цивилизационный контекст. В то же время, многие российские, западные исследователи высказывают мысль, что причина успеха стран региона заключается в сочетании правильной экономической политики с удачным набором государственных институтов, что делает ее пригодной для распространения на другие регионы. Эту мысль мы находим в докладе секретариата UNCTAD, сделанном в 1996 году, в интереснейшем исследовании Джона Файербэнка, в книге «Asia-Pacific Economies», и других источниках. На это можно ответить, перефразировав слова авторов изданного в Лондоне исследования «Behind East Asian Growth» о том, что «35 лет назад все эти [восточно-азиатские] страны, исключая Японию, были бедными, и некоторые все еще таковы. Неужели конфуцианство коренным образом изменилось за это короткое время?» Мы, в свою очередь, можем спросить: «Феномен НИС Азии известен уже 30 лет. Почему же этот всесторонне изученный опыт не распространяется за пределы региона?» На наш взгляд, причина именно в том, что здесь проявились коренные свойства Дальневосточной цивилизации, причем неверно сводить их только к конфуцианству, как это делают авторы, обладающее несколько более объемным взглядом. Конфуцианство является важнейшим, но далеко не единственным элементом Китайской цивилизации. Фактически можно говорить о полномасштабном принятии конфуцианства лишь в самом Китае и Корее. Даже в Японии конфуцианство не являлось официальной идеологией или религией, хотя, безусловно, было широко известно и изучаемо. Поэтому Восточноазиатскую модель следует сопоставлять с китайской цивилизацией как цельным комплексом, не вычленяя из нее какие-то отдельные, пусть и весьма важные элементы.

**3.5 Арабская ресурсная экономика**

В мире существует две основные экономические системы, основанные на эффективном использовании ими природных ресурсов. Первая связана с активной эксплуатацией полезных ископаемых, и в рамках ее наиболее известными являются национальные экономические модели ряда арабских стран: ОАЭ, Кувейта, Саудовской Аравии. Материальной основой народного хозяйства этих государств служат богатейшие запасы нефти, залегающие на их территории. Однако нефтяные месторождения большой мощности есть и у других государств, к тому же не все богатые нефтью арабские государства процветают в одинаковой степени.

Данная система сочетает государственный контроль и прямое государственное участие в добыче нефти с развитием ряда современных отраслей промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг за счет средств, полученных от нефтяной или газовой отрасли.

Государство является основной движущей силой развития и главным субъектом экономической деятельности. Инфраструктура, социальная сфера, благосостояние граждан поддерживаются на очень высоком уровне. Политическая система носит крайне консервативный, патриархальный характер. Традиции тщательно соблюдаются и в культурной сфере. В повседневной жизни сочетается патриархальность с использованием самой современной техники быта. Большое значение придается туризму, что роднит этот тип экономики с еще одной экономической системой, основанной на использовании своего географического положения.

**3.6 Островная ресурсная экономическая система**

Этот тип хозяйствования сложился, главным образом, в маленьких островных государствах тропической зоны. Основным, а кое-где и единственным достоянием этих стран являются отличные климатические условия, обеспечивающие возможность для отдыха в любое время года. К ним добавляется туземная экзотика и, очень часто, статус “налогового рая”, т.е. территории, обеспечивающей минимальное налогообложение любым зарегистрировавшимся здесь фирмам.

Благосостояние данной территории обеспечивается за счет налоговых отчислений действующих и зарегистрированных здесь иностранных компаний, а так же за счет обслуживания туристов и расходов, которые они делают во время отдыха. Сам туристский бизнес развивается в основном зарубежными компаниями, местные кадры заняты чаще всего в качестве наемного персонала и как артисты в туземных шоу. Тем не менее, для того, чтобы плодами индустрии туризма и финансовой сферы могли воспользоваться местные жители, необходима осмысленная и внятная экономическая политика, проводимая государством.

Представленными семью экономическими системами в основном ограничивается “банк чистых систем” рыночной экономики, хотя, конечно, существует множество смешанных вариантов, а в целом число всевозможных разновидностей рыночной экономики равно числу национальных хозяйств рыночного типа.

**Глава 4. Основные группы национальных экономик**

**4.1 Развитые страны**

К развитым странам относят большинство европейских государств (за исключением стран с переходной экономикой, к которым принадлежат Украина, Молдова, Белоруссия, Албания, бывшие югославские республики, кроме Словении и Хорватии, а также Болгария), США, Канаду, Новую Зеландию, Австралию и Японию. Все эти страны, за исключением Японии, являются Западными по своей цивилизационной принадлежности. Среди них можно выделить страну, реализующую либеральную модель экономики (США), страны, создавшие скандинавскую экономическую модель (государства Северной Европы), и государства, чья экономика может быть отнесена к социально ориентированной Западноевропейской модели (Франция, Германия, Италия и др.). Экономика прочих стран в основном представляет собой различные комбинации черт этих трех типов экономических систем. Япония развивается в рамках восточно-азиатской модели.

Развитые страны по праву занимают ведущее положение в мировой экономике. При доле в населении мира, составляющей около 12 %, они вырабатывают около 60 мирового ВВП. Коэффициент младенческой смертности в этой группе колеблется от 2,76 ‰ у Швеции (2 место в мире) до 9,35 у Латвии (44 место).

Отраслевая структура развитых стран характеризуется следующими соотношениями: в сельском хозяйстве создается 2-4 % ВВП, в промышленности – 27-30 %, в сфере услуг – 65-67 %. Таким образом, термин «индустриальные страны» к этим государствам уже явно не относится, их экономика носит постиндустриальный характер. Следует заметить, что к сфере услуг относят многие отрасли, в которых создаются вполне осязаемые блага, например, строительство.

Подобное лидирующее положение более чем оправдано. Так, производительность труда в США, рассчитанная как отношение ВВП к численности рабочей силы, составляет около 75000 долларов, а в ЕС – около 52000 долларов. Для сравнения: в Республике Корея – около 37000 долларов, а в Колумбии, которая находится на 91 позиции по вышеописанному комплексу показателей, эта величина составляет 13000 долларов. В России этот показатель около 18000 долларов.

Доля развитых стран в мировой торговле составляет около 75 %, причем 75-80 % своего экспорта они направляют в государства своей группы. Развитые страны обеспечивают 80 % мировой торговли промышленными товарами. Именно развитые страны производят до 90 % всей наукоемкой продукции. В то же время, они весьма заметны и на рынках сырья, обеспечивая значительную часть экспорта и потребляя большую часть продукции сельского хозяйства и добывающей промышленности. Несмотря на то, что большая часть запасов сырья сосредоточена за пределами этих государств, они поставляют на мировой рынок около 32 % топлива, 50 % сырьевых товаров, 60 % продовольствия, 60 % сельскохозяйственного сырья. При этом доля добывающей промышленности в ВВП этих стран в среднем даже ниже, чем доля сельского хозяйства.

Такая же ситуация сложилась и в области вывоза капитала. В развитых странах размещено около 70 % накопленного иностранного капитала, 90 % инвестиционных ресурсов было вывезено из стран этой группы.

Следует заметить, что развитые страны значительно различаются по многим характеристикам. Так, среди них мы находим как наиболее крупные страны, такие, как США, ФРГ, Япония, так и самые маленькие, такие, как Монако, Андорра, Люксембург. Развитые страны расположены на всех обитаемых континентах, кроме Африки и Латинской Америки, причем в Африке расположена ЮАР - достаточно высокоразвитая страна, занимающая 70 место по уровню экономического развития, и на 34 позиции опережающая следующую африканскую страну, которая на протяжении всей своей истории находилась под сильным влиянием Запада. Среди этих стран есть Норвегия, 20 % ВВП которой производится нефтедобывающей промышленностью, и Япония, в которой сырьевой сектор практически отсутствует; Монако, большую часть национального дохода которой приносят туристы, и США, производящие 36 % мировой наукоемкой продукции. Доля сельского хозяйства в ВВП Исландии составляет 9,2 %, а для Германии этот показатель равен 1 %. В развитых странах реализовано 4 из 8 существующих экономических моделей.

В то же время объединяет их три основные черты. Во-первых, все они, кроме Японии, цивилизационно связаны с Европой. Во-вторых, эффективность, и чисто экономическая, и социальная, их экономик существенно превосходит остальные страны мира. И, наконец, все они используют наиболее современные технологии и оборудование, находятся на передовых рубежах развития экономики, науки и общества в целом.

**4.2 Россия**

Россия занимает в мировой экономике особое место. В чем-то ее положение сходно с положением «бедных гигантов» Китая и Индии, но в гипертрофированно-обостренной форме.

Россия по своим объективным экономическим показателям является страной-середняком. При доле в мировой численности населения, равной 2,25 %, она производит 2,5 мирового ВВП, являясь 10 страной мира по этому показателю, однако по уровню ВВП на душу населения она находится на 65 месте. Данное положение имеет место при измерении ВВП по паритетам покупательной способности валюты (ППС), при использовании официального курса рубля показатели существенно скромнее.

Наиболее выразительный социальный показатель, уровень младенческой смертности, отводит России 63 место с коэффициентом 15,39 ‰. В целом по всему комплексу из 5 качественных показателей наша страна занимает 62 место, а с учетом ВВП – 49-е.

Двойственно и место России в международных экономических отношениях. По величине экспорта она занимает 19 место в мире, и ее доля по этому показателю составляет 2,1 % от мирового уровня. По величине импорта Россия в мире 23 с показателем в 1,1 % от мирового импорта. В российской экономике сложился огромный профицит внешней торговли, практически равный величине импорта, что, безусловно, не является положительной характеристикой. Что касается структуры экспорта, то по данным Федеральной службы государственной статистики, в 2004 году нефть и нефтепродукты составляли около 58 % стоимости вывозимых из России товаров, металлы, драгоценные камни и изделия из них – 20,3 %, машины и оборудование 7,8 %, продукция химии и нефтехимии – 6,6 %. Россия является третьей нефтедобывающей страной мира после Саудовской Аравии и США и вторым поставщиком нефти на мировой рынок, а также крупнейшим мировым производителем и экспортером природного газа.

Модель экономики России определить невозможно, так как она находится в процессе преимущественно стихийного формирования.

Доля российской экономики в мировом производстве высокотехнологичных товаров по самым благосклонным оценкам составляет не более 1 %.

Внешний долг Российской федерации в 2004 году составил по данным Русского экономического общества около 211 млрд. долларов. По этому показателю она намного уступает США и ряду других развитых стран, занимающих первые строчки в списке должников. В то же время внешняя задолженность перед Россией составляет около 120 млрд. долл.

В российской экономике сохраняется очень высокая по сравнению с развитыми странами инфляция - около 11% в 2004 году.

С другой стороны, Россия находится в числе лидеров по ряду важнейших характеристик. В мире насчитывается всего 7 стран, официально являющихся обладателями ядерного оружия, и лишь 2 страны – США и Россия – являются бесспорными лидерами в этой области. Такая же ситуация и в области исследования космоса. Здесь представлено 6 стран, осуществляющих собственные запуски, и только 3 страны – США, Россия и Китай, а также Евросоюз, осуществляют полномасштабные космические программы, и они же конкурируют на рынке коммерческих запусков. Что касается пилотируемой космонавтики, то здесь Китай пока не может составить конкуренцию США и России, которые долгое время вообще соревновались в одиночку и вполне на равных. К сожалению, в исследовании дальнего космоса Россия в последние 2 десятилетия по всем направлениям уступает США и объединенной Европе.

Россия является вторым (по другим оценкам – третьим) поставщиком вооружений на мировой рынок, при этом российские производители весьма заметны в таких высокотехнологичных областях, как авиастроение, ракетная техника, производство танков и боевых кораблей различных классов.

По оценкам отечественных ученых, национальное богатство (НБ) России (НБ - сложный и не вполне объективный показатель, в котором суммируются производственные мощности, потенциал рабочей силы, природные ресурсы и ряд других характеристик) намного превышает национальное богатство развитых стран.

Двойственное положение Российской Федерации выражается также и в характере ее членстве в ряде международных организаций. С одной стороны, она примыкает к «Большой семерке» наиболее развитых стран мира, а с другой - не является ее полноценным членом, т.к. как приглашается к обсуждению далеко не всех экономических проблем.

Руководство страны и ведущие российские экономисты не могут окончательно определиться с членством России в ВТО. Хотя намерение вступить в эту организацию высказано однозначно, до сих пор не утихают споры аналитиков о том, компенсируют ли открывающиеся перспективные проникновения на новые рынки возможные потери от обострения конкуренции внутри страны со стороны иностранных фирм, проникновение которых в нашу экономику также значительно облегчится. В отношения с Парижским клубом стран-кредиторов Россия вступает и как кредитор, и как заемщик.

Таким образом, как уже было сказано, положение России в мировой экономике уникально.

**4.3 НИС Азии первой волны**

К Новым индустриальным странам (НИС) Азии первой волны относят Республику Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, а также фактически к ним примыкает Макао, хотя эта страна уступает четверке «азиатских тигров» по основным показателям.

В политическом отношении обычной страной среди них является только Сингапур, т.к. Республика Корея до сих пор не урегулировала свои отношения с КНДР, и вопрос об объединении этих частей довоенной Кореи обсуждается постоянно и рано или поздно должен быть решен. Тайвань официально признан в качестве государства лишь 27 странами мира, среди которых нет ни одной заметной, а Гонконг и Макао после истечения срока аренды территорий, на которых они располагаются, вернулись законному владельцу – КНР. Тем не менее, в экономическом плане все эти страны являются самостоятельными и очень заметными державами.

По своему реальному экономическому положению в мире они вполне соответствуют понятию «развитые страны». По 5 качественным показателям все они располагаются среди развитых стран, наивысше место занимает Сингапур (15), наинизшее – РК (28), Макао располагается на 35 месте. Все они занимают самое высокое положение среди стран, официально не относимых к группе развитых, причем такие крупные европейские державы как Италия и Испания находятся ниже Кореи. С учетом уровня ВВП эти страны располагаются компактной группой с 16 по 20 место (18 место занимает Люксембург), Макао занимает 44 место.

При доле населения в 1,2 % от мирового, эти 4 страны производят 3,3 % мирового ВВП. Сингапур имеет наименьшую младенческую смертность в мире (коэффициент 2,29 ‰), Гонконг занимает 3 место (2,96 ‰), РК – 33 место с коэффициентом 6,28 ‰, Тайвань – 35 (6,4 ‰). Макао с коэффициентом 4,39 ‰ занимает 13 место.

Отраслевая структура экономики Сингапура и Тайваня практически не отличается от структуры развитых стран (если не считать того, что в Сингапуре практически отсутствует сельское хозяйство, как и в Гонконге). Структура экономики Республики Коря имеет некоторый перекос в сторону промышленности (40,4 %), а Гонконг, являясь официальными и неофициальными воротами КНР, имеет гипертрофированную долю сферы услуг (88,6 %).Что касается отраслевой структуры промышленности, то во всех четырех странах лидирует машиностроение, причем, прежде всего, бытовая и промышленная электроника.

Характерной особенностью НИС Азии на протяжении последних 40 лет были устойчиво высокие темпы экономического роста (в среднем 8 % в год) и низкий уровень безработицы (в среднем 3 %). Финансовая сфера этих стран (за исключением РК), к тому же, отличается высокой стабильностью.

Все 4 страны имеют диверсифицированную структуру промышленности, включающую химию и нефтехимию, металлургию, энергетику, легкую и пищевую промышленность и т.д. Тайвань и Южная Корея имеют развитую атомную электроэнергетику, а Корея является одной из крупных автомобилестроительных держав и мировым лидером в области судостроения. Сингапур и Гонконг являются крупнейшими региональными и крупными мировыми финансовыми центрами.

Таким образом, НИС Азии по всем объективным параметрам могут считаться современными экономически развитыми странами.

Однако этого «включения» азиатской четверки в мировую элиту не происходит, особенно на неформальном уровне. Дело в том, что при всех различиях экономик этих НИС, все они развиваются по единой сугубо восточноазиатской модели, которая идеологически очень далека от европейской.

В основе всех трех европейских моделей лежит признание ведущей роли рынка, частной инициативы и гражданского общества в построении экономики. Государству отводится дополняющая и корректирующая роль. Взаимодействие государства и бизнеса строятся снизу вверх, обе стороны выступают как равноправные партнеры, играющие по четко определенным правилам.

В восточноазиатской модели, в полном соответствии с особенностями китайской цивилизации, ведущая роль отведена государству. Именно оно ставит цели, стимулирует и направляет экономическую активность населения, планомерно выстраивает структуру экономики и внешнеэкономических связей. Это определяет существенные отличия НИС от развитых стран Запада в сфере социального обслуживания и социального обеспечения, в области регулирования рынка труда и в целом в области государственного регулирования экономики.

**4.4 Нефтеперерабатывающие исламские монархии**

Следующей группой стран, непосредственно примыкающих к развитым, являются нефтедобывающие исламские монархии. К ним относятся Объединенные Арабские Эмираты (36), Кувейт (38), Бахрейн (41), Бруней (44), Катар (45), Саудовская Аравия (60) и Оман (66) В скобках указан рейтинг, определенный по 5 показателям, без учета ВВП. Не смотря на то, что все эти страны, кроме Саудовской Аравии, являются очень небольшими и по площади, и по численности населения, при учете ВВП их положение выглядит в основном более выигрышным: Объединенные Арабские Эмираты – 31место, Кувейт - 32, Бахрейн 46, Катар 47, Саудовская Аравия 51, Бруней 56 и Оман - 65. При доле в численности населения Земли, равной 0,51 %, они производят 0,9 % мирового ВВП. Приведенные цифры показывают, что даже по общим характеристикам страны данной группы уже заметно уступают мировым лидерам. Наибольшие достижения данной группы связаны с добычей, переработкой и экспортом нефти. По уровню нефтедобычи Саудовская Аравия занимает 1 место в мире, ОАЭ – 13, Кувейт – 14, Катар – 23, Оман – 26, Бруней – 42, Бахрейн – 60. Среди стран – экспортеров нефти Саудовская Аравия занимает 1 место, ОАЭ – 5, Кувейт – 8, Оман – 15, Бруней – 30.

Бахрейн и ОАЭ являются крупными финансовыми центрами мира. Кроме того, большинство из этих стран известно достаточно сильными социальными программами в самых разных областях. Тем не менее, по уровню младенческой смертности они располагаются в промежутке от 45 места (Кувейт, 9,95 ‰) до 71 места (Оман, 19,51 ‰).

Экономика стран данной группы качественно отличается от экономики развитых стран Запада. Прежде всего, она является однобокой, т.к. опирается на добычу, переработку и экспорт нефти и нефтепродуктов. В этих отраслях производится от 75 до 95 % промышленной продукции, их продукция составляет до 92 % стоимости экспорта. Ведущим сектором экономики является промышленность, а не сфера услуг. Наименьшая доля промышленности в ВВП у Омана и Бахрейна – 41 %, наибольшая – у Саудовской Аравии – 67,2 %.

Кроме того, нефтяной сектор, как правило, является сферой деятельности государственных компаний. Таким образом, государство в этих странах напрямую контролирует экономику и внешнеэкономическую деятельность. При этом государство олицетворяют правящие династии, и четкой грани между ними и государством невозможно провести ни в политической, ни в экономической сфере. Экономическая демократия развита сильнее, чем политическая, но правила игры все же полностью определяются властью, которая носит консервативный авторитарный характер.

Нельзя не отметить, что среди всех арабских нефтедобывающих стран значительного успеха добились именно монархии, и если по отношению к 6 маленьким странам персидского залива и Аравийского полуострова можно говорить о простых количественных причинах, то Саудовская Аравия является относительно крупной страной с 25 миллионным населением. К тому же эти страны отличает не только высокий уровень экономического благополучия, но и отсутствие коррупции, социальная и политическая стабильность, социальная ориентированность экономики.

**4.5 Страны островной модели**

Приблизительно такое же место, как и страны предыдущей группы, занимают 6 маленьких островных государств, создавших своеобразную экономику услуг, которую мы классифицировали и описали как островную модель. К этой группе относится 5 стран Карибского бассейна – Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Сент-Китс и Невис, Гренада, а также государство в Индийском океане Сейшельские острова. Кроме того, аналогичную экономику имеют достаточно автономные в экономическом отношении части Западных стран, такие, как Азорские острова (владение Португалии), Гавайские острова (владение США), Канарские острова (владение Испании).

Эти островные государства занимают места с 42 (Барбадос) по 72 (Гренада) в рейтинге, составленном по 5 показателям. По уровню младенческой смертности страны расположены достаточно равномерно между 49 местом Барбадоса (12,5 ‰) и 94 местом Багамских островов (25,21 ‰).

Особенностью экономики данного типа является опора на две составляющие: иностранный туризм и предоставление самых разнообразных финансовых услуг юридическим и физическим лицам всех стран при очень благоприятном налоговом режиме. В итоге структура ВВП приобретает своеобразный характер: доля сферы услуг составляет от 68,4 % ВВП у Гренады до 90 % у Багамских островов. Важным условием достижения успеха является отказ от традиционных путей развития с опорой на сельское хозяйство и добывающую промышленность, характерных для большинства экономически слаборазвитых стран, и решительный поворот к туризму и финансовой сфере. Об этом говорит, прежде всего, то, что в прошлом экономики этих стран специализировались в различных отраслях сельского хозяйства и промышленности, иногда добиваясь в этом определенных высот. В то же время те островные государства, которые не решились совершить окончательный выбор и продолжают делать ставку на традиционные отрасли наряду с туризмом и финансовыми услугами, такие, как Тринидад и Тобаго, Маврикий, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Люсия, которые в традиционных отраслях заметно опережают данную пятерку, по уровню ВВП на душу населения и по всему комплексу показателей экономического развития уступают им.

**4.6 Страны с модернизированной экономикой**

Если страны предыдущих двух групп как бы отчасти внедряются в нижнюю часть группы развитых, то страны с модернизированной экономикой непосредственно примыкают к ним, уступая даже самым слабым представителям этой группы по уровню экономического развития. Страны с модернизированной экономикой по «качественному» рейтингу занимают места с 51 (Чили) по 78 (Бразилия), а по полному рейтингу с 38 (Чили) по 71 (Македония). По уровню младенческой смертности 10 из 12 стран располагаются между 43 (Чили, коэффициент 8,8 ‰) и 77 (Мексика, коэффициент 20,91 ‰) местами, Румыния занимает 98 (26,43 ‰), а Бразилия – 104 место (29,61 ‰).

Отличительной особенностью этой группы является сходство структуры экономики со структурой развитых стран при более низкой эффективности и производительности. Следует отметить повышенную (по сравнению с развитыми странами) долю продукции сельского хозяйства и добывающей промышленности в ВВП, характерную для многих представителей данной группы. Большинство из этих стран продолжает развивать и совершенствовать свое хозяйство. Группа является достаточно разнородной с точки зрения устройства экономики. В ней можно выделить три основные группировки: европейские страны с переходной экономикой; НИС Латинской Америки; часть НИС Азии второй волны (Малайзия, Таиланд). Рассмотрим каждую из этих групп в отдельности.

а) Европейские страны с переходной экономикой.

В эту группу входят такие европейские страны, как Болгария, Румыния и Македония, уровень экономического развития которых не позволил им вступить в ЕС с первой партией новых членов, но которые высказали явное желание со временем сделать это. Сюда же относится и Белоруссия.

Причины их относительной отсталости довольно разнообразны.

Во-первых, все они на момент обретения независимости имели низкоэффективную и несколько отсталую по структуре экономику, более слабую, чем экономика стран Центральной Европы, это положение сохраняется и сегодня. Экономики этих стран перенасыщены отраслями первичного сектора и (или) тяжелой промышленности, что в настоящее время не является фактором, способствующим динамичному развитию.

Во-вторых, все эти страны исторически располагаются на восточной окраине Европы, и влияние Западной культуры и цивилизации здесь соседствует с влиянием России и исламского мира. В связи с этим, выстраивание экономики европейского типа проходит здесь с существенно большими трудностями, чем, например, в Чехии или Польше.

Кроме того, у каждой страны можно обнаружить и специфические проблемы. Македония, будучи многонациональным государством, хоть и косвенно, все же была вовлечена в югославский этнический конфликт. Румынская экономика в социалистический период управлялась наиболее авторитарными методами.

Белоруссия находится в еще более сложном положении. Во-первых, в наследство от СССР ей досталась излишне индустриализованная экономика, преобразование которой требует более чем одно десятилетие. Во-вторых, жесткая консервативная антизападная политика нынешнего белорусского руководства осложняет вхождение Белоруссии в европейское экономическое пространство. И кроме того, реформирование экономики здесь носит скорее вынужденный характер, а потому в этом процессе отсутствует реальная стратегия и нужная динамика.

б) Новые индустриальные страны Латинской Америки.

Эту группу составляют Чили, Аргентина, Бразилия и, Мексика. Также сюда относятся Уругвай и Коста-Рика, которые не являются НИС, но которые обладают достаточно эффективной экономикой.

При доле населения в 5,5 %, они производят 5,8 % мирового ВВП. Все эти страны (за исключением Коста-Рики), как, впрочем, и большинство стран Южной Америки, в недалеком прошлом развивались в рамках единой схемы: плантационное хозяйство, «экономика филиалов», импортозамещающая экономика в латиноамериканской версии, которая была описано выше. Однако с середины 80-х годов многие страны региона, в том числе и страны данной группы, активно проводят либеральные преобразования в экономике, находясь в поиске адекватной региональной модели.

Следует отметить, что Бразилия, Мексика и Аргентина являются региональными гигантами, да и в мире занимают достаточно высокие места по уровню ВВП: Бразилия – 9, Мексика - 12 , Аргентина – 23. В то же время структура экономики Аргентины, Бразилии и Чили носит несколько архаичный характер. Сфера услуг производит от 51 до 55 % ВВП, а сельское хозяйство – от 6 до 11 % ВВП.

Наибольших достижений в современных отраслях промышленного производства достигла Бразилия. Она имеет развитую электронную промышленность, машиностроение, оборонную и авиакосмическую промышленность и др. Несмотря на это, по основным социальным показателям она является аутсайдером среди всех стран данной группы.

Особое место в этом ряду занимает Коста-Рика. Будучи страной с достаточно слабо развитой промышленностью, она достигла значительных успехов (по большинству качественных показателей она находится на уровне шестого десятка стран мира) за счет стабильности и умеренности в экономической политике. В стране наряду с преимущественно мелким и средним национальным бизнесом присутствует государственный сектор (16 % ВВП) и иностранные инвестиции (около 20 % от общего уровня инвестиций в стране). Отраслевая структура также достаточно разнообразная – от плантационного земледелия до производства микрочипов. Немаловажным является и то, что доля граждан европейского происхождения в Коста-Рике заметно больше степени, чем в большинстве латиноамериканских стран.

в) Малайзия и Таиланд – Новые индустриальные страны Азии второй волны.

Строго говоря, НИС Азии второй волны отличаются не столько временем начала преобразований (для большинства из них этот сдвиг по отношению к НИС первой волны составляет не более 10 лет), сколько эффективностью этого процесса. Малайзия и Таиланд совершают строительство современной экономики наиболее успешно.

Их доля в населении мира составляет 1,4 %, а доля в мировом ВВП – 1,3 %. Экономическая структура этих стран еще не обрела современный вид. В Малайзии сельское хозяйство дает 7,2 % ВВП, промышленность – 33,6 %, сфера услуг – 59,1 %. В Таиланде соотношение следующее: 9 %, 44,3 %, 46,7 % соответственно.

В то же время, обеим странам свойственны все особенности Восточноазиатской модели. Среди отраслей промышленности выделяется машиностроение, в котором, в свою очередь, наибольшее развитие получило производство современного офисного и информационного оборудования и комплектующих к ПК, а также другие отрасли электронной промышленности. Кроме того, развиваются автомобиле- и судостроение, химическая промышленность и металлургия. Обе страны обладают развитой добывающей промышленностью, являясь ведущими поставщиками олова на мировой рынок, и сельским хозяйством.

Малайзия является одной из самых торгующих держав, экспортная квота составляет 40 %. Таиланд вывозит 15 % ВВП. Суммарная доля двух стран в мировом экспорте составляет 2,7 %.

На протяжении последних 30 лет среднегодовые темпы роста ВВП Малайзии и Таиланда составляли около 7 %.

Экономическое развитие обеих стран проходит под строгим контролем и при постоянном стимулировании государства. Нельзя не отметить, что эти страны являются наиболее «китайскими» по составу населения среди НИС второй волны: в Малайзии этнические китайцы составляют 23,7 % населения, а в Таиланде – 14 %. Сильнее и исторические связи этих стран с Китаем.

**4.7 Супергиганты – Китая и Индия.**

Индия и Китай, как и Россия, представляют собой совершенно особые явления в мировой экономике. Благодаря своему человеческому потенциалу (в середине 2005 года население Индии было равно 1 млрд. 80 млн. человек, что составляло 17 % населения мира, население Китая 1млрд. 306 млн. человек, 20 % населения мира), эти страны обладают громадным экономическим потенциалом, а экономическая политика обоих правительств позволяет достаточно успешно этот потенциал реализовать. По уровню ВВП, рассчитанному по ППС валют, Китай занимает 2 место в мире, а Индия 4-е. ВВП Китая составляет 60 % от ВВП США, ВВП Индии – около 30 %. Доля Китая в ВМП составляет 13,7 %, доля Индии – 6,2 %. Интересно, что между Китаем и Индией на третьем месте стоит Япония, что позволяет высказать предположение, что недолгое экономическое доминирование Запада, а тем более Европы, подходит к концу.

Индия и Китай входят в оба элитных клуба сверхдержав – и в ядерный, и в космический, правда, если Китай занимает здесь весьма заметное место, и даже сумел стать третьей страной мира, запустившей пилотируемый космический корабль, не говоря уже об участии в борьбе за коммерческие запуски спутников, то Индия пока имеет довольно скромные успехи в этой области. В остальном в экономиках этих двух гигантов больше различий, чем сходства, поэтому будем рассматривать их отдельно.

**Китай** начал экономические реформы сразу после смерти Мао Дзедуна, с конца 70-х годов, фактически используя все основные методы и инструменты восточноазиатской модели, т.е. все больше снимая с государственных органов несвойственные современному государству функции прямого хозяйствования, передавая ответственность и права собственности быстро народившемуся частному бизнесу.

Но китайское государство делало это постепенно, постоянно корректируя процесс трансформации структуры собственности, направляя и контролируя частный бизнес, создавая ему стимулы для перелива капитала в приоритетные области. Параллельно шел процесс создания иностранным бизнесом современных отраслей в свободных экономических зонах (СЭЗ), и довольно долго две эти экономики Китая практически не пересекались.

Подобная экономическая политика привела к явным и видимым успехам. Китай превратился в одного из крупнейших мировых производителей товаров повседневного спроса и стал самым динамично развивающимся государством (рост ВВП составлял около 9 % на протяжении более чем 20 последних лет), сменив в этой роли НИС Азии, которые в свое время потеснили с этой позиции Японию.

Однако экономические достижения Китая еще не сделали его страной современной и развитой. Во-первых, китайское государство по-прежнему остается административно-авторитарным, в то время как опыт НИС Азии и Латинской Америки показал, что развитая рыночная экономика плохо совмещается с диктатурой любой формы. Во-вторых, китайское государство остается излишне бюрократизированным и коррумпированным. В третьих, социальная структура страны в своей трансформации не успевает за изменениями отраслевой структуры. Если ВВП распределяется по сферам производства следующим образом: в сельском хозяйстве создается – 13,8 %, в промышленности – 52,9 %, в сфере услуг 33,3 %, то рабочая сила распределена иначе: в сельском хозяйстве занято 49 %, в промышленности – 22 %, в сфере услуг – 29 %. Китай по-прежнему остается небогатой крестьянской страной. По уровню ВВП на душу населения КНР занимает 75 место с показателем 5600 долл. причем доля потребления составляет всего лишь 57 % ВВП (это один из самых низких показателей в мире). По комплексу из 5 показателей страна располагается на 96 месте, а с учетом ВВП – на 75. По уровню младенческой смертности КНР занимает 88 место с коэффициентом 24,18 ‰.

Китай является шестым экспортером мира, его доля в мировом экспорте около 7 %, а экспортная квота 33 %. Экспорт высокотехнологичных изделий составляет 23 % от экспорта промышленной продукции (в экспорте России эта доля – 13 %). Китай является крупнейшим в мире объектом вложения прямых иностранных инвестиций.

Экономика **Индии**, несмотря на то, что страна является ядерной и космической державой, во многом определяется традиционными чертами. Для индийского народного хозяйства характерна не просто многоукладность, а как бы разделенность на несколько почти изолированных уровней, что позволяет проводить модернизацию без значительных социальных потрясений. Аграрные преобразования практически не изменили структуру земельной собственности, ограничившись, главным образом, уменьшением возможности эксплуатации арендаторов и батраков. Тем не менее, зерновое самообеспечение было достигнуто. В настоящее время в сельском хозяйстве занято 60 % населения, в промышленности – 17 %, в сфере услуг 23 %. Вклад в ВВП этих сфер экономики следующий: сельское хозяйство 23,6 %, промышленность 28,4 %, сфера услуг 48 %. В современном секторе работает 12-13 % населения, 40% промышленной продукции производит государственный сектор.

Государство играет ведущую роль в промышленности современной Индии. Т.к. оно никогда не имело эффективных рычагов воздействия на общество и экономику, то после ухода англичан ему пришлось строить современную промышленность, непосредственно выступая в роли хозяйствующего субъекта и используя главным образом административные методы воздействия на другие сектора. Модернизация до настоящего времени осуществляется на основе мягкой импортозамещающей модели преимущественно с опорой на собственные силы, по отношению к импортерам и иностранным инвесторам проводится протекционистская политика.

Подобная экономическая модель обеспечивает медленный рост производства и благосостояния без серьезных социальных изменений и тем более потрясений. Темпы роста ВНП за годы независимости составили в среднем около 4 % в год, в 2004 году они были около 8 %, государственный сектор рос приблизительно на 6 % ежегодно. Индия занимает 93 место в мире по уровню ВВП на душу населения, по комплексу из 5 показателей 136, а с учетом ВВП – 111. По уровню младенческой смертности Индия стоит на 132 месте в мире с коэффициентом 56,29 ‰. В стране сосредоточен один из крупнейших корпусов специалистов с высшим образованием, постепенно она выдвигается в мировые лидеры по производству программного обеспечения.

В целом, как уже было сказано, экономика Индии развивается по пути импортозамещения. Данная модель предполагает опору на собственные силы, что выражается в том, что доля Индии в мировом экспорте составляет 0,8 %, и она занимает 33 место по этому показателю. Экспортная квота равна 10,6 %. Высокотехнологичные изделия составляют 5 % промышленного экспорта. Доля в мировом импорте 1,1 %, страна является 22 мировым импортером, импортная квота равна 16 %.

**4.8 Индустриальные и индустриально-аграрные страны**

Данная группа еще более разнородна, чем группа стран с модернизированной экономикой. В ней можно выделить следующие элементы:

1. страны с переходной экономикой;
2. часть НИС Азии второй волны (Индонезия, Филиппины);
3. страны ЛА;
4. исламские республики;
5. стабильные страны Африки и Океании с развитой добывающей промышленностью.

У каждой группы есть свои особенности. Достаточно сказать, что здесь можно обнаружить, по крайней мере, 3 экономические модели, а также страны с разнообразными вариантами комбинаций основных моделей. Объединяет их схожий уровень развития, несколько архаичная отраслевая структура и значительная роль государства в экономике большинства стран.

Группа весьма обширна, к ней относятся страны, располагающиеся приблизительно с 67 по 137 место в рейтинге по 6 показателям, и приблизительно с 73 по 132 место в рейтинге по 5 показателям. Т.о. она содержит около 60 государств Азии, Африки, Европы и Латинской Америки.

Приступим к характеристике по подгруппам.

**Европейские страны с переходной экономикой** – Албания, Босния и Герцеговина, Сербия и Черногория, Украина. Охарактеризуем положение каждой страны в отдельности.

**Сербия и Черногория:** место в мировом рейтинге по 6 показателям 82, по 5 показателям 76, по уровню младенческой смертности 52, коэффициент младенческой смертности 12,89 ‰. Невысокие рейтинги обусловлены низким уровнем ВВП – 97 место по абсолютной величине и 99 по уровню ВВП на душу населения. Данная ситуация не является следствием исходной экономической отсталости, Сербия обладала современной высокоразвитой промышленностью, которая была в изрядной степени разрушена в ходе последней Балканской войны и последовавшего экономического и военного давления Запада, именно на православную Сербию возложившего главную вину за множественные преступления, совершенные в ходе этого межэтнического конфликта. В принципе, в настоящее время отсутствуют препятствия для постепенного достижения Сербией и Черногорией уровня среднеразвитой европейской страны. Идут активные переговоры о вступлении Сербии и Черногории в ЕС, и главные препятствия на этом пути лежат, как и в случае Хорватии, в политической, а не экономической сфере.

**Албания:** место в мировом списке по 6 показателям 102, по 5 показателям 101, по уровню младенческой смертности 81, коэффициент младенческой смертности 21,52 ‰. Албания, безусловно, является самой архаичной в экономическом отношении страной Европы. Структура ее ВВП выглядит следующим образом: продукция сельского хозяйства 46,2 %, промышленная продукция 25,4 %, услуги 28,4 %. Сведения об Албанской внешней торговле достаточно противоречивы. Экспортная квота по разным источникам оценивается от менее 8 до 23 %, импортная квота от 15 до 40 %. Промышленность представлена в основном добывающими и перерабатывающими отраслями. Албания в недалеком прошлом являлась одной из самых закрытых стран мира. В настоящее время это положение явно меняется.

**Босния и Герцеговина:** место в мировом списке и по 6, и по 5 показателям 86, по уровню младенческой смертности 79, коэффициент младенческой смертности 21,05 ‰. Экономика Боснии и Герцеговины не относилась к высокоразвитым к моменту обретения страной независимости. Несмотря на наличие предприятий тяжелой индустрии, основными отраслями были сельское хозяйство и добывающая промышленность. В ходе Балканской войны экономика страны была практически разрушена, ВВП сократился на 80 %, прежде всего, за счет промышленного производства. Однако после окончания военных действий республика начала получать разнообразную иностранную экономическую помощь, что позволяет ей в настоящее время демонстрировать неплохие экономические показатели.

**Украина:** место в мировом списке по 6 показателям 69, по 5 показателям 83, по уровню младенческой смертности 73, коэффициент младенческой смертности 20,34 ‰. Украина была одной из самых развитых республик СССР. Комплекс отраслей, представленных здесь, также вполне перспективен. Угольная промышленность, металлургия, транспортное машиностроение, авиакосмическая промышленность, производство вооружений, развитое сельское хозяйство, туристическая индустрия Крыма – все это позволяет экономике Украины развиваться динамично и успешно. В то же время, структура украинского производства говорит об отсутствии движения к современному уровню, консервации исходного состояния. Доля промышленной продукции в ВВП страны в 2004 году была 38,4 %, продукции сферы услуг – 43,6 %, сельского хозяйства – 18 %. Главной причиной экономической отсталости Украины является незавершенность экономических и политических реформ, внутренняя слабость и нестабильность государственной власти, неспособной создать эффективный и благоприятный инвестиционный климат и наладить продуктивное сотрудничество государства и частного бизнеса. Эта ситуация осложняется непригодностью чисто западных моделей экономики в условиях незападного украинского социума.

**Молдавия:** место в мировом списке по 6 показателям 131, по 5 показателям 125, по уровню младенческой смертности 115, коэффициент младенческой смертности 40,42 ‰. Молдавия относится к странам, не обладающим высоким экономическим потенциалом. В структуре ВВП сельскохозяйственная продукция занимает 22,4 %, промышленная продукция 24,8 %, услуги 52,8 %. Промышленный потенциал Молдовы был создан лишь во второй половине ХХ века, причем как составной элемент промышленности СССР, к тому же значительная его часть сосредоточена в Приднестровье, фактически отделившемся от остальной Молдовы, что делает Молдавию преимущественно аграрной страной. Внутриполитическая обстановка в стране также не отличается стабильностью, а экономическая политика – выверенностью и внятностью. Таким образом, в настоящее время трудно назвать факторы, которые смогут вывести экономику Молдавии на принципиально иной уровень развития.

**Азиатские страны СНГ**: Азербайджан (место в мировом списке по 6 показателям 108, по 5 показателям 110, по уровню младенческой смертности 156, коэффициент младенческой смертности 81,74 ‰), Армения (97, 94, 83, 23,28 ‰ соответственно), Грузия (105, 104, 68, 18,59 ‰), Казахстан (80, 93, 101, 29,21 ‰), Киргизия (124, 114, 113, 35,64 ‰), Туркмения (118, 122, 151, 73,08 ‰), Узбекистан (120, 130, 147, 71,1 ‰). Их положение и перспективы, как видно из приведенных цифр, достаточно различны. Различается и структура ВВП по секторам, являясь, тем не менее, практически у всех далекой от современной. Наиболее архаична она у Киргизии (сельское хозяйство 38,5 %, промышленность – 22,8 %, услуги – 38,7 %), наиболее современна – у Казахстана: 7,4 %, 37,8 %, 54,8 % соответственно.

Наиболее перспективной, динамичной и стабильно развивающейся является экономика Казахстана, что подтверждается и приведенными цифрами. В настоящее время главными ее отраслями являются добывающая промышленность и первичная переработка, прежде всего, нефтяная индустрия, однако развивается и машиностроение, и производство потребительских товаров. Отличительной чертой Казахстана является политическая стабильность и последовательный курс на реформирование экономики, придание ей характера современной и рыночной, проводимый руководством республики. Нынешний уровень объективно отражает реальные сегодняшние возможности казахской экономики, имевшей в рамках СССР сырьевую и отчасти аграрную специализацию.

Для остальных стран характерно наличие нескольких общих проблем. Во-первых, все они к моменту обретения независимости являлись достаточно специализированными элементами единого хозяйства СССР. После значительного ослабления связей с Россией, всем им пришлось искать новое место в мировом экономическом сообществе, т.к. ни одна из этих экономик не является самодостаточной. Большинству из них решить эту задачу полностью пока не удалось.

Общей чертой этих стран (за исключением Грузии и, в меньшей степени, Армении), является также и преимущественное развитие первичного сектора. Однако в современных условиях лишь нефтегазовая отрасль позволяет более или менее успешно поддерживать экономику за счет подобной специализации.

Еще одной важной общей проблемой является отсутствие политической стабильности. Ни одна из этих стран не обладает устойчивым режимом, не чувствующим внутренней, либо внешней угрозы своему существованию, что не позволяет руководителям постсоветских государств Азии проводить долгосрочную осмысленную современную экономическую политику.

Безусловно, каждая из этих стран обладает также и специфическим набором проблем, препятствующих формированию современной эффективной экономики.

**Азиатские страны с переходной экономикой:** МНР и Вьетнам, очень мало похожи друг на друга. **Вьетнам:** место в мировом списке по 6 показателям 104, по 5 показателям 118, по уровню младенческой смертности 97, коэффициент младенческой смертности 25,95 ‰. В структуре ВВП сельскохозяйственная продукция занимает 21,8 %, промышленная продукция 40,1 %, услуги 38,1 %. Вьетнам фактически присоединился к НИС Азии второй волны, в чем-то повторяя путь Китая. В последние 2 десятилетия темпы роста его ВВП колебались между 5 и 9 %. В то же время, как и в КНР, во Вьетнаме государственный сектор продолжает играть значительную роль в экономике, постепенно уступая позиции частному предпринимательству. В промышленности Вьетнама ведущую роль играет обрабатывающие отрасли тяжелой и легкой индустрии, роль наукоемких отраслей пока незначительна. Доля наукоемких товаров в промышленном экспорте Вьетнама составляет 1,7 %.

**Монголия:** место в мировом списке по 6 показателям 137, по 5 показателям 132, по уровню младенческой смертности 128, коэффициент младенческой смертности 53,79 ‰. В структуре ВВП сельскохозяйственная продукция занимает 20,6 %, промышленная продукция 21,4 %, услуги 58 %. Экономика Монголии основана на производстве и переработке сельскохозяйственной продукции, а также на добыче металлов и других полезных ископаемых. Обрабатывающая промышленность невелика и ориентирована исключительно на внутренний рынок. Экспортируется сырье, одежда, продукты питания и т.п.

**НИС Азии второй волны Индонезия и Филиппины**. К ним применимы практически все те же характеристики, что и к Таиланду и Малайзии. Однако эти государства существенно крупнее, как и Вьетнам, Индонезия занимает 4 место в мире по численности населения, Таиланд – 12, Вьетнам – 13. Уровень модернизированности этих стран по разным причинам несколько ниже двух вышеописанных НИС Азии второй волны.

**Индонезия**: место в мировом списке по 6 показателям 101, по 5 показателям 121, по уровню младенческой смертности 112, коэффициент младенческой смертности 35,6 ‰. В структуре ВВП сельскохозяйственная продукция занимает 14,6 %, промышленная продукция 45 %, услуги 40,4 %. Индонезия – очень большая и неоднородная политически, религиозно, культурно и этнически страна. Не смотря на то, что на протяжении многих столетий она испытывала влияние, хоть и не прямое, китайской (в настоящее время этнические китайцы составляют около 3 % населения), а еще ранее – индийской культуры, здесь самое большое в мире мусульманское население, проживающее в одной стране, основная часть индонезийцев исповедует ислам. Политическая ситуация в стране весьма далека от стабильности.

**Филиппины**: место в мировом списке по 6 показателям 88, по 5 показателям 105, по уровню младенческой смертности 84, коэффициент младенческой смертности 23,51 ‰. В структуре ВВП сельскохозяйственная продукция занимает 14,8 %, промышленная продукция 31,9 %, услуги 53,2 %. Филиппины являются страной католической, для китайского населения около 1,5 %, и в целом китайское влияние здесь довольно слабое. Очевидно, сочетание восточноазиатского этноса и католичества оказалось менее эффективным с точки зрения экономического строительства, чем традиционные варианты.

**Страны Латинской Америки**. 14 стран, располагающихся между 67 (Венесуэла) и 129 (Никарагуа) местом в рейтинге по 6 показателям, и между 74 (Венесуэла) и 129 (Боливия) местом по 5 характеристикам. По уровню младенческой смертности наилучший результат у Панамы (74 место, 20,47 ‰), наихудший – у Боливии (126 место, 53,11 ‰). Как отмечалось, эти страны в своем развитии во второй половине ХХ века в основном использовали импортозамещающую модель, которая предполагает опору на внутренние ресурсы при прямой активной роли государства. Однако подобный путь оказался относительно эффективным лишь для крупных стран с мощным экономическим потенциалом. Остальные не смогли создать достаточно эффективную экономику, которая позволила бы им войти в число хотя бы среднеразвитых стран.

Как показывают приведенные данные, разброс характеристик среди этих стран достаточно велик, больших успехов добиваются, прежде всего, страны, обладающие богатыми природными, ресурсами, особенно месторождениями нефти, а также сумевшие создать более или менее современную структуру экономики.

Экономика особого типа создана в Панаме. Здесь стержнем хозяйственного комплекса страны является зона Панамского канала. Панамские государственные компании осуществляют эксплуатацию и самого канала, и экономической зоны, прилегающей к нему. Кроме того, в стране развита индустрия услуг, ориентированная на обслуживание канала, и многочисленных туристов, посещающих это знаменитое сооружение. В результате структура ВВП имеет следующий вид: сельскохозяйственная продукция 7,2 %, промышленные изделия 13 %,услуги 79,8 %.

**Исламские республики.** Девять исламских республик располагаются между 76 (Иран) и 115 (Марокко) местами в полном рейтинге и 73 (Ливия) и 126 (Марокко) местами в «качественном» рейтинге. По уровню младенческой смертности наилучший показатель демонстрирует Иордания (66 место с коэффициентом 17,35 ‰), наихудший – Марокко (118 место с коэффициентом 41,62 ‰).

В отличие от арабских монархий, большинство исламских республик в свое время провело классическую постколониальную индустриализацию с национализацией иностранных предприятий и строительством диверсифицированной тяжелой промышленности. Подобный путь оказался не слишком удачным. Практически все они застряли на этапе индустриального развития, во многих из них сельское хозяйство продолжает играть значительную роль, везде весьма велик государственный сектор. К основным проблемам этих стран относится высокая коррумпированность, низкая производительность труда и инвестиционная привлекательность, низкий уровень развития социальной сферы, милитаризация экономики. Степень успешности экономики зависит в большей степени от возможности притока финансовых ресурсов извне в виде поступлений от продажи нефти, доходов от иностранного туризма, иностранной финансовой помощи и т.п., чем от отраслей, работающих на внутренний рынок.

К этой же группе принадлежат **наиболее экономически развитые страны Африки и Океании.** Среди них наивысшее положение занимает экономика маленького островного государства Науру (102 место по 6 показателям и 80 место по 5), самое низкое – Джибути, небольшое государство на северо-востоке Африки (140 место по 6 показателям и 131 по 5). Если исключить Науру, существенно опережающего остальные государства группы по этим характеристикам, то основная группа из 7 стран расположена с 113 по 140 место в рейтинг-листе по 6 показателям, и с 108 по 131 место в списке без учета ВВП. По уровню младенческой смертности резко выделяются Науру (45 место, коэффициент 9,95 ‰) и Тувалу (72 место, 20,03 ‰). Остальные располагаются между 106 местом Микронезии (30,21 ‰) и 174 местом Джибути (104,13 ‰).

Главными условиями успеха здесь являются либо наличие востребованных запасов полезных ископаемых, привлекающих иностранные инвестиции в добывающую промышленность, либо удачное географическое положение, а также, что не менее важно, политическая стабильность и небольшие размеры. Для таких небольших государств имеют значения и различного рода субъективные факторы, такие как удачный состав правительства или правильно построенные внешние связи.

**4.9 Страны с административно-командной экономикой**

Страны с административно-командной экономикой (КНДР и Куба) схожи в экономической сфере лишь нерыночным характером своего народного хозяйства. **Куба** занимает 89 место по 6 показателям и 90 – по 5, по уровню младенческой смертности она на 32 месте в мире с коэффициентом 6,33 ‰. В структуре ее ВВП сельскохозяйственная продукция составляет 6,6 %, промышленная – 25,5 %, услуги 67,9%.То есть, даже и сейчас, в условиях значительных экономических трудностей Куба по основным социально-экономическим параметрам превосходит многие страны Карибского бассейна и Латинской Америки. Тем не менее, в последнее десятилетие Куба испытывает значительные экономические трудности, особенно в области снабжения населения основными потребительскими товарами.

**КНДР** занимает 132 место по комплексу оценок из 6 показателей и 140 место по 5 показателям. По уровню младенческой смертности КНДР на 87 месте с коэффициентом 24,04‰, ВВП на 30,2 % состоит из сельскохозяйственной продукции, на 33,8 % - из промышленной, на 36 % - из услуг. Эти характеристики говорят о том, что она значительно уступает по экономическому развитию всем своим соседям.

Подобные различия объясняются, прежде всего, изначальным несовпадением целевых установок. Руководством Кубы создавалась достаточно открытая социально ориентированная экономика (экспортная квота Кубы в 2004 году была 6.2 %, импортная – 15.6 %). Экономика КНДР во многом воплощает в себе концепцию Чучхе – развитие с опорой на собственные силы, и ориентирована на поддержание высокого уровня обороноспособности вплоть до создания собственного ракетно-ядерного потенциала. Об этом говорят следующие показатели: экспортная квота КНДР в 2004 году 3 %, импортная – 5,25 %, доля военных расходов – 13 % (у Кубы – 1,8 %, у Республики Корея 2,8 %).

Можно уверенно говорить о том, что в современных условиях экономика административного типа неэффективна и не конкурентоспособна.

**4.10 Беднейшие страны**

Эту замыкающую группу составляют около 60 стран, располагающихся от 130-х мест до конца рейтинг-листа. Данная совокупность государств также не является однородной. Среди них можно выделить страны с традиционной экономикой, расположенные преимущественно в Азии и Океании, страны с постколониальной экономикой, расположенные, главным образом, в Африке, и «государства-самоубийцы».

Самая низкая младенческая смертность в группе наблюдается в тихоокеанском островном государстве Соломоновы острова – 80 место в мире, 21,29 ‰, однако этот уровень не соответствует положению дел среди данных стран, следующей по величине коэффициент также у островного, но африканского государства Сан-Томе и Принсипи – 43,11 ‰, 119 место в мире. Последнее место уже целый ряд лет занимает Ангола, в середине 2005 года уровень младенческой смертности здесь был 187,49 ‰.

Структура экономики стран данной группы отличается большим разнообразием, общим является лишь низкая эффективность всех отраслей. Практически все эти страны пережили период колониальной зависимости, однако экономические последствия данного периода не одинаково проявляются в разных государствах.

Особенностью стран с **традиционной** экономикой является ее относительная однородность. Низкая эффективность здесь объясняется отсталостью производства и невысокими темпами развития. Среди них также можно выделить две группы государств.

Первую составляют азиатские государства с традиционной экономикой (Бангладеш, Бутан, Лаос, Мьянма, Непал). Все эти страны были обращены в колонии, будучи сложившимися государствами с богатой историей и культурой. Годы колониального управления дали некоторый импульс их экономическому развитию, однако принципиально не изменили ни национальную экономическую культуру, ни традиции в области хозяйствования. После освобождения колониальное наследство стало лишь дополнением к традиционной экономике этих стран, которая обеспечивает удовлетворение потребностей местного населения хоть и на низком, но приемлемом по традиционным местным представлениям, уровне. Главные причины их экономической отсталости лежат в области религии и культуры, которые не поощряют стремление к материальному благополучию или политические амбиции.

Островные государства Океании с традиционной экономикой (Вануату, Папуа − Новая Гвинея, Соломоновы Острова, Кирибати) до колонизации находились на стадии формирования племенных союзов или на более ранних ступенях развития общества. Однако европейские державы в этой части своих империй не нуждались в промышленности, а потому после их ухода экономика островов вернулась к полунатуральным формам, позволяющим в условиях благоприятного тропического климата обеспечить немногочисленному населению выживание на устраивающем их уровне. В этой группе лишь Папуа – Новая Гвинея имеет разрабатываемые запасы полезных ископаемых (металлы и нефть), и потому доля промышленной продукции в ее ВВП составляла в 2005 году 34,7 %, у Вануату она составляла 12 %, у Соломоновых островов 14, у Кирибати – 7 %.

Экономика **Африки** до европейской экспансии на континент являла собой набор хозяйственных укладов от собирательства и охоты до мотыжного земледелия и общинного скотоводства. Отделение ремесла от сельского хозяйства произошло лишь в некоторых наиболее развитых регионах. Здесь же начали формироваться устойчивые племенные союзы. На остальных территориях в обществе выделялись вожди и шаманы, социальное деление основной части племени происходило по половозрастным, а не по профессиональным и имущественным признакам. В некоторых областях континента господствовал матриархат, что характерно для ранних стадий родоплеменных отношений. Орудия труда и жилища были примитивными, сельское хозяйство обеспечивало лишь внутренние потребности общины. Торговля носила случайный, зачаточный характер. Тропическая область и саванна населялись охотниками и собирателями, здесь не было даже земледелия или скотоводства.

Первой отраслью, которую начали развивать европейские колонизаторы, была работорговля. Вслед за ней начали вывозиться различные тропические растения, прежде всего, ценные породы дерева. Затем настала очередь добывающей промышленности и плантационного земледелия (кофе, хлопок). В настоящее время практически во всех африканских странах соседствуют два сектора: более или менее современный промышленный и архаичный сельскохозяйственный. Из отраслей промышленности наиболее современными являются добыча и переработка сырья. Африка имеет большие запасы многих видов рудных полезных ископаемых, в том числе, золота, алмазов, металлов платиновой группы и т.д.

Самые развитые африканские страны этой группы, как, впрочем, и те, которые входят в число индустриальных и индустриально-аграрных стран, такие, как Экваториальная Гвинея (ВВП на душу населения 2700 $, 97 место в мире из 117), Гана (ВВП на душу населения 2300 $, 100 место в мире из 117) и т.п., большую часть ВВП производят именно в добывающих отраслях. Как это ни парадоксально, но Экваториальная Гвинея была в 2004 году, по-видимому, самой индустриальной страной мира. Доля продукции промышленности, основанной на добыче нефти, в ее ВВП составляла 95,7 %.

Обрабатывающая промышленность, не связанная с добывающей, практически нигде на континенте не получила существенного развития. Она представляет собой остатки колониальной собственности, предприятия тяжелой промышленности и энергетики, построенные государствами просоветской ориентации при содействии социалистических стран, мелкие полукустарные фабрики и заводы легкой и пищевой промышленности. Сельское хозяйство остается низкопродуктивным. Так, например, в Замбии в сельском хозяйстве занято 85 % населения, а доля его продукции в ВВП составляет около 15 %.

Подобное положение приводит к продовольственным кризисам в тех странах, в которых развивается процесс урбанизации, а экспортный потенциал достаточно низок. Здесь отвлечение населения из сельского хозяйства не компенсируется ни повышением товарности и производительности аграрного сектора, ни массовыми закупками продовольствия на средства от экспорта. В результате этого, любые природные или социальные явления, снижающие уровень производства продуктов питания, такие как засухи, неурожаи, этнические конфликты и т.п. порождают массовый голод.

Существуют разные точки зрения на то, по каким путям должно идти дальнейшее развитие африканского социума. Тем не менее, наиболее распространенными являются две: идея панафриканизма и идея индустриализации. Идея панафриканизма зародилась на африканском континенте еще в колониальный период. Она состоит в том, что африканские страны смогут вырваться из бедности и отсталости, объединив свои усилия. В русле этой теории в Африке были созданы многочисленные региональные и общеафриканские организации и интеграционные союзы, такие как Африканский банк развития, Организация Африканского единства, Экономическое сообщество Западноафриканских государств и т.д., но значительного влияния на экономическое развитие континента они не оказали. Это естественно, т.к. в Африке господствует племенное самосознание, и даже проблема мирного сосуществования и сотрудничества различных племен в рамках отдельных государств еще далека от решения.

Альтернативой панафриканизму является идея ответственности, которую должны взять на себя бывшие колониальные державы за нынешнее положение на континенте. Следствием признания этой ответственности должна стать экономическая помощь и инвестиции, которые позволят африканским странам провести модернизацию экономики и решить проблему отсталости и голода. Эта идея имеет сторонников как в Африке, так и на Западе. Однако до настоящего времени шаги, предпринимаемые в этом направлении, не приводили к качественным изменениям в экономке стран континента.

Африканский исследователь Клод Аке видит причины экономической отсталости африканских государств в жесткости международного разделения труда, закрепляющего сырьевую специализацию Африки, в отсутствии доступа к передовым технологиям, в узости внутреннего рынка. Узость же рынка он объясняет узостью ресурсной базы, эгоизмом инвесторов, не желающих рисковать, вкладывая капитал в новые отрасли, и наследием колониализма, порождающим зависимость развития. Таким образом, автор выводит причины неразвитости африканской экономики в область внешних по отношению к устройству африканского общества условий. Многочисленные конфликты, не угасающие на континенте, автор объясняет особой остротой классовых противоречий.

Представляется несостоятельными попытки объяснить нынешнее состояние африканского общества некими внешними объективными обстоятельствами природного и исторического характера. Целый ряд африканских стран богат населением и природными ресурсами. Опыт ЮАР показывает, что и в постколониальной Африке можно создать современную экономику. Возникает предположение, что африканское общество просто не готово к строительству полноценной современной экономики, и никакие внешние силы не способны изменить ситуацию, пока внутри местного социума не сложатся необходимые условия для цивилизационного строительства.

В качестве подтверждения можно привести историю Эфиопии, которая находилась под влиянием великих цивилизаций со времен Древнего Египта. Царства и княжества образовывались на территории этой страны также с древнейших времен. И тем не менее, в настоящее время Эфиопия ни в экономическом, ни в социальном плане принципиально не отличается от остальной черной Африки.

Исходя из этого, не думается, что Африка сможет решить свои проблемы на пути индустриализации – самостоятельно, или опираясь на помощь развитых стран. На бесперспективность индустриального развития Африки и ее движения по пути догоняющего развития указывают, например, российский исследователь А. Лебедева и немецкий ученый К. фон Бургсдорф. Можно сослаться на опыт государств Карибского бассейна и Океании. Будучи первоначально аграрной и индустриально-аграрной периферией Запада, эти регионы явили ряд стран, сумевших создать самобытную рекреационно-финансовую систему хозяйствования, позволившую им достичь немалых успехов в экономической и социальной областях. Представляет интерес и предложение А. Неклессы создать на территории тропической Африки мировой заповедник, банк биологических видов, хотя, безусловно, должны быть и другие, более адекватные реальности пути адаптации Африки к современности.

**4.11 «Страны-самоубийцы»**

Среди беднейших стран выделяется довольно большая группа, включающая около 10 государств, бедственное экономическое положение которых усугубляется постоянными внутренними или (и) внешними войнами, разрушающими и искажающими экономику. Следует отметить, что наличие вооруженной оппозиции, ведущей войну с официальной властью на протяжении многих лет, частые государственные перевороты, сопровождающиеся локальными боевыми действиями, затяжные пограничные конфликты до сих пор не являются особенной редкостью также в Азии и Латинской Америке. Однако подобные разрушительные факторы имеют ограниченный характер и не приводят к полной деградации экономики. В Африке же можно наблюдать совершенно иной уровень разрушительного воздействия вооруженных конфликтов на национальное хозяйство.

Проблема состоит в том, что для африканской политической жизни характерно такое явление как трайбализм, т.е. господство племенного сознания в политической и общественной жизни. Там, где трайбализм имеет особенно глубокие корни, например, в Руанде, или там, где различные политические партии находят поддержку у различных племен и племенных союзов, как в Анголе или Афганистане, единственной неафриконской «стране-самоубийце», вся государственная и военная машина используется политическими деятелями, прежде всего в интересах собственного племени. Именно из членов племени или племенного союза формируется армия, полиция и чиновничий корпус, а на ключевые посты в государстве назначаются люди, связанные с его главой родственными или дружественными связями. Рано или поздно это приводит к межплеменным столкновениям, в ходе которых одни племена обрушивают всю вооруженную мощь государства на другие. Жертвы подобного давления также вынуждены вооружаться и создавать собственную армию. В случае их победы, на ранее доминирующие этнические группы обрушиваются репрессии, что продлевает базу подобного масштабного межплеменного конфликта на неопределенное время.

Следствием подобных перманентных столкновений становится убийство десятков и сотен тысяч людей, разрушение нормальной экономики, огромные военные расходы, голод и гуманитарная катастрофа в масштабах целых стран и регионов. И окончательно погасить подобные конфликты может только приобретение обществом «стран-самоубийц» необходимой социальной зрелости, позволяющей преодолеть племенное сознание и заменить его национальным.

**4.12 Страны, не принадлежащие ни к одной из вышеописанных групп**

Кроме групп государств, описанных выше, существует еще около 20 стран, экономику которых нельзя отнести ни к одному из представленных видов. Чаще всего, это происходит потому, что в ней сочетаются черты, характерные для разных типов экономики. Расположены они от 58 места по 5 показателям (Тринидад и Тобаго) до 165 места (Камбоджа).

Наиболее многочисленную группу составляют островные государства Карибского бассейна и Тихого океана, которые сочетают в себе черты островной модели (ориентируются на туризм и предоставление финансовых услуг) со свойствами либо стран догоняющего типа, т.е. идущих по западному пути индустриализации (Тринидад и Тобаго, Маврикий), либо стран с традиционной экономикой (Гаити, Самоа).

Такие государства как ЮАР, Турция, Пакистан представляют собой результат процесса вестернизации, здесь черты традиционной экономики африканского или исламского типа сочетаются с чертами западной, главным образом, либеральной, и импортозамещающей экономической модели.

Наконец, Йеменская Арабская республика, Камбоджа и Судан сочетают элементы традиционной, арабской ресурсной (Йемен и Судан) экономики с чертами стран-самоубийц.

РАЗДЕЛ 3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ

**Глава 5. Процессы интернационализации в мировой экономике**

**5.1 Структура международных экономических отношений**

Международные экономические отношения составляют предмет одноименной отдельной экономической науки и учебной дисциплины. Поэтому в рамках описания мировой экономики МЭО будут рассмотрены достаточно схематично, как один из элементов МЭ, а не как основной объект изучения.

Чаще всего выделяют следующие основные виды МЭО:

1. Международное разделение труда (МРТ). Включает специализацию и кооперирование.
2. Транснациональные экономические связи.
3. Интеграционные процессы.
4. Системы регулирования МЭО.
5. Международное движение ресурсов. Включают торговлю сырьем и энергоносителями, торговлю технологиями, международное движение капитала в форме инвестиций, займов и ценных бумаг, движение валютных ресурсов, международную миграцию рабочей силы.
6. Международная торговля готовыми изделиями и услугами.

Кроме того, все виды МЭО различают и делят на группы по следующим признакам:

* по субъектам: МЭО на микро-, мезо-, макро- и наднациональном уровне;
* по времени: разовые, краткосрочные, долгосрочные и бессрочные МЭО;
* по предметам: МЭО по поводу благ, ресурсов и «универсальные» МЭО, предмет которых не ограничен.

Также с некоторой долей условности можно разделить все МЭО на те, которые составляют сущность процесса интернационализации, и те, которые представляют собой формы движения товаров и ресурсов.

«Внешнеэкономический толковый словарь» под редакцией И.П. Фаминского следующим образом трактует сущность процессов интернационализации экономики: «В основе интернационализации хозяйственной жизни лежат углубление международного разделения труда и интернационализация производства, интернационализация капитала и образование транснациональных корпораций (ТНК). Развитие интернационализации хозяйственной жизни находит свое отражение и в появлении большого числа международных экономических организаций как в сфере производства, транспорта, связи, так и в сфере международной торговли и финансов. Они, в свою очередь, способствуют дальнейшей интернационализации экономики. Наиболее яркое проявление современной тенденции интернационализации хозяйственной жизни - интеграционные процессы, охватившие как промышленно развитые, так и развивающиеся страны». Таким образом, раскрывая понятие интернационализации, мы остановимся на международном разделении труда, транснационализации и интеграционных процессах. Международные экономические организации были рассмотрены в первой главе.

Для характеристики вовлеченности страны в МЭО обычно используют следующие показатели: экспортную квоту (доля экспортированных товаров и услуг в ВВП), импортную квоту, внешнеторговую квоту (сумму импортной и экспортной квоты), долю страны в мировой торговле в сравнении с ее долей в мировом производстве, участие в международных организациях, количество пользователей Интернета и т.п.

**5.2 Сущность и основные стороны международного разделения труда**

Международное разделение труда (МРТ) представляет собой систему отношений между экономическими субъектами разных стран по совместному производству товаров, услуг и ресурсов. МРТ имеет следующие основные отличия от других видов МЭО:

- отношения разворачиваются в фазе производства;

-отношения носят устойчивый характер.

МРТ по сути представляет собой расширение процесса разделения труда, являющегося обязательным условием возникновения любой экономики как общественной системы, на уровень межнациональных отношений. МРТ имеет две основные стороны: специализацию и кооперирование, которые находятся в неразрывном единстве.

**Сущность и формы международной специализации (МС).** Существует три формы МС:

* подетальная специализация, когда отдельные детали и узлы создаваемого изделия изготавливаются на участвующих в МРТ фирмах разных стран (например, создание «аэробусов» международным консорциумом **«Airbus Industrie»**);
* предметная специализация, когда участники МРТ обмениваются созданными ими готовыми изделиями в рамках каких-либо проектов, программ, долгосрочных договоров и т.д.;
* технологическая специализация, когда различные участники МРТ специализируются на отдельных стадиях производства совместно создаваемого изделия или услуги. Например, на калининградском предприятии "Автотор" из поставляемых головными фирмами узлов и деталей собираются готовые автомобили марок Kia, BMW, Chevrolet и Hummer.

Специализация осуществляется и помимо МРТ. Так, каждый участник международных торговых отношений прелагает свой ограниченный набор товаров и услуг. Внутри транснациональных корпораций (ТНК) также осуществляется специализация (большинство современных ТНК выносят трудоемкие и загрязняющие производства в страны с дешевой рабочей силой и либеральным природоохранным законодательством), но это внутрифирменная, а не международная специализация. Международная специализация в рамках МРТ невозможна без второй стороны – международного кооперирования.

**Международное кооперирование.** Международное кооперирование представляет собой процесс, сопровождающий МС и неразрывно с ним связанный. Международное кооперирование состоит в установлении сотрудничества между субъектами МЭО, целью которого является совместное достижение определенной экономической цели, в ходе которого каждая сторона сосредотачивается на выполнении своей задачи, то есть осуществляет международную специализацию, что позволяет в наибольшей степени реализовать преимущества и сильные стороны каждого участника МРТ.

Выделяют основные **методы** международного кооперирования:

* подрядный, представляющий собой простой долгосрочный договор поставки товаров или услуг;
* программный, когда кооперирующиеся стороны участвуют в подготовке и выполнении совместной экономической программы;
* совместное предпринимательство, когда кооперирование представляет собой процесс создания и функционирования фирмы, находящейся в совместной собственности сотрудничающих субъектов МЭО.

По количеству и типу участников, различают следующие основные **формы** международного кооперирования:

* двустороннееи многостороннее;
* межфирменное;
* межрегиональное;
* межгосударственное.

**5.3 Сущность и значение процесса транснационализации**

Процесс транснационализации представляет собой усиление роли и влияния в мире транснациональных корпораций (ТНК), которые соединяют экономики разных стран собственными внутрифирменными потоками товаров и ресурсов.

В научной и учебной литературе не сложилось однозначного представления о том, какие фирмы являются ТНК. Предметом разногласий является масштаб деятельности фирмы. Некоторые исследователи считают, что ТНК – это фирмы, производственные подразделения которых расположены в различных странах, а головная компания расположена в какой-либо одной стране, т.е. для них определяющим является не масштаб, а международный характер деятельности ТНК. Другие же исходят из того, что ТНК может быть признана фирма, обладающая определенным объемом оборота и количеством зарубежных филиалов. Мы будем исходить из качественных, а не количественных критериев.

К концу 90-х гг. в мире функционировало около 60 тыс. международных компаний. Они контролировали до 250 тыс. дочерних предприятий за пределами своих стран. Все крупнейшие и влиятельнейшие корпорации мира являются ТНК. ТНК контролируют до половины мирового промышленного производства, 63% внешней торговли, а также примерно 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и «ноу-хау». Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85 % рынка меди и бокситов, 80 % чая и олова, 75% бананов, натурального каучука и сырой нефти. Половина экспортных операций США осуществляется американскими и иностранными ТНК. В Великобритании их доля достигает 80 %, а в Сингапуре 90%. Большая часть платежей, связанных с трансфертом новых технологий, осуществляется внутри ТНК: в США их доля составляет 80%, в Великобритании – 90 %.

2-3 компании контролируют практически всю международную сеть телекоммуникаций. На развивающемся рынке гражданского самолетостроения господствуют в основном две компании: «Эйрбас индастри» и «Боинг». В конце 90-х годов они контролировали соответственно 30-35%, 55-65 % рынка. К числу крупнейших по величине зарубежных активов относятся следующие ТНК: «Ройал-Датч-Шелл» (Великобритания – Голландия, основная сфера деятельности - нефтепереработка); «Эксон» (США, нефтепереработка); «IBM» (США, компьютерная техника); «Дженерал моторз» (США, автомобилестроение); «Хитачи» (Япония, электроника). Среди 20 ведущих нефинансовых ТНК по этому показателю находятся 6 американских корпораций, 3 представляют Японию, 3-Германию, 3-Великобританию (из них 2 совместно с Голландией), 3-Голландию(2-совместно с Великобританией), 2-Францию, 2-Швейцарию. Однако по объему продаж лидирующие позиции в мировой экономике до начала кризиса 1997 года сохраняли японские ТНК: «Хитачи», «Мицуи», «Мицубиси», «Сумимото», «Марубени». За ними следовали американские ТНК: «Дженерал моторз», «Форд», «Эксон».

Из 500 самых мощных международных компаний 85 контролируют 70% всех заграничных инвестиций. Эти 500 гигантов реализуют 80% всей произведенной электроники и химии, 95 % фармацевтики, 76% продукции машиностроения и т.п.

Основная часть международных корпораций сосредоточена в США, странах ЕС и Японии. Объем произведенной продукции на предприятиях этих корпораций ежегодно превышает 1 трлн. долл., на них работает 73 млн. сотрудников.

В 2003 году крупнейшей в мире транснациональной компанией признана британская телекоммуникационная фирма Vodafone (иностранные активы - 187,79 млрд. USD, или 108,91 млрд. Ls). На втором месте находится американская General Electrics (180,03 млрд. USD, или 104,42 млрд. Ls), а на третьем - британская British Petroleum (111,21 млрд. USD, или 64,50 млрд. Ls).

**Причины транснационализации фирм.** Для повышения прибыли фирмы существует два основных пути: снижение издержек и повышения валовой выручки. Один из инструментов достижения обеих этих целей – использование неоднородности мировой экономики. Можно назвать следующие основные причины, позволяющие повысить эффективность в процессе транснационализации:

1. приближение к дешевым ресурсам;
2. приближение к рынкам сбыта;
3. приближение к уникальным и редким ресурсам;
4. обход протекционистских мер принимающих стран;
5. уход в страны с более благоприятным экономическим климатом;
6. вынос устаревших производств в страны, где они востребованы;
7. повышение мобильности ресурсов и активов.

Главной причиной, сделавшей ТНК массовым явлением, является совершенствование мировой инфраструктуры, делающей издержки, связанные с преодолением расстояний несущественными в сравнении с вышеописанными выгодами. Тем не менее, для крупных фирм эти издержки имеют меньшее значение, чем для мелких, т.к. чем больше объем перемещаемых товаров и ресурсов, тем ниже средние издержки. Поэтому крупные фирмы в большей степени способны использовать выгоды транснационализации, чем мелкие.

**Воздействие ТНК на мировую экономику.** Последствия транснационализации во многом зависят от взаимоотношений ТНК со странами пребывания и базирования. Исходя из благоприятного варианта развития отношений, последствия транснационализации состоят в усилении экономической однородности различных стран, сближении уровней экономического развития, укреплении и совершенствовании мировых рынков и мировой экономической инфраструктуры, повышении эффективности использования ресурсов. В то же время, транснационализация ослабляет возможности государств и международных организаций управлять международными экономическими отношениями, т.к. значительная их часть приобретает внутрифирменный характер.

**5.4 Интеграция**

Процесс экономической интеграции, являющийся неотъемлемой частью интернационализации, представляет собой создание экономических объединений стран, в рамках которых возникают единые экономические пространства, включающие в себя целый ряд стран-соседей. При этом на современном этапе экономики стран, входящих в данное объединение, остаются обособленными, и открываются и объединяются лишь на каком-то уровне или в какой-то своей части. Интеграционные объединения стран отличаются возникновением прямых тесных и многочисленных связей между экономиками интегрирующихся стран, приводящим к образованию новых экономических субъектов, включающих в себя в качестве составных частей элементы экономик объединяющихся стран. Степень интегрированности различных ныне существующих экономических объединений неодинакова.

Флагманом этого процесса является Европейский союз. Этапы, которые прошло это объединение от момента запуска процесса европейской интеграции в 1951 году до настоящего времени, обычно рассматривают в качестве стадий интеграционного процесса и одновременно в качестве типов интеграционных объединений.

Обычно выделяют следующие этапы (типы):

* система преференциальных соглашений;
* зона свободной торговли;
* таможенный союз;
* общий рынок;
* валютный союз;
* экономический и политический союз.

Большинство современных объединений не продвинулось дальше таможенного союза, ЕС находится на последней из рассматриваемых стадий.

**Россия в интеграционных процессах.** Кроме того, что Россия является членом десятков международных организаций, наша страна входит в несколько интеграционных объединений. Наиболее естественным и не менее важным является членство России в **СНГ.** Союз независимых государств (СНГ) Образован в декабре 1991 года одновременно с ликвидацией СССР. В него входят Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина. Можно сказать, что СНГ выполнял функцию обеспечения мягкого разъединения бывших союзных республик. В настоящее время в рамках СНГ существуют преференциальные соглашения, а также ряд двух – и многосторонних союзов (**союз Белоруссии и России**, система договоров стран Средней Азии, и т.д.).

Важнейшим для нашей страны является соглашение о таможенном союзе между Россией, Казахстаном, Белоруссией, Киргизией и Таджикистаном, заключенное в феврале 1999 года, и трансформированное в мае 2001 года в Евразийское экономическое сообщество (**ЕврАзЭС**).

Кроме этих уже функционирующих экономических объединений, Россия является членом еще двух союзов, имеющих потенциал обрести со временем форму интеграционных объединений. Это Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) и организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). В настоящее время обе эти организации имеют консультативный статус, однако отмечается тенденция к усилению связей между странами-членами этих союзов.

**Шанхайская организация сотрудничества.** Первоначально соглашение об образовании “Шанхайской пятерки” в 1996 году подписали Кыргызстан, Казахстан, Таджикистан, Россия и Китай. В 2001 году в организацию был принят Узбекистан, который обязался выполнять все ее условия. Тогда “Шанхайская пятерка” была преобразована в Шанхайскую организацию сотрудничества. Являясь организацией региональной безопасности, она имеет перспективу обрести и экономическую сторону.

**АТЭС.** Россия – член АТЭС с 1998 года. В АТЭС входит 21 государство Азиатско-тихоокеанского региона. Хотя АТЭС носит консультативный статус, но уже в настоящее время в рамках этой организации происходит выработка странами-участниками важных решений, влияющих на условия торговли и инвестиционный климат в регионе.

**5.5 Системы регулирования МЭО**

Международные экономические отношения регулируются на трех уровнях: на микроуровне, макроуровне, а также на меж- и наднациональном уровне. На микроуровне отношения регулируются стихийно, здесь действуют законы рынка, и субъектами регулирования являются фирмы, совокупные экономические интересы которых и формируют среду, в которой и осуществляются МЭО.

На макроуровне субъектом международных экономических отношений является государство. Именно государство определяет режим проницаемости границы и правила поведения нерезидентов в экономике своей страны.

Государства являются основными субъектами, формирующими все элементы международного экономического пространства, однако возможности и влияние отдельного государства в этой сфере гораздо меньше, чем на макроэкономическом уровне.

Еще одним типом субъектов, регулирующим международное экономическое пространство, являются ТНК. Кроме того, что они нередко способны на равных взаимодействовать с государствами в области формирования условий межгосударственного движения благ и ресурсов, они значительную часть международных экономических связей переводят из межгосударственной сферы во внутрифирменную, практически не поддающуюся эффективному регулированию прочими субъектами МЭО.

Регулирование внешнеэкономических связей на наднациональном уровне осуществляется международными экономическими организациями, в том числе, и теми, которые являются рабочими органами интеграционных объединений. Международные экономические организации обладают лишь теми полномочиями, которыми наделяют их создатели, передавая им часть своего суверенитета и возможностей.

**Глава 6. Международное движение товаров, услуг и ресурсов**

**6.1 Движение капитала**

**Вывоз капитала и прямые инвестиции.** Выделяют четыре основные формы вывоза капитала: прямые инвестиции, портфельные инвестиции, займы и международная финансовая помощь.

Прямые инвестиции (ПИИ) представляют собой покупку (владение) такой доли капитала фирмы, которое позволяет инвестору принимать реальное участие в ее управлении. Если фирма является акционерным обществом, то по сложившейся традиции владение более чем 10 % акций рассматривается как прямые инвестиции. Различают следующие разновидности фирм с прямым участием иностранного капитала: отделения (100% участия), дочерние компании (более 50 % участия) и ассоциированные компании (от 10 % до 50 % участия). Фирма, имеющая отделения и дочерние компании за рубежом, является ТНК.

Портфельные инвестиции предполагают участие в прибылях объекта инвестирования без возможности оказывать существенное влияние на управление фирмой.

Займы представляют собой предоставление капитала иностранным экономическим субъектам в пользование на возвратной, платной, срочной основе.

Международная финансовая помощь не носит возвратного характера, но предполагает жесткий контроль за использованием предоставляемых средств со стороны субъекта, осуществляющего помощь.

В 90-е годы около 75 % прямых иностранных инвестиций было размещено в развитых странах, причем собственниками 90 % накопленных ПИИ также были экономические субъекты развитых стран. На долю США в 1997 году приходилось более 25 % всех ПИИ.

По данным Госкомстата РФ, по состоянию на конец марта 2005 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 85,1 млрд. долларов США. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и пр.) - 53,6%, доля прямых инвестиций составила 44,5%, портфельных - 1,9%.Основные страны-инвесторы в I квартале 2005г. - Кипр, Люксембург, Нидерланды, Германия, Великобритания, США, Франция. На долю этих стран приходилось 81,4% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, в том числе 79,7% от общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций. В I квартале 2005г. в экономику России поступило 6,0 млрд. долларов иностранных инвестиций, что на 2,4% меньше, чем в I квартале 2004 года.

**Причины и последствия вывоза капитала.** Прямые иностранные инвестиции, фактически являясь проявлением процесса транснационализации, рассмотрены в предыдущем вопросе. Они являются наиболее важной с точки зрения стимулирования экономического развития формой инвестиций, т.к. предполагают технологическое и организационное присутствие ТНК в экономике принимающей страны. Япония, НИС ЮВА и Китай совершили технологический и экономический рывок во многом благодаря умелой организации управляемого притока прямых иностранных инвестиций. Объем ПИИ в РФ в 2004 году составил около 9,42 млрд. USD, или 23,3 % от общего объема иностранных инвестиций.

Портфельные инвестиции можно рассматривать и как финансовые операции и как процесс накопления необходимого для участия в управлении пакета акций. В первом случае причиной подобных операций является либо более благоприятный инвестиционный климат принимающей страны, либо более высокая норма прибыли по сравнению с возможностями, имеющимися в стране базирования. Последствиями является выравнивание нормы прибыли в разных странах мира и более эффективное распределение относительно свободного капитала.

Особенностью займов является минимальное участие инвестора в использовании капитала, гарантированный доход на вложенный капитал, обязательства, возникающие у объекта инвестирования, нередко политический характер обусловленности выделения займа, опасность финансовой зависимости заемщика от кредитора. Широкое распространение международного кредитования в свое время породило долговые кризисы в ЛА и Африке, а также в 90-е годы поставило на грань долгового кризиса и Россию. В настоящее время внешний долг не угрожает экономической безопасности нашей страны.

**Валютные и кредитно-финансовые отношения.** Валютой называют любую национальную денежную единицу в международных финансовых отношениях. Международная валютная система включает:

- национальные валюты;

- резервные валюты;

- механизм валютных паритетов и курсов (системы сравнения валют и валютных пересчетов);

- формы международных расчетов;

- международные валютные рынки;

- межгосударственные валютные организации (МВФ, МБРР и др.).

Национальные валюты бывают конвертируемыми, частично конвертируемыми и неконвертируемыми или замкнутыми. Подавляющее большинство валют – частично конвертируемые.

**Резервными валютами** называются валюты, используемые в качестве универсального платежного средства в межгосударственных отношениях, а также в качестве базы расчета валютных паритетов.

**Паритетами валют** называют соотношение валют, выраженных по отношению к золоту или резервной валюте (соотношение количеств национальных единиц, уплачиваемых за 1 тройскую унцию золота (31,1 г.) либо за 1 $, 1 евро или единицу какой-либо резервной валюты).

**Курсы валют –** соотношение валют разных стран, используемые в реальных финансовых операциях. Курсы валют рассчитывают либо на основании курсов валютных рынков, либо на основании валютных паритетов, либо на основании паритета покупательной способности (ППС) валют. ППС представляет собой соотношение сумм, которые необходимо заплатить в национальной валюте за некий стандартный набор товаров в странах, курсы валют которых устанавливаются.

В настоящее время валютная система выглядит следующим образом. Основные мировые валюты (USD $, евро €, иена Ґ, фунт стерлингов Ј) имеют плавающие, т.е. свободные курсы. Курсы валют целого ряда стран образуют так называемые зоны доллара, иены, фунта, евро, т.е. привязываются в своих курсах к курсу сопровождаемой валюты, колеблясь относительно этой валюты в небольших жестких пределах. Центральные банки сопровождаемых стран нередко поддерживают эти валюты кредитами и другими доступными им способами. Золото играет роль наиболее ликвидного товара, но не используется в прямых валютных отношениях или в национальных валютных системах.

Валютные рынки представляют собой систему торговли валютой. Особым явлением на мировом валютном рынке является евровалюта. Евровалюта – валютные ресурсы, циркулирующие в нерегулируемом национальными законодательствами финансовом пространстве. Фактически это валютные запасы, аккумулируемые банками на особых изолированных счетах. Евровалютой может быть любая востребованная валюта. Фактически нередко местом валютных торгов выступают валютные биржи. Основными мировыми валютными центрами мира являются Лондон, Цюрих, Париж, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майне, Токио. Также можно отметить валютные рынки Гонконга и Сингапура, Бахрейна, Панамы, Багамских, Антильских, Каймановых островов и т.п. Объем рынка евровалюты, включая еврокредиты, т.е. кредитные операции, выполняемые с использованием евровалюты, сравним с ВВП США. Общий объем операций на валютных рынках составляет по некоторым оценкам до 250 трлн. $ в год.

Кроме государственных финансовых и банковских органов, регулирование международной системы валютных курсов и валютных расчетов осуществляется международными финансовыми организациями, такими, как Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Мировой банк реконструкции и развития (МБ) и др. Кроме чисто регулятивных функций, они также осуществляют поддержание валют стран-членов этих организаций с помощью кредитов.

**Проблема задолженности.** Практически все страны мира имеют внешнюю задолженность, т.к. внешние займы используются для финансирования дефицита государственного бюджета, поддержания курса национальной валюты, обслуживания внешнего и внутреннего долга, финансирования долгосрочных программ, удовлетворения неотложной потребности в твердой валюте и свободных финансовых средствах и т.д. Крупнейшим в мире должником являются США (около 6,5 трлн. $).

Проблема международной задолженности возникает, когда государство оказывается неспособным обслуживать свой внешний долг. Уровень проблемности измеряется отношением внешнего долга к ВВП и поступлениям от экспорта. Для большинства стран таковым является уровень внешнего долга, составляющий более 50 % ВВП, и (или) 2-х кратно превышающий величину поступлений от экспорта. По данным Банка России, внешний долг нашей страны на 1 апреля 2005 года составлял 221,4 млрд. долларов, или около 37 % ВВП 2004 года, рассчитанного по официальному курсу валют, и приблизительно равнялся величине экспортных поступлений.

Основными организациями, занимающиеся проблемами задолженности, являются Парижский клуб (организация стран-кредиторов), Лондонский клуб (объединение крупнейших частных банков-кредиторов), Токийский клуб (занимается урегулированием торговой задолженности).

**Основные формы мировой торговли технологиями.** Торговля технологиями, которая также является формой вывоза капитала, на мировом рынке осуществляется в следующих формах:

1. Торговля патентами и лицензиями.
2. Торговля ноу-хау.
3. Торговля оборудованием.
4. Подготовка специалистов.
5. Инжиниринговые услуги.
6. Франчайзинг

Различие между патентами и лицензиями состоит в том, что патент предоставляет его владельцу полный, неограниченный на протяжении определенного законом времени набор прав на использование объекта патентования, в данном случае, изобретения или нововведения, а лицензия предоставляет ее собственнику лишь часть этого набора. На рынке лицензий и патентов господствуют США. Стоимость патентов и лицензий, продаваемых Соединенными Штатами в 90-е годы ХХ века, была равна стоимости патентов и лицензий, проданных всеми остальными развитыми странами. Американский экспорт патентов и лицензий в 4 раза превышал соответствующий импорт США. У всех остальных развитых стран стоимость купленных лицензий и патентов была приблизительно равна стоимости проданных.

В рамках инжиниринга могут, прежде всего, предоставляться услуги по подготовке нового производства. В их число входит составление технико-экономического обоснования проекта, разработка генеральных планов и чертежей, управление и надзор за строительством, приемо-сдаточные работы. После окончания строительства нового объекта и сдачи его в эксплуатацию инжиниринг сводится к оказанию услуг по организации процесса производства и управлению предприятием. Иногда он распространяется на сферу сбыта выпускаемой продукции.

Франчайзинг представляет собой систему отношений между головной компанией (франчайзером) и различными фирмами по всему миру (франчайзи), при которых франчайзи покупает у франчайзера право создать представительство этой головной фирмы (франшизу) под ее торговой маркой для выпуска продукции франчайзера. При этом головная компания оказывает техническое и технологическое содействие своей франшизе. Т.о. фактически вместе с правами на использование известной марки франчайзи покупает и технологию производства фирменной продукции франчайзера. Наиболее известные фирмы-франчайзеры – «Макдоналдс», «Кодак», «Баскин-Роббинс».

В торговле технологиями также доминируют развитые страны. В конце 90-х годов 90 % рынка технологий (общим объемом 2 триллиона 300 миллиардов долларов) представлял собой внутренний обмен между развитыми странами. США занимают около 40% этого рынка, их доходы от торговли технологиями с 1991 по 1998 год выросли на 75 %, Япония - 30%, Германия 16%.

В настоящее время доля России на рынке высоких технологий оценивается различными экспертами как не достигающая 1 %.

**6.2 Движение трудовых ресурсов**

По оценке одного из авторитетнейших российских экономистов В. Супяна, к началу третьего тысячелетия в мире насчитывалось 168 млн. иммигрантов, из которых не менее половины составили нелегальные. Основными центрами общемировых миграционных потоков традиционно были США, Западная Европа, Австралия. В последние годы локальным центром миграции становится Россия. Одновременно она является и страной-донором, источником весьма заметной эмиграции.

Трудовая миграция по сути своей представляет собой естественный процесс перераспределения одного из видов ресурсов в соответствии с рыночными законами. В центрах миграции существует спрос на иностранную рабочую силу. Можно назвать несколько причин наличия такого спроса.

1. Недостаток собственной рабочей силы в целом (пример - нефтедобывающие арабские монархии).
2. Заинтересованность в высококвалифицированных кадрах и людях, обладающих редкими способностями.
3. Несоответствие структуры предложения труда спросу на труд.
4. Необходимость в рабочей силе, согласной на виды труда, непопулярные среди местного населения.
5. Завышенность цены труда и зарегулированность рынка труда и т.п.

Также существуют и причины формирования предложения труда. Можно назвать следующие.

1. Низкий уровень доходов в странах-экспортерах трудовых ресурсов.
2. Высокий уровень безработицы.
3. Невостребованность специалистов данной квалификации.
4. Естественные страновые различия в структуре оплаты труда.
5. Внутрифирменные потоки рабочей силы (в рамках ТНК).

Наряду с экономическими причинами, порождающими трудовую миграцию, существуют и неэкономические – политические, религиозные, национально-расовые и культурные.

Таким образом, трудовая миграция является естественным и благоприятным явлением, повышающим эффективность использования рабочей силы в мировом хозяйстве. Главная трудность заключается в том, что трудовая миграция чаще всего сопряжена с культурными, социальными, юридическими и психологическими проблемами. Различают временную и постоянную трудовую миграцию, каждая из которых имеет свой плюсы и минусы как для стран-доноров, так и для принимающих мигрантов государств.

В настоящее время большинство развитых стран вводят в миграционную политику протекционистские меры, призванные защитить интересы собственного населения и национальную экономику. Так, по закону об иммиграции США, начиная с 1995 г. въезд в страну для лиц, ищущих работу, ограничивается 140 тыс. человек в год. Со временем ужесточается иммиграционное законодательство и в европейских странах. Например, в 1993 г. Франция ограничила въезд новых иммигрантов, а ФРГ приняла решение не предоставлять вид на жительство претендентам на въезд и не признавать права гражданства за детьми иммигрантов, работающих по контракту.

На международном уровне регулированием трудовых потоков занимается международная организация труда (МОТ), созданная ООН. Ее членами являются около 150 государств.

По оценкам отечественных специалистов, к 2000 г. общая численность трудовой эмиграции из России приблизилась к 1,5 млн. человек. Ежегодные прямые потери нашей страны в результате этого процесса оцениваются ими в 3 млрд. долл. Однако совершенно не очевидно, что эти кадры смогли бы реализовать себя на Родине.

Традиционно из России выезжали ученые и специалисты с высшим образованием, не нашедшие возможности реализовать собственный потенциал в своей стране. Однако с середины 90-х годов возникло и еще одно явление, названное «бизнес-эмиграцией». Оно представляет собой выезд из страны российских бизнесменов, не удовлетворенных инвестиционным климатом, уровнем государственных гарантий и преступности. Фактически речь идет о людях, реализация способностей и возможностей которых искусственно сдерживалась в России.

В 1990-х годах среднегодовая численность эмигрантов из России в страны дальнего зарубежья составила около 100 тыс. человек, а в страны СНГ и Балтии - более 150 тыс. человек. Однако обратный поток – из стран постсоветского пространства в Россию – значительно мощнее. За период с 1989 по 2002 год оттуда прибыло около 8 млн. легальных иммигрантов, количество граждан стран СНГ, нелегально проживающих в Росси, на этот период оценивалось цифрой в 5,5 млн. человек.

Потери российской науки оцениваются отечественными специалистами в 500-800 тысяч человек за период 90-х годов, западные аналитики говорят о 200 тысяч ученых, покинувших Россию.

**6.3 Международная торговля сырьем и полуфабрикатами**

В настоящее время общая долгосрочная тенденция состоит в падении роли и значения сырьевых рынков в мировой торговле. Это выражается, прежде всего, в падении доли сырьевых товаров в мировом экспорте. Так, доля сырья и продовольствия в мировом товарообороте сократилась с 55 % в 1960 году до 25 % в 2003 году, доля топлива в мировом экспорте сократилась с 18,6 % в 1985 году до 10 % в 2003 году. Доля сельскохозяйственной продукции в 1970 году составляла 7 %, а в 2003 году – только 2 %.

Что касается цен на сырье, то в условиях постоянной инфляции общая тенденция все же скорее повышательная, однако периоды роста здесь чередуются с периодами спада, и в любом случае, темпы роста цен на сырьевые товары заметно ниже, чем темпы роста цен на готовые изделия.

В географической структуре сырьевого рынка наблюдается примерное равенство развитых и развивающихся стран. В 1998 году доля первых в экспорте сырьевых товаров в целом составляла 51,7 %, в импорте – 68,2 %. Развитые страны осуществляли 32,3 % мирового экспорте топлива и 65,8 %. его мирового импорта. Однако в производстве и поставках сельскохозяйственной продукции развитые страны доминируют. Их доля в экспорте сельскохозяйственного сырья составляла 60,4 %.

В то же время производство и экспорт сырьевых товаров остается важнейшим элементом экономики многих развивающихся стран, он составляет около 90 % экспорта Сомали, Уганды, Чада, Саудовской Аравии. Сырье обеспечивает 86 % экспортных поступлений Ирана, 89 % Венесуэлы, 97 % Нигерии. Почти половину стоимости экспорта Чили составляет поступления от продажи меди и медного концентрата. Около 25 % экспорта ЮАР обеспечивается поставками на мировой рынок золота, около трети - алмазов.

Для российской экономики мировые рынки сырья имеют очень большое значение. В 2004 году минеральные продукты, т.е. продукция добывающей промышленности, согласно данным Федеральной службы государственной статистики, составляла 57,7 % российского экспорта, металлы, драгоценные камни и изделия из них – 20,3 %.

**6.4 Торговля несырьевыми товарами и услугами**

На протяжении многих десятилетий готовые товары и услуги занимают все большую долю в мировом товарообороте. Если в 1960 году их доля составляла 45 %, то в 2003 году 75 %.

На рынке готовых товаров и услуг одной из заметнейших тенденций является рост доли услуг. В конце 90-х годов она составляла 25 % от мировой торговли готовыми изделиями, причем в это десятилетие рост торговли услугами на 25 % опережал рост торговли товарами.

Также растет и доля в экспорте машин и оборудования. Если в 1985 году она составляла 31,1 %, то в 1995 году – уже 38,6 %.

В то же время доля продовольствия сократилась с 13 % мирового экспорта в 1970 году до 8 % в 2003 году.

Что касается географической структуры данного сектора мировой торговли, то в 1998 году доля развитых стран в экспорте готовых товаров была 70,6 %, причем в последние десятилетия сложилась тенденция к падению этой доли и росту доли развивающихся стран, доля развитых в импорте составила 68,8 %.

**РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА**

1. База данных Мирового банка: http://www.worldbank.org/data/
2. База данных «The World Factbook»: ttp://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html
3. База данных: «Энциклопедия Кругосвет»: http://krugosvet.ru/countries.htm
4. Ломакин В.К. Мировая экономика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 735 с.

Мировая экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. - М.: Юрист, 2002. – 734 с.

1. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.С. Акопова, О.Н. Воронкова, Н.Н. Гаврилко. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 415 с.