ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ РФ

БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

ЧИТИНСКИЙ ИНСТИТУТ

Кафедра мировой экономики

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**По дисциплине**

**«МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ»**

**на тему:**

**РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ**

**Работу выполнила**

*Шелкунова Екатерина Анатольевна*

*Студентка 3 курса, МЭ 05-1*

**Научный руководитель**

*Доцент кафедры Мировая Экономика*

*Ковальчук Людмила Борисовна*

Чита – 2008

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

1. ОСНОВНЫЕ НАПРАЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

1.1. Историческое развитие торговли развивающихся стран

*1.1.1. Импортозамещающая индустриализация*

*1.1.2. Экспортоориентированная модель развития*

2. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

2.1. Анализ показателей экспорта развивающихся стран

*2.1.1. Товарная структура экспорта*

*2.1.2. Географическая структура экспорта*

2.2. Анализ показателей импорта развивающихся стран

*2.2.1. Товарная структура импорта*

*2.2.2. Географическая структура импорта*

3. БОРЬБА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ЗА ИЗМЕНЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ И ИХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ С РОССИЕЙ

3.1. Торговля развивающихся стран с Россией

3.2. Борьба развивающихся стран за изменение положения в мировой торговле

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

**ВВЕДЕНИЕ**

Одной из наиболее примечательных особенностей в развитии международных экономических отношений XX века является усиление в них роли и значения с начала 60-х годов бывших колоний и зависимых территорий - нынешних развивающихся государств, или как часто их называют "освободившихся государств", стран "третьего мира", "стран Юга", стран "Периферии".

Развивающиеся страны становятся полноправным и одним из важнейших субъектов международных экономических отношений. Становление и развитие молодых государств сопровождалось количественными и качественными изменениями в международной экономике. Эти изменения выражались в нарастании объемов международных торгово-экономических связей, появлении новых товарных, финансовых рынков, интенсификацией капитальных и финансовых потоков. Развивающиеся страны в полный голос заявили о необходимости улучшения мирового экономического порядка, о соблюдении принципов равноправия в международном предпринимательстве.

Для этой группы стран зарождение экономики имеет свою специфику, вытекающую из особенностей развития их культуры и экономики. Учитывая постоянный рост количества развивающихся стран и их огромный удельный вес в населении мира, очевидно, что они имеют огромное, а по ряду параметров – ключевое значение для всего человечества. Этим, по-видимому, объясняется бурный рост их исследований.

Важную роль, определяющую положение развивающихся стран в мировом хозяйстве, играют внешнеэкономические связи. Их развитие профилирует не только взаимосвязи с другими подсистемами, но и степень воздействия последних на внутренний рынок.

Своеобразие социально – экономической структуры предопределяет степень воздействия внешнеэкономических связей на развивающиеся страны. Более отсталые экономические структуры болезненно переживают внешние воздействия в силу особенностей включения их национальных хозяйств в международное разделение труда. Те же страны, в которых промышленный переворот охватил все сферы хозяйства, более успешно приспосабливаются к перипетиям мировой хозяйственной системы.

Участие в мировой торговле – одно из необходимых условий получения финансовых и технологических ресурсов для обеспечения экономического роста. Внешняя торговля развивающихся стран характеризуется высокими темпами роста и существенными изменениями в товарной структуре, отражающими сдвиги в экономике. Качественно новой чертой их экспорта стала растущая доля готовой промышленной продукции. Определенные сдвиги наметились и в географической направленности внешней торговли. Одним из показателей этого стало расширение торговых отношений между самими развивающимися странами по схеме Юг – Юг. С конца 80-х гг. Развивающиеся страны по темпам роста внешней торговли обгоняют развитые государства.

Данная тема на сегодняшний день является достаточно *актуальной*. Актуальность ее состоит в том, что на сегодняшний день товарооборот развивающихся стран увеличивается с каждым годом. Их доля в мировой торговле непременно возрастает, составив на современном этапе 35%. Встает вопрос, смогут ли развивающиеся страны при современной динамике международной торговли занять доминирующее положение на мировом рынке или же индустриально развитые страны предпримут все возможные меры, чтобы не допустить проникновения стран третьего мира на ведущие мировые рынки.

В данной курсовой работе главной целью для меня является рассмотреть современное состояние торговли развивающихся стран и попытаться определить перспективы их дальнейшего развития. А также в ходе анализа все же ответить на интересующий меня вопрос: «Какие меры предпринимают развивающиеся страны для изменения своего положения на мировом рынке?». В современной литературе существует несколько точек зрения. Именно поэтому данная тема очень интересна для меня и в ходе ее исследования, хотелось бы сформировать собственное мнение, служащее ответом на этот вопрос.

Для более полного раскрытия данной темы, мною были выделены основные задачи:

* Рассмотреть основные направления развития торговли развивающихся стран;
* Проанализировать важнейшие показатели торговли, а также рассмотреть их в сравнении с некоторыми показателями развитых стран. Такими показателями являются:
  1. Темпы прироста экспорта и импорта;
  2. Товарная структура экспорта и импорта;
  3. Географическая структура экспорта и импорта;
  4. Экспортная и импортная квота.
* Рассмотреть мирохозяйственные связи развивающихся стран и России;
* Охарактеризовать некоторые методы борьбы развивающихся стран за изменение положения на мировом рынке.

Также, в ходе анализа было использовано 14 таблиц и 33 источника.

**1. ОСНОВНЫЕ НАПРАЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН**

**1.1. Исторические развитие торговли развивающихся стран**

В условиях глобализирующегося мира все более важное значение в экономическом развитии страны приобретает участие в мирохозяйственных связях. Основной формой таких связей является международная торговля, включающая торговлю товарами, услугами, правами интеллектуальной собственности. Международная торговля представляет собой исторически первую, наиболее развитую форму международных экономических отношений.

Для того чтобы провести анализ торговли развивающихся стран, начнем сперва с их общей характеристики. Термин «развивающиеся страны» возник в 1960-х годах во Франции, в исследовательской группе демографа Альфреда Сови и социолога Жоржа Баландье,[[1]](#footnote-1) которые усмотрели сходство между государствами, добившимися независимости после Второй мировой войны и «третьим сословием», существовавшим во Франции до революции 1789 года. Тогда Национальная ассамблея формировалась из представителей трех основных социальных групп: дворянства, духовенства и так называемого «третьего сословия», которое во время Великой французской революции покончило со старым режимом. Правомерность исторической аналогии может показаться сомнительной, однако термин прижился.

В ООН понятие «развивающиеся страны» появилось в первые годы после Второй мировой войны. Оно стало широко использоваться после стремительного распада колониальной системы и образования молодых независимых государств. В 50-60-е гг. XX в. политической независимости добились 51 страна с населением около 1 млрд. человек и территорией площадью более 30 млн. км2. В последующем к их числу добавились многие государства, которые были формально независимыми еще с первой половины XX в.: страны Латинской Америки, а также ряд других. В результате возникла самая большая группа государств, которая включает в настоящее время около 150 стран мира, или  их общего количества, где проживает 3,2 млрд. человек. К их числу относятся все страны Азии, кроме Японии и Израиля, все государства Африки, за исключением ЮАР, а также страны Латинской Америки.

После достижения независимости экономическая стратегия большинства бывших колоний была направлена на укрепление их самостоятельного положения в мире.

Развивающиеся страны стремились утвердить свой национальный суверенитет и внести существенные коррективы в развитие производительных сил, чтобы изменить свое зависимое положение в мировом хозяйстве. С этой целью проводились глубокие социально-экономические реформы, направленные на устранение препятствий в развитии производительных сил, экономическое пространство освобождалось от феодальных пережитков, усиливалось использование природных ресурсов в интересах национального развития, вырабатывалось законодательство, регламентирующее деятельность иностранного капитала и подчиняющее его интересам национального развития. Принимались меры по аннулированию неравноправных договоров, ограничивавших национальный суверенитет.

В социальной области многие освободившиеся страны ставили цели более равномерного и справедливого распределения доходов, что предполагало на практике отказ от западных моделей «общества потребления», способность предотвратить концентрацию экономической власти в руках узкого слоя богатых.

Стратегическим средством ликвидации экономической отсталости стран мировой периферии выступает индустриализация. В узком смысле слова она является особой стадией формирования промышленной системы производительных сил. Ее содержание составляет перевод всего хозяйства на машинную технику, развитие обрабатывающей промышленности, прежде всего отраслей, производящих средства производства, которые обеспечивают материально-технические условия расширенного воспроизводства на национальной основе.

Можно выделить две основных стратегии или модели индустриализации, реализация которых оказала большое, по сути дела решающее, влияние на динамику и качество экономического роста, а также развитие торговли в периферийной зоне мирового хозяйства. Одну из них в экономической литературе принято обозначать, как внутрьориентированное развитие (inward looking development), другую – как внешнеориентированное развитие (outward looking development)[[2]](#footnote-2). Несколько упрощая суть дела, можно сказать, что в качестве приоритета первой стратегии закрепилось освоение внутреннего рынка промышленных товаров, а в основу второй легло продвижение местных изделий на мировой рынок. В фокусе внимания внутрьориентированного развития оказалась, таким образом, максимизация самообеспеченности промышленными товарами, а ориентированного вовне – интеграция в международное промышленное разделение труда. Иными словами, первая стратегия выдвигает на передний план создание всеобъемлющих промышленных комплексов, призванных насытить и структурировать внутренний рынок и только потом развернуть их экспорт. Вторая же ставит во главу угла международную промышленную специализацию и кооперацию, с развитием которых связывает надежды и на насыщение внутреннего рынка, и на его структурирование.

Итак, попытаемся охарактеризовать основные модели индустриализации, их влияние на внешнюю торговлю развивающихся стран и основные итоги.

*1.1.1. Импортозамещающая индустриализация*

Как было рассмотрено раннее, первая стратегия на пути к индустриализации выразилась в политике направленной на внутрьориентированное развитие или как ее еще называют, политику импортозамещения, когда национальная экономика является основой для регулирования и принятия решений. Исходили из того, что внешняя торговля играет небольшую и, возможно, подчиненную роль в экономическом развитии. Темпы роста внешней торговли длительное время понижались – с 3,5% в год за 1850 - 1913гг. до 0,5% за 1913 – 1948 гг. Наряду со снижением международных цен на сырьевые товары это давало основание не относиться к внешней торговле как к источнику экономического роста. Кроме того, создание обрабатывающей промышленности в отсталых хозяйствах требовало импорта машин и оборудования. Для недопущения резких дисбалансов нужно было ограничить и заместить импорт товаров потребительского назначения, которые преобладали на рынках большинства стран ко времени достижения независимости. Замещение импорта в свое время в той или иной форме, за исключением Британии, переживали ныне индустриально развитые страны Запада.

Среди различных точек зрения и работ, в первую очередь можно выделить работы Р. Пребиша и публикации Комиссии ООН, которые стали самым развернутым теоретическим обоснованием стратегии импортозамещения. Суть аргументов следующая: спрос на основные экспортные товары стран Третьего мира неэластичен по доходу, их доля в мировой торговле будет сокращаться. Следовательно, попытки увеличить объем сырьевого экспорта в долгосрочном плане приводит лишь к падению экспортных цен. Возможность для развивающихся стран выйти на рынки продукции обрабатывающих отраслей крайне ограниченна. То есть путь к индустриализации лежит через закрытие внутреннего рынка, импортозамещение и формирование отечественной промышленности. Рационирование валюты, необходимой для импорта оборудования, обуславливает определяющую роль государства в формировании политики индустриализации. Характерная черта импортозамещающей индустриализации - рост закрытости, падение доли экспорта в ВВП и его стабилизация на аномально низком уровне.

Импортозамещение было почти повсеместно принято в качестве основного направления индустриального развития с начала 50-х годов. В тот период становление обрабатывающей промышленности могло происходить на основе переработки сырья. Но тенденция к понижению цен на сырье делала подобное развитие малоперспективным, а создание экспортных отраслей высокой технологии было не по силам большинству стран. Курс на замену импорта промышленных изделий местным производством сопровождался защитой национальной промышленности от воздействия мирового рынка. Импортозамещение представляло собой начальный этап индустриализации. Первая фаза импортозамещения, включающая создания предприятий текстильной, швейной, кожевенной, обувной, деревообрабатывающей, мебельной и ряда других отраслей промышленности, производящих потребительские товары кратко- и среднесрочного пользования, в основной массе развивающихся стран прошла довольно гладко. Между тем производство основной массы потребительских и производственных товаров долговременного пользования, а также необходимой для их изготовления промежуточной продукции, с развитием которых связывали надежды на максимизацию промышленного самообеспечения, зачастую плохо сопрягалось с состоянием местных рынков как по требующимся для его развития ресурсам, так и по объемам реального платежеспособного спроса. Нефтехимия, металлургия и целлюлозно-бумажная промышленность, где создается преобладающая часть исходных конструкционных материалов, относятся, как известно, к капиталоемким и рассчитаны на массового потребителя: если объемы производства не достигают определенного минимума, его издержки увеличиваются.

Осознавая проблемы и трудности, обусловленные узостью национальных рынков, развивающиеся страны создали несколько десятков различных интеграционных группировок. Однако по ряду объективных и субъективных причин ни одна из этих группировок не добилась сколько-нибудь осязаемого успеха в формировании общего рынка. В итоге вторая фаза промышленного импортозамещения, несмотря на то, что представляющие его отрасли промышленности в большинстве своем рассчитаны на массовое производство, также оказалась замкнутой на ограниченную емкость отдельно взятых национальных рынков.

Зацикленность на освоении легко доступного национального рынка привела к безудержной диверсификации импортозамещающей индустрии по горизонтали в соответствии со структурой потребительского спроса, которая между тем под воздействием демонстрационного эффекта тяготеет к стандартам индустриально развитых обществ. Отсюда беспрецедентно большая распыленность в целом ограниченного производственного спроса. Обусловленные этим потери в экономии на масштабах вкупе с увеличением удельной капиталоемкости производства обернулись низкой эффективностью и неконкурентоспособностью основной массы промышленных структур, созданных на основе стратегии импортозамещения. Их выживание обеспечивалось столь большими льготами, которые, по меткому выражению директора исследовательского центра ЭКЛА С. Макарио, означали «импортозамещение любой ценой». По сходному сценарию и со сходными результатами реализовалась модель импортозамещающей индустриализации и во всех других регионах развивающегося мира[[3]](#footnote-3).

Низкая эффективность промышленности, сформировавшаяся на основе однобокого импортозамещения, ретранслировалась в сопряженные с ней сферы экономической деятельности. Все это вкупе с форсированным, неподготовленным предшествующим развитием вступлением в капиталоемкую стадию индустриализации существенно осложнило ее дальнейшее течение. В таких условиях немалые дополнительные инвестиции требовались только для того, чтобы не допустить снижения темпов экономического роста и смягчить проблему занятости. Но падающая капиталоотдача сдерживала накопление. Между тем затянувшийся промышленный протекционизм обернулся дискриминацией ряда других производств. Вздутые цены на промышленные изделия, ухудшив условия торговли на внутреннем рынке аграрной продукцией, оказали гнетущее воздействие на и без того запущенное сельское хозяйство. Во многих странах дополнительным его депрессантом послужили пошлины на вывоз аграрной продукции, преследовавшие сугубо фискальные цели, а также количественные ограничения экспорта, призванные содействовать насыщению растущего внутреннего спроса на продовольствие.

На первых порах отмеченные издержки представлялись инициаторам и сторонникам политики импортозамещения временными. Предполагалось, что с повышением уровня промышленной зрелости на основе развития производства средств производства их можно будет снизить. Однако этого не случилось. Более того, с завершением первой фазы импортозамещения рост экономической эффективности, обусловленный переходом к индустриальному способу производства, существенно замедлился.

Но главное, быть может, в том, что вторая фаза импортозамещения не оправдала надежд на урегулирование внешнеэкономических пробоем. Попытки устранить или хотя бы ослабить внешнеторговые дисбалансы посредством повышения самообеспеченности промышленными изделиями завершились полным провалом, И не только из-за обострения во многих странах продовольственной проблемы, существенно увеличившего нагрузку на их импорт. Дело прежде всего в том, что возможности промышленного самообеспечения отнюдь не безграничны. Оно имеет жесткие экономические и физические пределы. Из-за непрестанного развития общественного разделения труда, подпитываемого НТР, создание всеобъемлющих индустриальных комплексов уже давно не по силам даже самым крупным и развитым государствам мира. Тем более это оказалось нереальным для стран запоздалого развития. В том числе и потому, что догоняющая индустриализация не может обойтись без импорта инвестиционных и промежуточных товаров, в которых воплощены осваиваемые ими технологические достижения. К тому же в следствии всепроникающего демонстрационного эффекта не поддается самообеспечению и потребительский сегмент национального рынка развивающихся стран.

Так, в трех самых крупных странах Латинской Америки – Аргентине, Бразилии и Мексике, несмотря на нешуточные прямые и косвенные экономические потери, обусловленные попыткой втиснуть процесс индустриализации в прокрустово ложе национальных рынков, в начале 60-х годов, когда созидательные потенции импортозамещения были практически уже исчерпаны, около 1/10 их совокупного платежеспособного спроса на промышленные товары все равно приходилось покрывать импортом.

Несмотря на повышение доли местного производства в потреблении всех категорий промышленных товаров, потребность в их импорте не уменьшилась, а возросла. Этот парадокс – помимо неподъемности многих видов промышленного производства для отсталых экономик – обусловлен по меньшей мере еще двумя обстоятельствами. Во-первых, временным лагом между зарождением спроса на промышленные товары и отладкой их выпуска и, во-вторых, возвышением потребностей, которое происходит в процессе развития и выступает в качестве его движущей пружины. Причем рост затрат на импорт сырья и полуфабрикатов, необходимых для изготовления раннее импортировавшихся изделий конечного спроса, обычно перекрывает экономию, достигаемую благодаря свертыванию их импорта. В результате в Пакистане и Таиланде отношение импортируемой промежуточной продукции для выпуска потребительских изделий к импорту таких изделий с начала 50-х до конца 60-х годов возросло более чем в 5,2 раза, в Бирме - в 5,5 раза, а на Филлипинах - в 7,9 раза.

Между тем экспорт при стратегической установке на максимизацию промышленной самообеспеченности развивался сравнительно медленно. Наращиванию традиционного сырьевого и продовольственного экспорта препятствовали низкая эластичность спроса на эту продукцию, начавшийся в 70-е годы переход к материало- и энергосберегающему типу развития, а также усиление конкуренции между продуцентами сырья и продовольствия, что в совокупности способствовало ухудшению условий торговли ими. Развитие же промышленного экспорта сдерживалось низкой конкурентоспособностью обрабатывающей индустрии, созданной в период безоглядного импортозамещения, и систематическим завышением обменных курсов национальных валют. Дополнительные препятствия на его пути создавались изменчивостью самого этого завышения. Неустойчивость доходов в местной валюте, обусловленная зазорами между спорадическими девальвациями и перманентной инфляцией, повышая экспортные риски, тормозила приток в эту сферу необходимых капиталов.

В общем, несмотря на стратегию импортозамещения, потребности в импорте продолжали расти, тогда как степень включенности в МРТ стран, придерживавшихся такой стратегии, а стало быть, и готовность их к наращиванию импорта снижалась. Подтверждением этого может служить динамика совокупной экспортной квоты развивающихся стран, которая, по оценке П.И. Хвойника, в 1958 – 1970 гг. сократилась почти на 1/10.

Разрыв между ростом импортных потребностей и экспортных ресурсов обернулся неизбывной нуждой во внешних займах и помощи. Их приток стал непременным условием расширенного, а во многих странах и простого воспроизводства. Возник своего рода порочный круг: обращение к внешним заемным средствам, не обеспечивая необходимого прироста производства и экспорта, лишь увеличивало потребность в новых займах. В итоге хронический дефицит иностранной валюты превратился в один из главных тормозов развития.

Платежи по обслуживанию внешнего долга, поглощая значительную, в ряде случаев непомерно большую, часть ограниченных экспортных доходов и поэтому требуя для своего возмещения новых займов, оказались непосильным бременем для и без того расстроенных денежно-финансовых систем. Столкнувшись с острейшей нехваткой иностранной валюты, многие страны из-за непосильных долговых обязательств вынуждены были свертывать жизненно необходимый импорт. В результате углубились товарные и финансовые дисбалансы, возросла недогрузка производственных мощностей, увеличилась безработица и усилилась инфляция. Все это вместе с бегством капиталом и свертыванием инвестиционной активности привело к резкому замедлению темпов экономического роста, объемов производства, а вследствие и развития внешней торговли.

Таким образом, надежды на то, что импортозамещающая индустриализация позволит снять ограничения экономического роста, связанные с импортом оказались иллюзорными. Стратегия импортозамещения имеет свой потенциал, позволяющий обеспечивать промышленный рост за счет ограничения конкуренции импортных товаров на внутреннем рынке, одновременно имеет и заданные пределы, при попытке выхода за которые закрытость экономики блокирует возможность дальнейшего экономического развития. В результате, не смотря на некоторые успехи в первый период импортозамещения, положительных результатов стратегия не дала. Основной причиной этого, как считают экономисты, была узость внутренних национальных рынков, но, тем не менее, по моему мнению, проблема тут была комплексной. Низкая эффективность промышленности в совокупности с неподготовленным предшествующим развитием не позволила сделать развитие полноценным, и как следствие, развитие торговли тоже, в этот период оно максимально искусственно сдерживалось. Несмотря на замещение импорта, потребность в нем постоянно росла. Экспорт при стратегической установке на максимизацию промышленной самообеспеченности также развивался медленными темпами, в первую очередь из-за низкой эластичности спроса и низкой конкурентоспособности обрабатывающей индустрии. Разрыв между ростом импортных потребностей и экспортных ресурсов обернулся нуждой во внешний займах. Обслуживание внешнего долга поглощало огромную часть и без того небольших экспортных доходов. Стало быть, торговля развивающихся стран в период стратегии импортозамещения практически не развивалась, в силу еще и того, что ее по определению не считали источником экономического роста.

Тем не менее, эпоха импортозамещающей индустриализации прошла, началась реализация внешненаправленной стратегии развития. Чтобы понять, какие она принесла результаты, остановимся на ней поподробнее.

*1.1.2. Экспортная ориентация в политике развивающихся стран*

Вторая стратегия, к которой прибегали развивающиеся страны в ходе индустриализации это внешнеориентированная политика развития, или как ее еще называют экспортоориентированная модель.

Экспортная ориентация была почти повсеместно принята в качестве следующего направления индустриального развития с начала 70-х годов.

Именно в 70-х годах в мировом хозяйстве возникли энергосырьевые проблемы. Избежать глубоких потрясений в период энергетического кризиса удалось только странам с возросшей степенью включенности в МРТ, а также части тех стран, которые не допустили ее обвального свертывания и в целом придерживались осмотрительной денежно-кредитной политики. По динамике и качеству экономического роста среди них выделяются первопроходцы экспорториентированной индустриализации – Сингапур, Сянган, Тайвань и Южная Корея, и пристроившиеся к ним в кильватер Индонезия, Малайзия, Таиланд, а также Китай, которые в литературе по развивающемуся миру обычно относят к последующим поколениям новых индустриальных стран.

Стратегия возрастающего участия в международном разделении труда, в частности в странах Восточной Азии, получила обоснование в теории «летящей стаи гусей» или «догоняющего жизненного цикла продукта». Последовательность и взаимосвязь роста импорта, производства и экспорта были отмечены японским экономистом К. Акмацу в 1943 г. в статистическом исследовании данных о торговле и производстве в отраслях японской промышленности. В 1973 г. К. Кодзима развил концепцию К. Акмицу, назвав ее «догоняющий жизненный цикл продукта».

Переход к политике экспортной ориентации позволяет осуществлять производство отдельных видов промышленной продукции в расчете на внешние рынки и увеличить объем внешних поступлений. Это вторая модель развития, которая базируется на активном взаимодействии с иностранным капиталом и формирует экономику открытого типа. Она требует создание необходимых отраслей инфраструктуры, привлечения иностранной технологии. В социально-политическом плане в переходе к экспортной ориентации от замещения импорта воплотился компромисс трех сил – национальной буржуазии, государства и иностранного капитала. Ни одна из них не могла самостоятельно осуществить перестройку хозяйства и соответственно ответить на широкий социальный вызов развития.

Изменения в экономической стратегии связаны не только с усилившейся интернационализацией, воздействия долгового кризиса и международным давлением. Корни изменений лежат также в сдвигах в социальной структуре развивающихся стран в последние десятилетия.

Облагораживание экспорта восточноазиатских НИС, составивших их первое поколение, началось с продвижения на мировой рынок простейших в техническом отношении изделий, представляющих те отрасли промышленности, с которых стартовал процесс импортозамещения. Преобладающую их часть составляла продукция текстильной промышленности и других трудоемких отраслей обрабатывающей индустрии. В дело шло буквально все, что приносило доход и на чем можно было заработать дефицитную иностранную валюту. Затем по мере углубления процесса индустриализации их экспорт постепенно обогащался более технически сложными и капиталоемкими изделиями, в том числе производственного назначения. Особое место в его структуре занимает бытовая и производственная электроника, получившая там солидное развитие благодаря подключению этих стран в период их становления к международному промышленному комплексу, основанному на внутриотраслевом разделении труда. По аналогичному пути в принципе продвигались и последующие поколения НИС, оказавшиеся в роли своеобразного арьергарда первого поколения. Куда бы «сбрасывались» некоторые производства, теряющие свою конкурентоспособность в связи с повышением стоимости рабочей силы.

Ключевая роль экспорта в индустриализации догоняющего типа обусловлена сложным комплексом факторов. Нарастающее участие в международном промышленном разделении труда, обеспечиваемое неустанным облагораживанием экспорта, раздвинуло общие горизонты проводимой ими индустриализации и повысило ее продуктивность. Такой результат был достигнут благодаря расширению рынков сбыта и обусловленных этим возможностей экономии на масштабах производства для предприятий, экспортирующих промышленные изделия, а также возникновению так называемых «внешних факторов» для промышленности и экономики в целом. Речь идет, в частности, о повышении рациональности в использовании ресурсов, формировании динамичных сравнительных преимуществ, опирающихся на взаимозависимость между расширением спроса, увеличением инвестиций и повышением их эффективности, экономическом выигрыше от специализации и международной промышленной кооперации и диффузии растущей на этой основе продуктивности в другие сферы хозяйственной деятельности.

Поскольку подтягивание к экономическим лидерам мира без активного использования уже имеющихся научно-технических достижений практически невозможно, зависимость индустриализующихся стран от импорта с повышением уровня промышленной зрелости не исчезает, а зачастую продолжает расти. И не только из-за необходимости широкой международной кооперации. Как бы ни повышалось самообеспечение развивающейся в этих странах промышленности промежуточными и инвестиционными товарами, ее продвижение вверх по технологической лестнице и создание новых видов производств не может обходиться без импорта и того и другого. При этом чем сильнее диверсификация промышленности и выше скорость этого движения, тем быстрее растут потребности в таком импорте и тем поэтому острее нужда в наращивании экспорта. Разумеется, большие страны могут добиваться более значительной самообеспеченности средствами производства, чем малые. Но это не меняет сути дела. Особенно, если принять во внимание беспрецедентно высокую динамику диверсификации производства и потребления, а также прогрессирующее сокращение жизненного цикла многих товаров и технологий на нынешнем этапе мирового развития в связи с непрестанно накатывающимися друг на друга научно-техническими достижениями. Понятно, что импорт инвестиционных и промежуточных товаров, необходимых для создания и эффективной эксплуатации промышленных мощностей, может финансироваться не только за счет выручки от экспорта. Однако приток внешних финансовых ресурсов, в конечном счете, лимитируется состоянием тех же платежных балансов.

Словом, экспорт при догоняющей индустриализации является действенным рычагом расширения не только собственной рыночной, но и ресурсной базы промышленного роста. А поскольку развитие самого экспорта также требует инвестиций, переход индустриализующихся стран к самоподдерживающемуся экономическому росту сопряжен с налаживанием взаимоусиливающего динамичного взаимодействия между экспортом, сбережениями и инвестициями.

Форсированное развитие экспорта на основе его перманентного облагораживания, подтолкнув рост сбережений и расширив доступ к новым технологиям, вмонтированным в импортируемые средства производства, позволило существенно повысить не только норму, но и эффективность капиталовложений. По двум последним показателям пионеры экспорториентированной индустриализации уже в 60-е годы вошли в число лидеров развивающегося мира, а в последующем основательно от него оторвались. Отсюда и прецедентно высокие темпы экономического роста. Устойчиво высокая динамика роста стимулировала мощный приток иностранных инвестиций, которые, пополняя местный фонд накопления и расширяя доступ к передовому хозяйственному опыту, но в свою очередь также ее поддерживали.

Синхронизации поступательной динамики экспорта, сбережений и инвестиций способствовало систематическое занижение обменных курсов местных валют, сдерживавшее рост импорта и потребления. Наряду с усилением внешнеэкономических позиций это помогло самортизировать меж- и внутриотраслевые диспропорции и в итоге способствовало поддержанию финансовой стабильности. Вместе с тем для стимулирования экспортной индустрии там нередко использовались различные послабления на импорт необходимых производственных товаров, налоговые, кредитные и амортизационные льготы, включая прямые дотации, таможенная защита импортозамещающих производств, обслуживающих нужды экспорта.

Создание и укрепление динамичной связи между экспортом, сбережениями и инвестициями осуществлялись с помощью политики кнута и пряника. Для этого наряду с экономическими рычагами подчас использовались и чисто административные меры, что не мешало, однако, достижению желаемых результатов. Поскольку меры эти были хорошо продуманы, осуществлялись в соответствии с экономическими критериями и фокусировались на направлениях, способствующих поддержанию макроэкономической стабильности, а также решению задач, совпадающих с тенденциями рынка.

Во многом благодаря переходу к экспорториентированной модели развития впечатляющих экономических успехов добились в ходе системной трансформации такие станы как Китай и Сингапур.

Динамичное наращивание экспорта, ослабив зависимость производства от динамики потребления, позволило существенно увеличить внутренние сбережения. При этом обеспеченный экспортом рост валютных поступлений снял или, по меньшей мере, ощутимо ослабил ограничения импорт промышленных товаров инвестиционного и промежуточного спроса, нехватка которых до предела осложнила индустриализацию большинства других развивающихся стран, пытавшихся решать эту проблему на путях самообеспечения. Крайне важным попутным результатом резко возросшей включенности в МРТ, который подчас не осознается или выпадает из поля зрения, является существенное увеличение емкости национального рынка, заметно расширяющее возможности того же импортозамещения, но уже на иной, более продуктивной основе. Поэтому-то, наряду со всемерным поощрением экспорта, во всех развивающихся странах осуществлялось селективное развитие импортозамещающих производств.

Словом, в странах, где экспорт развивается динамично, темпы роста, как правило, выше, и наоборот. Ибо при вялой динамике производства, встроенного в МРТ, экономика упирается в ограниченные возможности сбыта и не получает достаточных средств и импульсов для сколько-нибудь быстрого и устойчивого развития. Известные коррективы в эту зависимость привносят, однако, условия торговли, усиливая или ослабляя позитивный эффект специализации и кооперации в рамках МРТ. Масштабы же и направленность этих корректив наряду с текущей экономической конъюнктурой в конечном счете определяются товарной и технологической структурой экспорта. Чем больше доля сырьевой продукции и ниже технологический уровень его промышленной составляющей, тем в принципе хуже условия торговли и шире амплитуда колебаний в этих условиях. Поскольку в ценах простейших промышленных изделий, прошедших пик своего жизненного цикла, не содержится инновационной ренты, эластичность спроса на такие изделия не высока, а цены на сырье более других чувствительны к изменениям конъюнктуры. В то же время в основе углубившегося разрыва в темпах экономического роста этих стран, фактически лежат разнонаправленные изменения в нормах накопления и общей эффективности факторов производства. Тесная корреляция этих базовых показателей с изменениями в динамике и покупательной способности экспорта, быть может, самая наглядная иллюстрация особой значимости МРТ для индустриализующихся экономик на современном этапе мирового развития.

Вплоть до второй половины текущего десятилетия экономический прогресс приверженцев экспорториентированной индустриализации шел практически без пробоев. В 1950-1995 гг. совокупный ВВП НИС первого поколения возрос более, чем в 34 раза, а в душевом исчислении – в 14 раз. В итоге все они уже оказались в группе индустриально развитых экономик. Впечатляющего прогресса достигли и их последователи, сумевшие в 70-е и 80-е годы переломить негативные тенденции развития, обусловленные изъянами импортозамещающей стратегии.

В целом, уже в начале 1990-х многие развитые страны обнаружили существенное увеличение доли товарного импорта развивающихся стран в общем объеме их товарного производства, что обострило конкуренцию на их рынках. Потоки международной торговли все глубже проникали в экономику развивающегося мира, влияя на экономическую структуру и распределение дохода, занятость, рост производительности. Торговля товарами и услугами выросла в два раза, с такой же скоростью, как и мировой ВВП в 1990-е, а доля развивающихся стран повысилась с 23 до 29%. Это число не отражает важные изменения за последние 10 лет, которые предлагают развивающимся экономикам новые возможности для роста. Хотя торговля между развивающимися странами составляет только 7% от мировой, её доля удвоилась в 70-е гг.; к 1990 г. на торговлю Юг-Юг приходилось 33 % экспорта развивающихся государств, доля промышленных изделий возросла с 5 % в 1960 г. до 35% в 1990-х гг. Рост торговли между развивающимися странами во многом компенсировал слабый спрос и растущий протекционизм. Каковы выгоды такой ориентации? В торговле Юг-Юг можно реализовать больше динамичных выгод; есть возможность уменьшить нестабильность экспорта; укрепляется коллективная самообеспеченность. Состав экспорта развивающихся государств изменился, при увеличении промышленных товаров, особенно средней и высокой сложности. Например, доля высокотехнологичных продуктов, экспортируемых восточно-азиатскими странами, существенно увеличилась между 1985 и 1996 гг. Тем временем, латиноамериканские страны и Индия перешли от экспорта товаров добывающих отраслей к экспорту товаров низко- и средне-технологичных отраслей.

Таким образом, с начала 70-х годов начался другой, качественно новый этап развития всей группы развивающихся стран. Экспортоориентированная стратегия развития привнесла положительные результаты в развитие экономики и торговли. Началось повсеместное облагораживание экспорта, увеличился экспорт высокотехнологичных изделий, промышленных товаров и услуг. Динамичное наращивание экспорта повысило внутренние сбережения. Из-за резкой возросшей включенности в МРТ увеличились емкости национальных рынков, что до сих пор составляло большую проблему. В этот период государство также играло немаловажную роль. Административные меры регулирования, в основном из-за своей целостности и продуманности помогли достижению желаемых результатов.

Быстрый рост экспорта экономики обеспечивал ряд выгод:

• Стимулировал конкуренцию, улучшал распределение ресурсов, эффект масштаба производства.

• Ускорял общий экономический рост

• Обеспечивал поступления иностранной валюты

• Устранял экономические перекосы, вызываемые вторжением государства.

То есть экспортоориентированная стратегия в некоторой мере помогла развивающимся странам приблизиться по многим показателям к индустриально развитому миру.

На современном же этапе происходит либерализация внешнеторгового режима в странах мировой периферии, то есть сокращение роли государства. Для более подробной характеристики современного этапа торговли, необходимо более тщательно проанализировать ее основные показатели.

**2. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**

**2.1. Анализ показателей экспорта развивающихся стран**

Индустриализация развивающихся стран вне зависимости от общей ее направленности и реального направления сопутствовали интенсификации мирохозяйственных и обусловленных ими культурных связей, играющих ключевую роль в процессе развития. Опосредуя доступ к недостающим товарам, капиталам и технологиям, мирохозяйственные связи одновременно помогают поддерживать необходимый баланс между товарным предложением и непрестанно изменяющейся при росте дохода структуре спроса.

Центральное место в сегменте внешнеэкономических отношений развивающихся стран принадлежит внешней торговле. Она развивалась неравномерно. В прошлом десятилетии до середины 80 – х годов темпы прироста товарного экспорта уступали соответствующим показателям промышленно развитых стран. Со второй половины 80 – х годов эти показатели значительно выросли, что свидетельствовало об углублении процессов индустриализации в НИС и усилиях стран - должников увеличить валютные поступления для снижения долгового бремени.

Анализируя внешнюю торговлю развивающихся стран с 2004 года, можно отметить наблюдаемую положительную динамику товарооборота, то есть с 2004 года его общий объем непременно возрастает, в среднем на 1144 млрд. долл. в год. Если еще в 2004 году общий объем товарооборота стран составлял 5192 млрд. долл., то в 2007 году составил 8743 млрд. долл. и по прогнозам МВФ будет увеличиваться и в 2008 г. (см. таблицу 1). Объем экспорта развивающихся стран также увеличивается с каждым годом, можно видеть огромную положительную разницу, которую достигла эта группа стран начиная с 2004 года. Она составляет 2415 млрд. долл., т.е. экспорт удвоился всего лишь за 4 года.

***Таблица 1***

***Объем экспорта развивающихся стран***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008\* |
| ***Товарооборот (млрд. долл.)*** | ***5192*** | ***6375*** | ***7714*** | ***8743*** | ***9770*** |
| ***Экспорт (млрд. долл.)*** | ***2760*** | ***3457*** | ***4201*** | ***4662*** | ***5175*** |
| ***Доля экспорта в товарообороте (%)*** | ***53.1*** | ***54.2*** | ***54.4*** | ***53.3*** | ***52.9*** |

\* - прогноз;

*Источник*: International Monetary Fund. World Economic Outlook, April 2007

Из данных таблицы также видно, что развивающиеся страны – это государства с экспортно-ориентированной экономикой. Доля экспорта в общем товарообороте стран составляет более 50%. Если же характеризовать ее динамику, то можно видеть, что в 2004-2005 гг. отмечался небольшой застой, т.е. эта доля практически не изменялась. Далее же начался ее спад, который продолжится и в 2008 году. Т.е. экспорт в товарообороте развивающихся стран понижается.

Эту же картину мы можем наблюдать, характеризуя среднегодовые темпы прироста экспорта. Ситуация тут ухудшается, что выражается в падении этих показателей (см. таблицу 2).

***Таблица 2***

***Среднегодовая динамика экспорта (%)***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Регионы*** | ***2004*** | ***2005*** | ***2006*** | ***2007*** | ***2008\**** |
| ***Весь развивающийся мир, в т.ч.:*** | 14.7 | 11.1 | 11.1 | 10.5 | 9.9 |
| Ближний и Средний Восток | 10.7 | 7.5 | 6.3 | 6.9 | 4.1 |
| Латинская Америка | 9.8 | 7.0 | 4.5 | 4.1 | 5.7 |
| Дальний Восток, Юго-Восточная и Южная Азия | 19.3 | 17.3 | 17.3 | 15.4 | 15.4 |
| Африка | 7.4 | 5.3 | 2.6 | 10.6 | 6.4 |
| ***Индустриально развитые страны*** | 8.9 | 5.6 | 8.4 | 5.5 | 5.8 |

\* - прогноз;

*Источник*: International Monetary Fund. World Economic Outlook, April 2007

Анализируя данные приведенной выше таблицы, можно видеть, что темпы роста экспорта развивающихся стран постепенно снижаются, в среднем на 2% в год и по прогнозам МВФ продолжат снижаться и в 2008 году. Снижение данных темпов обеспечивается снижением аналогичных показателей во всех регионах развивающихся стран, т.е. с 2004 года ни в одном регионе роста не наблюдается. Тем не менее, тут также можно выделить лидеров, где экспорт увеличивается более быстрыми темпами – это страны Дальнего Востока, Юго-Восточной и Южной Азии.

Темпы роста развитой группы стран также нельзя назвать стабильными, что выражается в их поочередном росте и падении. Но, тем не менее, из таблицы видно, что группа развивающихся стран по темпам прироста экспорта опережает индустриально развитые страны, в среднем на 4,6%.

Для более развернутой характеристики экспорта развивающихся стран рассмотрим его товарную и географическую структуру.

*2.1.1. Товарная структура экспорта*

Развитие международного разделения труда и сдвиги, происходящие под влиянием НТР, привели к значительным изменениям в товарной структуре экспорта развивающейся группы стран (см. таблицу 3).

***Таблица 3***

***Товарная структура экспорта***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ***2003*** | | ***2004*** | | ***2005*** | | ***2006*** | | ***2007*** | |
| ***Млрд. долл.*** | ***%*** | ***Млрд. долл.*** | ***%*** | ***Млрд. долл.*** | ***%*** | ***Млрд. долл.*** | ***%*** | ***Млрд. долл.*** | ***%*** |
| ***Всего*** | ***2394*** | ***100*** | ***2760*** | ***100*** | ***3457*** | ***100*** | ***4201*** | ***100*** | ***4662*** | ***100*** |
| ***Продовольственные и сырьевые товары, топливо*** | ***650*** | ***27.1*** | ***738*** | ***26.7*** | ***939*** | ***27.1*** | ***1167*** | ***27.7*** | ***1290*** | ***27.7*** |
| Продовольствие | 233 | 9.7 | 254 | 9.2 | 280 | 8.1 | 317 | 7.5 | 350 | 7.5 |
| Промышленное сырье | 133 | 5.5 | 111 | 4.1 | 140 | 4 | 198 | 4.7 | 219 | 4.5 |
| Топливо | 284 | 11.9 | 373 | 13.4 | 519 | 15 | 652 | 15.5 | 720 | 15.2 |
| ***Готовые изделия и полуфабрикаты*** | ***1721*** | ***71.9*** | ***1967*** | ***71.2*** | ***2232*** | ***64.5*** | ***2539*** | ***60.4*** | ***2798*** | ***60*** |
| Химические продукты | 236 | 9.8 | 271 | 9.8 | 311 | 8.9 | 354 | 8.4 | 391 | 8.3 |
| Машины, оборудование | 942 | 39.3 | 1086 | 39.3 | 1220 | 35.2 | 1399 | 33.3 | 1546 | 33.1 |
| Металлы | 76 | 3.1 | 98 | 3.5 | 122 | 3.5 | 131 | 3.1 | 145 | 3.1 |
| Текстиль, одежда | 119 | 4.9 | 133 | 4.8 | 142 | 4.1 | 156 | 3.7 | 173 | 3.7 |
| Прочие готовые изделия | 348 | 14.5 | 379 | 13.7 | 437 | 12.6 | 499 | 11.8 | 543 | 11.6 |
| ***Другие товары*** | ***23*** | ***0.9*** | ***55*** | ***1.9*** | ***286*** | ***8.2*** | ***495*** | ***11.7*** | ***574*** | ***12.3*** |

*Источник:* World Trade Organization. International Trade Statistics 2007.

Как видно из таблицы 3, основу экспорта развивающихся стран составляют готовые изделия и полуфабрикаты. Становление современной обрабатывающей промышленности создало возможности для появления и развития этого направления. Возможности для этого были созданы увеличением промышленного потенциала*.* В настоящий момент продукция обрабатывающей промышленности заняла основное место в структуре экспорта развивающихся стран в целом, исключение могут составить лишь страны Африки и Среднего Востока*.*

Анализируя таблицу 3, можно сделать вывод, что объем экспорта готовых изделий и полуфабрикатов неуклонно растет, в среднем на 270 млрд. долл. в год, начиная с 2003 года. Особенно значимую роль в росте промышленного экспорта играют машины и оборудование, экспорт которых в 2003-2007 гг. вырос более чем в 2 раза. На их долю в 2007 г. пришлось 33,1% общего экспорта развивающихся стран. Объем экспорта продуктов химической промышленности также возрос, но, тем не менее, его нельзя назвать большим, так как его удельный вес в общем объеме экспорта постепенно снижается, с 9,8% в 2003 г. до 8,4% в 2007г.

Объем экспорта продовольственных товаров увеличивается небольшими темпами, и, тем не менее, его удельный вес остается на стабильном уровне 7 – 8% общего объема экспорта.

До сих пор в ряде стран топливно-сырьевые товары преобладают в экспорте. Топливо оставалось и остается одной из основных статей экспорта развивающихся стран. Его объемы неукоснительно растут, в среднем на 109 млрд. долл. в год. Уже в 2007 г. удельный вес топлива в общем экспорте развивающихся стран составил 15,2%. И не смотря на то, что эта статья экспорта стоит на 2 месте после готовых изделий и, в частности, после технологического оборудования, для ряда развивающихся стран, а в особенности для группы стран нефтеэкспортеров и стран Латинской Америки, она составляет основу экспорта. В Латинской Америке сырьевые товары занимают преобладающее положение в экспорте 29 из 47 стран. Экспорт 14 африканских стран основывается на одном товаре. В целом доля развивающихся стран в мировом экспорте сырья увеличилась за 1990—2005 гг. с 18 до 24%.

Экспорт металла, текстиля и одежды остается примерно на одном уровне и составляет 3,1% и 3,7% соответственно.

В последнее время также происходит возрастание роли сферы услуг в хозяйстве развивающихся стран, их доля в мировом экспорте услуг увеличивается с каждым годом. В структуре этого вида [экспорта](http://click01.begun.ru/click.jsp?url=4vrJyLBDDvCAiCLMGc3E-*cr9P49muBBQqXkNk13IMNsYEG6obA7SIJc9L4lElpWBViXKJLNNMrai3vXLS4eSnVsbqpIlIj0bTqzy9qYIq0DPS7NRyUEy0s0zkGN48761VMU17CZzyS72SHGvZcGYA*267c-dhFJ34LKPOxGDuowvTtUwMGbhDr8SVjr5Zeg6BD3XYJdZFkbSODx4BJI4TuV64wymIKhKUfH1S5D0bpOkJS7cDV2Ve8lAtn5DVwJ8icchx6Sj-9UIJtQuSt*irrBMGlN5vcEArXirEe*VTnvPvY82VMj8prdm2aLaQFbE0H6W0b0Voh4D7TRsRagt-KjdquBZWa51dXO0ZuRqfj*dmJXjHpm*WNNnLmj9homeANATHSrxiRh28HKUCVFn--9QuhllxGbMEZ1qa0n3dGNfzqXal*TL301cH**qDm4iE9SJCsVE1vqun4yJ77-Wxl*6gpVR1hgcWQ8Jw1Iv3uY0Ay1vTRxIA) возросла доля туризма, связи, транспортных и финансовых услуг.

Таким образом, можно видеть выраженную ориентацию экспорта развивающихся стран на готовую продукцию, тем не менее, такая характеристика не подойдет к различным подгруппам развивающихся стран, а их, как известно 3: новые индустриальные страны, страны нефтеэкспортеры и наименее развитые страны. Товарная структура этих подгрупп настолько разнится, что интересным, по моему мнению, будет рассмотреть товарную структуру экспорта развивающихся стран по подгруппам стран, входящим в нее.

***Новые индустриальные страны***

60-80-е годы XX века стали периодом глобальных изменений как в общей структуре развивающихся стран – из их среды отпочковываются так называемые «новые индустриальные страны (НИС)», так и периодом коренных изменений в хозяйственном комплексе, социально-экономической структуре самих НИС[[4]](#footnote-4).

«Новые индустриальные страны» по ряду признаков выделяются из основной массы развивающихся стран. Черты, отличающие НИС как от развивающихся стран, из среды которых они вышли, так и от развитых капиталистических стран, в ряды которых некоторые из них уже вступили «одной ногой», позволяют говорить о появлении особой «новоиндустриальной модели» развития. Эти характерные особенности достаточно четко прослеживаются при анализе опыта развития «новых индустриальных стран» Латинской Америки и Азии.

Не умаляя важной роли опыта развития латиноамериканских НИС, все же следует подчеркнуть, что азиатские НИС, а именно Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, стали своеобразными образцами развития для многих освободившихся государств, как в отношении внутренней динамики народного хозяйства, так и в отношении внешнеэкономической экспансии.

Современное хозяйственное развитие непосредственно связано с наращиванием научно – технического потенциала. Производство современного технического оборудования, технологий, машин является основополагающим, и составляет основу экспорта НИС (см. таблицу 4).

***Таблица 4***

*Товарная структура экспорта НИС*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***2007*** | |
| ***Млрд. долл.*** | ***%*** |
| ***Всего*** | ***1998*** | ***100*** |
| ***Продовольственные товары, топливо*** | ***390*** | ***19.5*** |
| Продовольствие | 170 | 8.5 |
| Топливо | 220 | 11 |
| ***Готовые изделия и полуфабрикаты*** | ***1498*** | ***74.9*** |
| Машины, оборудование | 1229 | 61.5 |
| Химические продукты | 175 | 8.7 |
| Текстиль, одежда | 94 | 4.7 |
| ***Другие товары*** | 110 | 5.5 |

*Источник:* World Trade Organization. International Trade Statistics 2007

Анализируя таблицу 4 можно видеть, что объем экспорта стран НИС во многом превосходит объемы экспорта других развивающихся стран (см. таблицу 3). Основу тут составляет экспорт технологий, машин и прочего оборудования, который в 2007 г. составил 61,5% совокупного стоимостного объема экспорта или 1229 млрд. долл. Второй статьей является экспорт топлива, доля которого сотавила11% или 220 млрд. долл. Экспортом топлива в основном занимаются Латиноамериканские НИС. Экспорт продовольствия и химических продуктов находится практически на одном уровне и составляет 8,5% и 8,7% соответственно, что эквивалентно 170 млрд. долл. и 175 млрд. долл. Экспорт одежды и текстиля находится на нижней строке и составляет 4,7% или 94 млрд. долл.

Таким образом, можно сделать вывод, что НИС имеют в основном технологическую направленность экспорта.

***Группа стран нефтеэкспортеров***

Подгруппу нефтеэкспортирующих стран составляют 19 государств, в экспорте которых нефтепродукты превышают 45%. В ряде этих стран вначале была создана материальная основа, а затем дан простор для развития капиталистических производственных отношений. В них сложился так называемый рентный капитализм.

К группе стран нефтеэкспортеров в первую очередь следует отнести: Кувейт, Катар, Саудовскую Аравию, Объединенные Арабские Эмираты, Бахрейн, Оман.

Основные черты экономики этой группы стран: монотоварная структура экспорта; высокие темпы роста ВВП, в результате которых номинальный объем ВВП также значительно превышает показатели ВВП остальных развивающихся стран; значительное активное сальдо платежного баланса; высокий уровень душевого дохода; массированный экспорт капитала; высокая степень зависимости от внешних факторов развития.

Само название этой группы стран говорит о товарной структуре экспорта данной группы, точнее о преобладающей ее статье (см. таблицу 5).

***Таблица 5***

*Товарная структура экспорта группы стран нефтеэкспортеров*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***2007*** | |
| ***Млрд. долл.*** | ***%*** |
| ***Продовольственные товары, топливо*** | ***562*** | ***56.1*** |
| Продовольствие | 81 | 9 |
| Топливо | 481 | 48 |
| ***Готовые изделия и полуфабрикаты*** | ***404*** | ***40.3*** |
| Машины, оборудование | 243 | 24.2 |
| Химические продукты | 108 | 10.7 |
| Текстиль, одежда | 53 | 5.2 |
| ***Другие товары*** | ***35*** | ***3.4*** |

*Источник:* World Trade Organization. International Trade Statistics 2007.

Как можно видеть из таблицы 5, основой экспорта нефтеэкспортирующих стран составляет топливо. Доля его экспорта в 2007 г. составила 48% совокупного стоимостного объема экспорта или 481 млрд. долл. Другой важной укрупненной товарной группой являются машины и оборудование, но, тем не менее, эта доля гораздо меньше и составляет 24,2% или 243 млрд. долл. Значительный приток нефтедолларов от экспорта топлива позволил в этих странах развернуть крупномасштабные программы создания нефтеперерабатывающей и нефтетехнической, химической промышленности, ориентированных на экспорт. Именно поэтому доля химических продуктов в экспорте постепенно увеличивался и в 2007 г. она составила 10,7%, что составило 108 млрд. долл.

Доли продовольствия, а также экспорта одежды и текстиля сравнительно малы, и в 2007 г. составили 9% и 5,2% соответственно.

Таким образом, группа стран нефтеэкспортеров имеет явно выраженную сырьевую направленность экспорта.

***Наименее развитые страны***

Особенность социально-экономического развития подсистемы развивающихся стран состоит в том, что в ней увеличивается число наименее развитых, беднейших стран. В эту группу по классификации ООН входят страны, которые не обладают способностью к саморазвитию и не имеют внутренних источников преодоления низкого уровня развития. Количество наименее развитых стран за 70 — 90-е годы увеличилось вдвое и достигло 70 (33 — в Африке). На их территории проживает 10,3% населения мира, но они производят только 0,6% мирового продукта.

В производстве наименее развитых стран основное место занимает сельское хозяйство — свыше 38% ВВП. Доля его за 80 — 90-е годы не изменилась. В сельском хозяйстве этих стран занято 73% рабочей силы, а во всех развивающихся странах — 59%. Во многих из них сохраняются значительные докапиталистические отношения.

Для данной группы стран экспорт является очень важным, и хотя он сравнительно небольшой, но приносит основной доход и для отдельных стран позволяет хоть немного решить господствующую здесь проблему бедности.

***Таблица 6***

*Товарная структура экспорта наименее развитых стран*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***2007*** | |
| ***Млрд. долл.*** | ***%*** |
| ***Продовольственные товары, топливо*** | ***235*** | ***75.5*** |
| Продовольствие | 100 | 32.1 |
| Топливо | 135 | 43.4 |
| ***Готовые изделия и полуфабрикаты*** | ***64*** | ***20.5*** |
| Машины, оборудование | 2 | 0.6 |
| Химические продукты | 36 | 11.5 |
| Текстиль, одежда | 26 | 8.3 |
| ***Другие товары*** | ***12*** | ***3.8*** |

*Источник:* World Trade Organization. International Trade Statistics 2007.

Как можно видеть из таблицы 6 основу экспорта наименее развитых стран составляют две основополагающие статьи – продовольствие и топливо. На топливо в 2007 г. пришлось 43,4% совокупного стоимостного объема экспорта или 135 млрд. долл. И на продовольствие пришлась также достаточно большая доля – 32,1% или 100 млрд. долл., что объясняется занятостью в этой сфере производства большей части населения.

Из приведенной выше таблицы также можно видеть, что экспорт готовых изделий необычайно мал. Это объясняется тем, что их производство тут очень мало и большинство из них идет лишь на собственное потребление. Так, экспорт химических продуктов составляет 11,3% экспорта, одежды и текстиля – 8,3%, а машин и оборудования лишь 0,6% экспорта.

Таким образом, можно видеть, что экспорт наименее развитых стран имеет в основном лишь топливную и продовольственную направленность.

Итак, вопреки еще встречающемуся утверждению, что группа развивающихся стран специализируется на экспорте топливной и сырьевой продукции, из приведенного анализа можно видеть, что за последнее время, многое изменилось. Развивающиеся страны теперь специализируются на экспорте готовых изделий и полуфабрикатов, где наибольшую товарную группу составляют машины и оборудование. Но, тем не менее, топливо и сырьевые товары также являются одной из основных статей дохода от экспорта. Товарная структура экспорта очень разнится у отдельных подгрупп развивающихся стран. Если страны НИС специализируются в основном на экспорте технологической продукции, то группа нефтеэкспортеров экспортируют в основном топливно-сырьевые товары, а наименее развитые страны специализируются на экспорте продовольствия и сырья.

Чтобы отследить пути экспорта продукции, рассмотрим его географическую структуру.

*2.1.2. Географическая структура экспорта*

Географическая структура экспорта развивающихся стран весьма разнообразна. Страна активно участвует в международной торговле и торгует со многими странами мира (таблица 7).

***Таблица 7***

*Географическая структура экспорта развивающихся стран*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ***2004*** | | ***2005*** | | ***2006*** | |
|  | ***Млрд.долл.*** | ***%*** | ***Млрд.долл.*** | ***%*** | ***Млрд.долл.*** | ***%*** |
| ***Развитые*** | ***1914,5*** | ***52,5*** | ***2285,4*** | ***51,7*** | ***2698,7*** | ***50,8*** |
| ЕС | 920,7 | 25,2 | 1123,8 | 25,4 | 1361,8 | 25,6 |
| Великобритания | 105,2 | 2,8 | 117,3 | 2,6 | 137,1 | 2,5 |
| США | 709,3 | 19,4 | 836 | 18,9 | 972,5 | 18,3 |
| Япония | 271,4 | 7,4 | 318,3 | 7,2 | 369,6 | 6,9 |
| Германия | 194,8 | 5,3 | 230,8 | 5,2 | 274,4 | 5,1 |
| ***Развивающиеся*** | ***1666,5*** | ***45,7*** | ***2048,2*** | ***46,3*** | ***2519*** | ***47,4*** |
| Азия | 1055,9 | 28,9 | 1277 | 28,9 | 1536,1 | 28,9 |
| Индия | 40,8 | 1,1 | 54,9 | 1,2 | 69,7 | 1,3 |
| Корея | 100,5 | 2,7 | 127,8 | 2,8 | 155,4 | 2,9 |
| Китай | 306,1 | 8,3 | 377,7 | 8,5 | 453,8 | 8,5 |
| Латинская Америка | 151,2 | 4,1 | 323,7 | 7,3 | 242,9 | 4,5 |
| Бразилия | 28,8 | 0,7 | 34,8 | 0,7 | 47,1 | 0,8 |
| Чили | 12,6 | 0,3 | 16,9 | 0,3 | 20,1 | 0,3 |
| Африка | 78 | 2,1 | 93,1 | 2,1 | 121,5 | 2,2 |
| Океания | 1,3 | 0,03 | 2,2 | 0,04 | 2,4 | 0,04 |
| ***С переходной экономикой*** | ***179*** | ***4,9*** | ***224,1*** | ***5*** | ***272,3*** | ***5,1*** |
| Россия | ***43,7*** | ***1,1*** | ***56,8*** | ***1,2*** | ***70,1*** | ***1,3*** |
| Восточная Европа | ***135,3*** | ***3,7*** | ***167,3*** | ***3,7*** | ***202,2*** | ***3,8*** |

Как видно из таблицы 7 торговыми партнерами развивающихся стран являются практически все государства мира, но в основном экспорт сконцентрирован на рынках индустриально развитых стран. Доля экспорта на рынки этих государств доминирует и составила в 2006 г. 50,8% или 2698,7 млрд. долл. И, тем не менее, из таблицы также видно, что эта доля постепенно уменьшается, с 52,5% в 2004 до 50,8% в 2006 г. Из числа индустриально развитых государств наибольшие потоки экспорта идут в страны ЕС, доля экспорта тут постоянно увеличивается, с 25,2% в 2004 г. до 25,6% в 2006 г. Также можно видеть, что основным торговым партнером из числа развитых стран является США. Эта страна имеет наибольшую концентрацию экспорта развивающихся стран. И, хотя эта доля постепенно уменьшается, но на сегодняшний день является довольно большой – 18,3%. Япония и Германия сосредотачивают в себе сравнительно небольшие части экспорта развивающихся стран – 6,9% и 5,1% соответственно.

Торговых партнеров из числа стран развивающегося мира также много. То есть большой частью товаров развивающиеся страны попросту обмениваются между собой. И этот товарообмен постепенно увеличивается, составляет 47,4%. В этих условиях можно предположить, что в будущем приоритет основных торговых партнеров перейдет от индустриально развитых стран к коллегам развивающегося мира.

Экспорт товаров в страны Азии составляет 1536 млрд. долл., и занимает 28,9 % от общего объема экспорта. Основными торговыми партнерами здесь являются Китай и Корея - 8,5% и 2,9% соответственно.

Страны Латинской Америки импортируют товары общей стоимостью 242,9 млрд. долл., занимая 4,5% экспорта развивающихся стран. Африка и Океания, как видно, основными торговыми партнерами не являются, и импортируют только лишь самые необходимые товары. Доля этого экспорта чрезвычайно мала и составляет 2,2% и 0,04% соответственно.

Россию также нельзя назвать страной активно импортирующей товары развивающихся государств. Тем не менее, доля этого экспорта увеличивается, хоть и медленными темпами - в среднем на 0.1% в год. В целом же доля страны с переходной экономикой импортируют около 5,1% общего экспорта развивающихся стран.

Таким образом, экспорт развивающихся стран сконцентрирован в основном на рынках индустриально развитого мира, где основными торговыми партнерами являются страны ЕС, а также США, имеющий наибольший удельный вес экспорта развивающегося мира. Экспорт коллегам развивающегося мира также не мал. Тут основными партнерами являются страны Азии, в частности Китай, доля которого лидирует среди этих стран. Экспорт в страны с переходной экономикой чрезвычайно мал, т.е. основными торговыми партнерами они не являются.

Немаловажным показателем развития торговли развивающихся стран, является экспортная квота, показывающая их включенность в МРТ.

*2.1.3. Экспортная квота*

Для определения участия развивающихся стран в международном разделении труда и международной торговле рассчитаем экспортную квоту, т.е. ту долю ВВП, которая поступает в каналы международного экономического обмена. Она рассчитывается по формуле:

Эк = (Э/ВВП) \*100

где Эк – экспортная квота;

Э – величина валового экспорта;

ВВП-объем валового внутреннего продукта.

***Таблица 8***

***Экспортная квота (%)***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ***2004*** | ***2005*** | ***2006*** | ***2007*** |
| ***Развивающиеся страны*** | 43,7 | 49,3 | 54,9 | 56,5 |
| ***Развитые страны*** | 28,7 | 38,8 | 39,9 | 41,2 |

Извлечения из национальных счетов, представленные в таблице 8, показывают, что вопреки еще встречающемуся утверждению по размерам экспортной квоты развивающиеся страны не только не уступают развитым, но и неизменно их превосходят. Причем превосходство это неуклонно растет и в абсолютном и в относительном выражении. Но иначе и не может быть, если, конечно, измерять экспортную квоту в текущих ценах, как это положено делать при определении структурных экономических характеристик. Этот кажущийся парадокс в основе своей объясняется изначальной структурной ущербностью и малой емкостью рынков развивающихся экономик при значительном хроническом отставании новых производств от нарастающей диверсификации производственного и потребительского спроса, присущем процессу догоняющего развития. Но не следует, очевидно, забывать и о целенаправленном занижении в странах экспорториентированной индустриализации курса национальной валюты. В сочетании с мерами налоговой и кредитной политики это обеспечило необходимую стимуляцию экспорта и поддержку местного производства. В первую очередь тех его сегментов, на которые опирался экспорт.

Следовательно, экспортная квота, которая составила 2007 г. 56,5% свидетельствует об открытости экономики развивающихся стран, т.е. страны активно участвуют в международной торговле.

Таким образом, несмотря на многие проблемы в области расширения экспорта традиционных товаров, доля развивающихся стран в общем мировом экспорте постепенно, но неуклонно, повышается. Так, в 2007 г. она возросла до 31%. Физический объем их экспорта также сохраняет тенденцию к росту. Таким образом, происходит реструктуризация совокупного экспорта развивающихся государств. Доля промышленных изделий (включая цветные металлы) в экспорте развивающихся стран постоянно растет. Растет и доля развивающихся стран в мировом экспорте готовой продукции. В 2007 г. она достигла 60%.

Особенно значимую роль в росте промышленного экспорта играют машины и оборудование, экспорт которых в 1970-2007 гг. вырос более чем в 90 раз. На их долю пришлось 33% совокупного товарного экспорта. Экспортная квота развивающихся стран растет быстрее соответствующего показателя промышленно развитых государств. Так, если первая составила в 2007 г. 56,5%, то вторая 41,2%.

Убедительным подтверждением этого поистине исторического сдвига в увеличении экспорта развивающихся стран и его товарной структуре служит повышение их роли в мировой торговле: 10 из 14 наиболее значимых по стоимости видов машинно-технической продукции.

За общими цифрами повышения доли развивающихся стран в мировом промышленном экспорте стоят неодинаковые но сути и объемам достижения отдельных стран[[5]](#footnote-5). Так, некоторым странам за период 2004-2007 гг. удалось увеличить свое участие в международном разделении труда за счет вывоза сырья (примерно 12 стран, например, Иран, Конго, Лаос, Боливия, Парагвай и др.). Остальные страны собственную долю в мировом экспорте повысили за счет активного продвижения на внешние рынки продукции обрабатывающей промышленности. В свою очередь среди этой группы успехи отдельных стран также значительно разнятся. Впереди идут новые индустриальные страны. Другие же развивающиеся страны внесли гораздо меньшую долю и усилия в увеличение промышленной составляющей экспорта. А некоторые, например, страны Африки, даже сократили свою долю в промышленном экспорте.

**2.2. Анализ основных показателей импорта развивающихся стран**

Созданные в ходе индустриализации многоотраслевые хозяйственные комплексы не ослабили, а напротив, усилили зависимость развивающихся экономик от мирового рынка. Становление новых видов производства, равно как и их модернизация, повысив самообеспеченность индустриализующихся стран одними промышленными товарами, одновременно индуцировали потребность в импорте многих других. Вместе с диверсификацией производства потребительских изделий выросли потребности в импорте необходимых для их изготовления средств производства. Организации выпуска требуемых средств производства сопутствовало увеличение потребностей в импорте других отсутствующих или дефицитных товаров производственного назначения.

Сдвиги в структуре производства и спроса под влиянием этого процесса индустриализации способствовали существенным изменениям в структуре импорта и роли развивающихся стран в мировых закупках. Импорт в значительной мере ориентирован на обеспечение потребностей национальных хозяйств в средствах производства, топлива и минерального сырья.

Проанализируем на основе таблицы 9 общий объем импорта развивающихся стран.

***Таблица 9***

***Объем импорта развивающихся стран***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008\* |
| ***Товарооборот (млрд. долл.)*** | ***5192*** | ***6375*** | ***7714*** | ***8743*** | ***9770*** |
| ***Импорт (млрд. долл.)*** | ***2432*** | ***2918*** | ***3513*** | ***4081*** | ***4594*** |
| ***Доля импорта в товарообороте (%)*** | ***46,8*** | ***45,7*** | ***45,5*** | ***46,6*** | ***47,3*** |

\* - прогноз;

*Источник*: International Monetary Fund. World Economic Outlook, April 2007

Импортные закупки, также как и экспортные поставки, в последние годы характеризуются положительной динамикой. Как видно из приведенной выше таблицы, объем импорта растет с каждым годом. Доля импорта в товарообороте страны с 2004 по 2006 гг. начала сокращаться, но затем вновь набрала высокие темпы роста и в 2007 г. составила 46.6%, также по прогнозам МВФ она продолжит рост и в 2008 г. Это нельзя назвать хорошей чертой. Вместе с тем, в результате опережающих показателей экспорта, в развивающихся странах присутствует положительное сальдо. Но, тем не менее, при таких темпах повышения доли импорта в товарообороте страны, в будущем можно ожидать превышение импорта над экспортом развивающихся стран, что свидетельствует о большой их зависимости от мирового рынка.

Рассмотрим теперь темпы роста импорта развивающихся стран и сравним их с аналогичными показателями развитого мира.

***Таблица 10***

***Среднегодовая динамика импорта (%)***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Регионы*** | ***2004*** | ***2005*** | ***2006*** | ***2007*** | ***2008\**** |
| ***Весь развивающийся мир, в т.ч.:*** | ***17,6*** | ***12,4*** | ***13,3*** | ***13,5*** | ***12,9*** |
| Ближний и Средний Восток | 17,6 | 17,3 | 16,2 | 15,3 | 11,8 |
| Латинская Америка | 14,6 | 11,5 | 12,6 | 10,1 | 8,6 |
| Дальний Восток, Юго-Восточная и Южная Азия | 17,7 | 9,3 | 13,5 | 12,3 | 10,3 |
| Африка | 9,7 | 11,8 | 11,1 | 13 | 9,8 |
| ***Индустриально развитые страны*** | ***9,4*** | ***6,2*** | ***7,8*** | ***4,9*** | ***5.8*** |

\* - прогноз;

*Источник*: International Monetary Fund. World Economic Outlook, April 2007

Как видно из таблицы 10, темпы прироста объемов импорта развивающихся стран нельзя назвать стабильными. Между 2004 и 2005 гг. произошел резкий спад объемов импорта – на 5,2%. С 2005 по 2007 г. темпы прироста постепенно нарастали, но в 2008 г. по прогнозам МВФ опять произойдет небольшое их уменьшение.

Если же рассматривать импорт в региональном разрезе, то можно видеть, что наибольшие темпы прироста показывают тут страны Ближнего и Среднего Востока. Далее за ними следуют страны Дальнего Востока, Юго-Восточной и Южной Азии. Более медленные темпы показывают страны Африки и Латинской Америки.

Индустриально развитые страны показывают темпы роста значительно ниже аналогичных показателей развивающегося мира. Из таблицы 10 можно видеть, что с каждым годом эти темпы им удается сократить в среднем на 1,5%. Это свидетельствует о высокой степени самообеспеченности различными товарами.

Для более глубокой характеристики импорта развивающихся стран, рассмотрим его товарную и географическую структуру.

*2.2.1. Товарная структура импорта*

Товарная структура импорта развивающихся стран имеет довольно большую номенклатуру товаров. Происходящий в развивающихся странах промышленный переворот по времени совпадает с научно – технической революцией. Это заставляет страны развивающегося мира диверсифицировать импорт различных товаров.

***Таблица 11***

***Товарная структура импорта***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ***2003*** | | ***2004*** | | ***2005*** | | ***2006*** | | ***2007*** | |
| ***Млрд. долл.*** | ***%*** | ***Млрд. долл.*** | ***%*** | ***Млрд. долл.*** | ***%*** | ***Млрд. долл.*** | ***%*** | ***Млрд. долл.*** | ***%*** |
| ***Всего*** | ***2432*** | ***100*** | ***2918*** | ***100*** | ***3513*** | ***100*** | ***4081*** | ***100*** | ***4594*** | ***100*** |
| ***Продовольственные и сырьевые товары, топливо*** | ***759.8*** | ***31,2*** | ***893.5*** | ***30,6*** | ***1004.2*** | ***28,5*** | ***1137.7*** | ***27,8*** | ***1291.2*** | ***28,1*** |
| Продовольствие | 358,8 | 14,7 | 386,7 | 13,2 | 409,8 | 11,6 | 437,7 | 10,7 | 519,7 | 11,3 |
| Промышленное сырье | 114,6 | 4,7 | 137,4 | 4,7 | 191,4 | 5,4 | 271,5 | 6,6 | 294,6 | 6,4 |
| Топливо | 286,7 | 11,7 | 369,4 | 12,6 | 403 | 11,4 | 428,5 | 10,4 | 476,9 | 10,3 |
| ***Готовые изделия и полуфабрикаты*** | ***1704,2*** | ***70*** | ***1979,3*** | ***67,8*** | ***2418,9*** | ***68,8*** | ***2851,6*** | ***69,8*** | ***3236,5*** | ***70,4*** |
| Химические продукты | 335.7 | 13,8 | 377.1 | 12,9 | 411.4 | 11,7 | 452.8 | 11 | 500.4 | 10,8 |
| Машины, оборудование | 987.6 | 40,6 | 1122.5 | 38,4 | 1429.1 | 40,6 | 1705.8 | 41,7 | 1909 | 41,5 |
| Металлы | 86,5 | 3,5 | 90,6 | 3,1 | 95,9 | 2,7 | 102,6 | 2,5 | 103,7 | 2,2 |
| Текстиль, одежда | 277,3 | 11,4 | 368,2 | 12,6 | 458,8 | 13 | 560,4 | 13,7 | 693,2 | 15 |
| Прочие готовые изделия | 17,7 | 0,7 | 20,9 | 0,7 | 23,7 | 0,6 | 30 | 0,7 | 30,2 | 0,6 |
| ***Другие товары*** | ***32*** | ***1,3*** | ***45,2*** | ***1,6*** | ***89,9*** | ***2,5*** | ***91,7*** | ***2,2*** | ***66,3*** | ***1,1*** |

*Источник:* World Trade Organization. International Trade Statistics 2007.

Импорт развивающихся стран в значительной мере ориентирован на обеспечение потребностей национальных хозяйств в средствах производства, топливе и минеральном сырье. Обращает на себя внимание довольно высокий удельный вес развивающихся стран в закупках продовольствия. Отставание сельского хозяйства при высоких темпах роста населения, развитие трудоинтенсивных производств содействуют тому, что развивающиеся страны остаются крупными импортерами сырьевых и продовольственных товаров. Вместе с тем, из таблицы 11 видно, что доля продовольственных товаров в импорте развивающихся стран снижается, хотя и очень медленными темпами – 0,7 - 1% в год. Обычно, развивающиеся страны импортируют такую продовольственную продукцию, как чай, кофе, бананы.

Хотя многие развивающиеся страны являются в основном экспортерами топливной продукции, многие из них испытывают недостатки в этом сырье и вынуждены его импортировать. Доля топливной продукции в импорте развивающихся стран довольно высока и составила в 2007 г. 10,3%. Эта доля с 2004 г. начинает постепенно уменьшаться, в среднем на 0,5% в год.

Доля промышленного сырья в импорте развивающегося мира с 2003 г. начинает постепенно увеличиваться. И в 2007 г. его доля составила 6,4% или 294,6 млрд. долл.

Как было сказано раннее, происходящий в развивающихся странах промышленный переворот по времени совпадает с научно-технической революцией. В силу отсталости собственной научно-технической базы это неизбежно вызывает необходимость широкого использования ими научно-технического потенциала западных стран. Несмотря на желаемое расширение перевода технологии в развивающиеся страны, ее движение во многих случаях практически мало изменилось. С 2003 по 2007 г. доля технологического оборудования в импорте развивающихся стран доминировала, но, тем не менее, за это время практически не изменялась и в 2007 г. составила 41,5% или 1909 млрд. долл. в абсолютных размерах.

Приток новой технологии ориентирован на крупные индустриализирующиеся страны — Аргентину, Бразилию, Китай, Индонезию и Мексику, Малайзию, Таиланд. Доставка технологий оформляется как через дочерние компании, так и посредством лицензионных сделок государственных объединений[[6]](#footnote-6).

По формам получения новой технологии среди развивающихся стран можно выделить несколько групп. Для азиатских основную роль играет импорт машин и оборудования, для латиноамериканских стран выше значение иностранных прямых капиталовложений. Для многих африканских и наименее развитых стран техническое сотрудничество в форме даров выступает основным источником поступления технологии.

Быстрое развитие научно-технического прогресса и сокращение притока новой технологии во многие развивающиеся страны расширили технологический разрыв между индустриальными и развивающимися странами. Иностранные инвестиции, являющиеся основным инструментом передачи технических новшеств, концентрируются в наиболее продвинувшихся в экономическом отношении странах, в наименее развитых странах ТНК предпочитают использовать неакционерные формы участия. Импорт технологии, стимулирующий экономический рост, требует не только необходимых финансовых средств, но и подготовленной рабочей силы, возможностей использовать импортную технологию. В этом отношении способности большинства развивающихся стран ограничены.

Доля импорта текстиля и одежды с 2003 г. по сегодняшний день возросла до 15% и составила 693,2 млрд. долл. в абсолютном выражении. Доля импорта химической продукции также не является большой. С 2003 г. она уменьшалась незначительными темпами и в 2007 г. составила 10,8%. И, наконец, заключительной статьей импорта развивающихся стран являются металлы, импорт которых составляет 2,2% общего объема.

Таким образом, основной статьей импорта развивающихся стран является импорт машин, оборудования, других технологических товаров, внутреннее производство которых затруднено во многих странах развивающегося мира. Высок также импорт продовольственных товаров, который, тем не менее, начинает уменьшаться. Интересным является то, что, несмотря на тот факт, что многие развивающиеся страны являются экспортерами топлива и иного сырья, некоторые из них ощущают недостаток этой продукции, то есть, вынуждены его импортировать. Именно поэтому доля импорта топлива и иного сырья довольно высока. Высока доля ввозимой одежды и текстиля, которая в 2007г. составила 15%общего импорта развивающихся стран. Импорт продуктов химической промышленности также составляет довольно значимую статью импорта развивающегося мира, составляя 10,8%.

Чтобы понять, какие страны в наибольшей степени экспортируют в развивающиеся страны, рассмотрим географическую структуру импорта стран третьего мира.

*2.2.2. Географическая структура импорта развивающихся стран*

Географическая структура импорта во многом отличается от аналогичной структуры экспорта (см. табл. 12).

***Таблица 12***

*Географическая структура импорта развивающихся стран*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ***2004*** | | ***2005*** | | ***2006*** | |
|  | ***Млрд.долл.*** | ***%*** | ***Млрд.долл.*** | ***%*** | ***Млрд.долл.*** | ***%*** |
| ***Развитые*** | ***1680,1*** | ***48,1*** | ***1873,5*** | ***45,8*** | ***2137,4*** | ***43,7*** |
| ЕС | 844,3 | 24,1 | 955,3 | 23,3 | 1148,2 | 23,4 |
| Италия | 99 | 2,8 | 108,1 | 2,6 | 130,9 | 2,6 |
| США | 75,2 | 2,1 | 85,2 | 2 | 91,3 | 1,8 |
| Япония | 361,6 | 10,3 | 387,6 | 9,4 | 419 | 8,5 |
| Франция | 106,1 | 3 | 113,9 | 2,7 | 131,4 | 2,6 |
| ***Развивающиеся*** | ***1712,3*** | ***49*** | ***2086,2*** | ***51*** | ***2586,9*** | ***52,9*** |
| Азия | 1032,9 | 29,6 | 1232,7 | 30,1 | 1520,9 | 31,1 |
| Малайзия | 89,2 | 2,5 | 99 | 2,4 | 118,9 | 2,4 |
| Корея | 155,9 | 4,4 | 186,9 | 4,5 | 223,8 | 4,7 |
| Китай | 309,8 | 8,8 | 391,7 | 9,5 | 501,5 | 10,2 |
| Латинская Америка | 159,1 | 4,5 | 196,5 | 4,8 | 246,2 | 5 |
| Бразилия | 53,1 | 1,5 | 67,1 | 1,6 | 81,4 | 1,6 |
| Аргентина | 7,8 | 0,2 | 18,8 | 0,4 | 17,3 | 0,3 |
| Африка | 1,09 | 0,03 | 0,8 | 0,01 | 0,9 | 0,01 |
| Океания | 0,1 | 0,002 | 0,1 | 0,002 | 0,2 | 0,004 |
| ***С переходной экономикой*** | ***189,1*** | ***5,4*** | ***255,7*** | ***6,2*** | ***322,4*** | ***6,5*** |
| Россия | ***98,5*** | ***2,8*** | ***124,6*** | ***3*** | ***150,2*** | ***3*** |
| Восточная Европа | ***90,6*** | ***2,5*** | ***131,1*** | ***3,2*** | ***172,2*** | ***3,5*** |

Как видно из представленной выше таблицы, основными партнерами развивающихся стран являются страны развивающегося мира. Доля импортных поставок приходящихся на развивающиеся государства растет с каждым годом, в среднем на 1,5%. В 2006 г. эта доля составила 52,9%.

Среди регионов развивающегося мира основными партнерами являются страны Азии, на долю которых в 2007 г. пришлось 31,1%. Тут, прежде всего, выделяется Китай. Импортные поставки из Китая ежегодно увеличиваются в среднем на 1%. Его доля в импорте развивающихся стран в 2006 г. составила 10,2% или 501,5 млрд. долл. в абсолютном выражении. Более низкие показатели среди стран Азии показывают Корея и Малайзия – 47% и 2,4% соответственно.

Латинская Америка концентрирует в себе экспортные поставки в развивающийся мир на 246,2 млрд. долл., что составило в 2006 г. 5% от общего объема импорта. Тут, прежде всего, выделяются Бразилия и Аргентина – 1,6% и 0,3% соответственно.

Страны Африки и Океании основными торговыми партнерами не являются, т.к. импорт из этих государств минимален.

На страны индустриально развитого мира приходится более малая доля импорта развивающихся государств. Эта доля с каждым годом сокращается. В 2006 г. она составила 43,7%. Основными партнерами тут являются страны ЕС. Они экспортирую в развивающиеся страны товары на сумму 1148,2 млрд. долл., что составляет 23,4% общего объема импорта развивающихся государств.

В страновом разрезе развитого мира основным экспортером в развивающиеся государства является Япония. Вместе с тем, видно, что доля импортных поставок из Японии ежегодно сокращается, в среднем на 0,5%. В 2006 г. эта доля составила 8,5% или 419 млрд. долл. Доли поставок из Италии и Франции в 2006 г. сравнялись и составили 2,6% общего объема импорта.

В интересном положении тут находится США. Как нам уже известно, США является лидером среди стран, где доминируют экспортные поставки из развивающихся стран, тем не менее, само это государство экспортирует в развивающиеся страны товаров всего лишь на 91,3 млрд. долл. и с этим показателем занимает низшие строчки среди развитых стран, экспортирующих товары в развивающийся мир.

Импорт из стран с переходной экономикой постепенно увеличивается, но, тем не менее, он достаточно мал. Несмотря на это, Россия занимает тут довольно неплохое положение, т.к. импорт из нее в развивающиеся государства превышает аналогичные показатели других стран с переходной экономикой, составляя 3% общего объема импорта в страны третьего мира.

Таким образом, в отличие от географической структуры экспорта, аналогичная структура импорта довольно сильно отличается. Основными партнерами тут являются коллеги развивающегося мира, среди которых в первую очередь выделяются страны Азии, а именно Китай и Корея. Доля индустриально развитых стран постепенно уменьшается. Наибольший удельный вес принадлежит импорту из стран ЕС, а также Японии. Страны Латинской Америки, Африки и Океании, а также страны с переходной экономикой экспортируют в развивающиеся государства наименьшее количество товаров, и, следовательно, основными партнерами тут не являются.

Чтобы охарактеризовать значимость импорта для национального хозяйства, проанализируем импортную квоту стран третьего мира.

*2.2.3. Импортная квота*

Для того чтобы показать какую часть от ВВП составляет импорт развивающихся стран, рассчитаем показатель импортной квоты, который рассчитывается по формуле:

Ик = (И/ВВП)\*100

где Ик – импортная квота;

И – величина валового импорта;

ВВП – объем валового внутреннего продукта.

***Таблица 14***

***Импортная квота***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ***2004*** | ***2005*** | ***2006*** | ***2007*** |
| ***Развивающиеся страны*** | 38,9 | 42,3 | 50,6 | 53,1 |
| ***Развитые страны*** | 13 | 15,6 | 16,2 | 17,3 |

Как видно из приведенной выше таблицы, импортная квота развивающихся стран имеет положительную динамику, и увеличивается с каждым годом на 1,5 – 2%. В 2007 г. она составила 53,1%. Если же рассматривать импортную квоту индустриально развитых государств, то можно видеть, что она гораздо меньше, но, тем не менее, растет такими же темпами. В 2007 г. импортная квота развитых государств была в 3 раза меньше аналогичного показателя развивающегося мира. И это довольно большая разница.

Следовательно, импорт играет очень значимую роль для национального хозяйства, что может повлечь за собой некоторую зависимость развивающихся государств от мирового рынка. Но, тем не менее, такой высокий показатель может свидетельствовать и о достаточной открытости экономики этих государств, т.е. развивающиеся страны активно участвуют в международном обмене.

Таким образом, несмотря на политику импортозамещения, которая многие годы господствовала среди развивающихся стран, импорт оставался и остается необходимой статьей. Доля импорта в товарообороте станы неуклонно повышается, в основном за счет импорта машин, технологий, продовольствия, а также за счет импорта не наделенных сырьем государств топлива.

Основными торговыми партнерами тут являются коллеги развивающегося мира, в особенности страны Азии, из числа индустриально развитых стран – страны ЕС.

Импортная квота, составившая в 2007 г. 53,1% больше соответствующего показателя индустриально развитых стран в 3 раза. Большая экспортная и импортная квота, могут дать двусторонние характеристики развивающихся стран. С одной стороны, их экономики открыты, страны активно участвуют в международной торговле, а с другой стороны они очень зависимы от конъюнктуры мирового рынка.

Иначе говоря, развивающиеся страны являются достаточно конкурентоспособными на данный момент и активно участвуют в мировой торговле. Производство национальной экономики во многом зависит от сбыта товаров на рынках других стран и покупки других товаров, т.е. торговля имеет основополагающее значение для экономики стран третьего мира, что усиливает зависимость страны от мирового хозяйства.

**3.** **БОРЬБА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ЗА ИЗМЕНЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ И ИХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ С РОССИЕЙ**

**3.1. Торговля развивающихся стран с Россией**

Анализ положения развивающихся стран на мировых рынках товаров и капиталов показывает неоднозначные тенденции. Преобладающей была тенденция увеличения их доли в международных обменах. Приобретенные в процессе развития сравнительные преимущества, определяющие участие в международном разделении труда, постоянно меняются под влиянием научно-технического прогресса. Возросла роль развивающихся стран в экономических связях с Россией. За последние годы товарооборот значительно вырос, укрепились отношения с развивающимися странами, были достигнуты взаимовыгодные соглашения по созданию совместных предприятий, расширению торговых связей, обменом наукоемкими технологиями.

Экономические интересы России настолько сложны и мно­гообразны, что должным образом их можно обеспечить, лишь развивая сотрудничество с самыми разными государствами и группами стран. Внешнеэкономические связи России с развива­ющимися странами предстают как необходимое звено в меха­низме ее внешних отношений со странами мира. Тем более что потенциал российских торгово-экономических связей со многими развивающимися странами в значительной степени не востребо­ван.

Расширение экономического сотрудничества России с разви­вающимися странами тесно связано с укреплением и развитием экспортного сектора на основе диверсификации и облагоражива­ния его структуры. Мировой опыт свидетельствует, что реаль­ные направления участия каждой страны в международном раз­делении труда формируются лишь через экспортную ориента­цию. При этом экспортоориентированность страны способству­ет созданию и поддержке прежде всего тех производств и струк­тур, которые уже обладают сравнительными преимуществами или могут их обрести впоследствии. А это, в свою очередь, спо­собствует более полному и эффективному использованию наци­ональных экономических ресурсов.

Сложившаяся взаимодополняемость экономик России и ря­да развивающихся стран, сравнительно невысокая требователь­ность их рынков, взаимные интересы и другие факторы превра­щают эти страны по многим позициям в наиболее вероятных потребителей российской продукции. В свою очередь, многие развивающиеся страны рассматривают товарообмен с Росси­ей как дополнительный и альтернативный источник в торгово-экономических связях с Западом.

По оценке российских специалистов, именно рынок развиваю­щихся государств может стать базой для наращивания, облаго­раживания структуры и диверсификации российского экспорта как в плане расширения географии экспорта, так и его реального товарного исполнения.

Рассмотрим, как происходило развитие экономических отношений России с развивающимися странами за последние годы.

***Экономические связи с Китаем[[7]](#footnote-7)***

Традиционно Китай относят к числу важнейших торговых партнеров России. Вместе с тем после достижения рекордного показателя товарооборота между двумя странами в 2001 году в 10.7 млрд. долл. оно в течение ряда лет находился в состоянии застоя и колебался в пределах 5 – 7 млрд. долл. в год. Россия в списке партнеров Китая находится на восьмом месте, что не соответствует ни возможностям, ни потребностям обеих стран. Несмотря на некоторые сдвиги в товарной структуре взаимного товарооборота, основы его, сложившиеся еще в советский период, остаются непоколебимыми. Так, 57% российского экспорта в Китай приходится на черные металлы и удобрения, сырье, продукты обрабатывающей промышленности, 26% - на машинотехнический экспорт и военно-технические поставки. Экспорт из Китая в Россию остается на протяжении последних лет без существенных изменений. Его основу составляют товары народного потребления и продукты питания, на которые приходится 78% закупок России в КНР.

Направлениями сотрудничества, способными изменить сложившуюся ситуацию, могут стать наращивание технико-экономических связей, расширение пользующихся устойчивым спросом ассортимента потребительских товаров. Возможно взаимодействие в финансовой и технологической сферах.

# ***Экономические связи с Индией***

Индия являлась одним из важнейших торговых партнеров бывшего СССР, удовлетворяя его потребности в импорте чая на 70%, кофе – на 60%, джутовых изделий – более чем на 90%, медикаментов на 30%. При содействии республик бывшего СССР в индии было построено более 70 различных промышленных объектов в базовых отраслях черной и цветной металлургии, тяжелом машиностроении, энергетике, нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности. Совокупные поставки всех видов советских товаров в Индию позволили в 1990 году довести товарооборот между странами до 5.5 млрд. долларов.

Новое межправительственное торговое соглашение, подписанное между Индией и Россией в 1993 году, предусматривало переход с расчетов на клиринговой основе на расчеты в свободно конвертируемой валюте.

В настоящее время ежегодно в Индии в счет погашения ее задолженности по государственным кредитам бывшего СССР и Российской Федерации (консолидированный долг составляет 320 млрд. рупий) поступает около 30 млрд. рупий (850 млн. долл.), за счет которых осуществляется около 90% российского импорта из Индии.

Одной из острых проблем торгово – экономических отношений России с Индией остается узость товарной номенклатуры взаимной торговли. Более чем 60% российского экспорта в Индию по – прежнему базируется на поставках четырех видов товаров: черных и цветных металлов, газетной бумаги и удобрений. Половину российского импорта из Индии составляют чай, рис, кофе, табак, специи, орехи, медикаменты и небольшое количество текстильных изделий.

Помимо торговли продолжается экономическое сотрудничество в области реконструкции и модернизации отдельных объектов на металлургических заводах в Бхилаи, Бокаро, Визакхапатнаме, Дургапуле и Руркале, на электростанциях “Бхакра” и “Нейвели”.

Инициированы новые формы сотрудничества. К началу 2005 года в России зарегистрировано около 250 совместных предприятий с участием индийских фирм и объемом капиталовложений приблизительно 20 млн. долларов, которые занимаются преимущественно краткосрочными торговыми операциями с гарантированно быстрым возвратом капитала.

Также была достигнута договоренность о том, что наряду с традиционными формами взаимодействия между Россией и Индией будут активно развиваться направления сотрудничества, основанные на использовании имеющихся в России высоких технологий (атомная энергетика, биотехнология, информационные технологии, космическая связь и др.).

Однако сохранение нынешних объемов российско-индийского экономического взаимодействия, а тем более их совершение, зависит от интенсивности и продуктивности поиска представляющих взаимный интерес объектов и форм сотрудничества. У российской стороны вызывает озабоченность то, что индийские платежи за поставки товаров и услуги, оказанные индийским партнерам до распада СССР, через 3 – 4 года могут оказаться исчерпанными и продолжение закупок в Индии требует сективизации российских поставок для формирования валютных ресурсов для таких закупок.

***Экономические связи с Кореей, Сингапуром и Филиппинами***

Республика Корея, Сингапур и Филиппины, – главные деловые партнеры России в Восточной и Юго – Восточной части азиатского региона.

Первое место занимает республика Корея, товарооборот России, с которой в 2006 году возрос до 3.8 млрд. долл. (экспорт – 1.5 млрд. долл., импорт – 2.3 млрд. долл.). Российский экспорт в Республику Корея остается преимущественно сырьевым (алюминий, капролактам, стальные заготовки, никель, икра, энергетический уголь и др.). Растут поставки машинотехнической продукции. Импорт из Республики Корея состоит в основном из готовых изделий. Его ведущими статьями являются: цветные телевизоры, автомобили, кондитерские изделия, производственные товары и др.

Инвестиционное сотрудничество развивается с большим трудностями. На 1 января 2006 года общая сумма фактических инвестиций охватила 83 проекта и составила 115 млн. долларов. Основная их доля размещена на территории России в добывающих отраслях, металлургии, гостиничном комплексе, пищевой промышленности и судоремонте. На территории Республики Корея зарегистрировано 31 совместное предприятие, в основном в сфере двусторонней торговли. Часть деловых кругов Республики Корея по прежнему сохраняют скептическое отношение к инвестированию в России, ссылаясь прежде всего на ее весьма обременительный налоговый режим и несовершенство законодательной базы.

Сотрудничество России с Индонезией осуществляется главным образом в форме товарообмена. В 2006 году взаимный товарооборот составил примерно 250 млн. долларов. Его товарная структура сохраняет в основном сырьевую направленность. В последние годы отмечается некоторый рост взаимного интереса предпринимательских кругов обеих стран к налаживанию прямых деловых связей. Активизируются контакты по линии коммерческих структур. Однако возможные объемы и направление сотрудничества обретут реальные контуры и объемы после преодоления Индонезией глубокого экономического кризиса, поразившего ее экономику и все еще не преодоленного.

Сингапур является одним из ведущих торговых партнеров России среди стран АСЕАН. Торговые отношения с ним развиваются в целом устойчиво, однако торговля характеризуется постоянным для России отрицательным сальдо торгового баланса.

В течение длительного времени российско-сингапурская торговля ограничивалась сравнительно узким кругом товаров, главным образом сырьевых. Сегодня сырье составляет 30 – 40% российского экспорта в Сингапур и 28 – 30% импорту оттуда.

В последние годы отмечаются высокие темпы роста сингапурского импорта за счет ввоза в Россию компьютерной техники, бытовой электроники, запасных частей.

Дальнейшему развитию торгово – экономических связей с Сингапуром способствует деятельность совместных предприятий, создаваемых как в России, так и в Сингапуре. За последние годы в России зарегистрировано более 35 совместных предприятий. Большинство из них создаются в сфере торговли, например компьютерной техникой и продукцией электроники.

Торгово – экономическое сотрудничество с Малайзией наиболее перспективно по таким направлениям, как биотехнология, участие России в реализации малазийских проектов в области коммерческого освоения космоса, в частности, разведка полезных ископаемых с использованием российских космических технологий, сотрудничество в строительстве космопорта, в области создания глобальных навигационных систем и ракетной техники, контроля за экологической ситуацией на территории Малайзии, инвестиционное сотрудничество в сфере электроэнергетики и инфраструктуры.

Экономическое взаимодействие России с Таиландом в основном ограничивается сферой торговли. Ее удельный вес во внешнем торговом обороте Таиланда составляет около 1%. В последние годы экспорт российских товаров в Таиланд имеет тенденцию к росту, хотя его объемы еще далеко не полностью отвечают потенциальным возможностям страны.

Реальны возможности для привлечения таиландских капиталовложений в развитие российского агробизнеса, гостиничного и ресторанного дела, а в перспективе – в деревообработку, целлюлозно-бумажную промышленность, металлургию. Перспективными являются продолжающееся сотрудничество в области рыболовства, переработки рыбы и морепродуктов, передачи технологий по разведению пресноводной рыбы в закрытых и искусственных водоемах, в сфере подготовки кадров, передачи и совместного внедрения технологий в области металлургии, машиностроения, очистки окружающей среды, биотехнологий, медицины, использования космической техники для телекоммуникаций и дистанционного зондирования земли, создания совместного научно – технического центра в Бангкоке и организации выставок российских технологий.

***Экономические связи со странами Латинской Америки и Карибского бассейна***

В середине 90 – х годов в одно из самых динамичных направлений внешнеэкономических связей стран Латинской Америки и Карибского бассейна превратилась торговля с Россией. В 1994 – 1999 ее годовой прирост колебался в пределах 29 – 32%. Даже при ухудшении внешней и внутренней конъюнктуры для российской экономики на рубеже 1997 – 1998 гг. прирост объемов ее торговли на латиноамериканском направлении в этот период оставался довольно высоким: в 1997 году – 6.5% по сравнению с 1% во внешней торговли в целом.

Периоду активизации российско-латиноамериканского торгово – экономического сотрудничества предшествовал его значительный спад после дезинтеграции Советского Союза. В 1991 – 1992 гг. объем торговли сократился практически вдвое. Особенно сильно пострадала торговля с теми странами, которые имели привилегированные и во многом субсидируемые отношения с СССР по политическим и военно-стратегическим соображениям (Куба, Никарагуа).

Из ЛКА в Россию поступают продовольственные товары широкой номенклатуры и изделия легкой промышленности. Латиноамериканские экспортеры покрывают значительную часть российских потребностей в бананах, кофе, сое, растительных маслах, табаке, чае. Из стран региона ввозятся также обувь, кожаная и меховая одежда, вина и ликероводочные изделия, рыбные и плодовые консервы, цветы, свежие фрукты и кондитерские товары.

Российские экспортеры поставляют в страны региона химические продукты, энергетическое оборудование, самолеты и вертолеты, дорожно-строительную технику, автомобили, мопеды и мотоциклы, тракторы, металлообрабатывающие станки, металлопрокат и металлоконструкции.

Немалые возможности существуют для предоставления инжиринговых услуг латиноамериканским предприятиям в области металлургии, горного дела, а также в военно-техническом сотрудничестве.

Вместе с тем инвестиционное сотрудничество остается на весьма низком уровне. Инвестиции латиноамериканских компаний в Россию в 2005 году не превышали 300 – 350 млн. долларов. Еще меньше прямые капиталовложения российских предприятий в реальный сектор экономики ЛКА. Количество реально функционирующих предприятий с участием российского капитала по состоянию на 2005 год не превышало трех десятков.

Перспективы торгово-экономического сотрудничества России со странами Латино – Карибской Америки определяются возможностями и сроками выхода России на траекторию динамичного развития. Что касается стран ЛКА, то они, выйдя на стадию экономического подъема в начале 90 – х гг., модернизовав свою хозяйственную систему в ходе реформ, вполне готовы к расширению и качественному обогащению делового партнерства с Россией (товарооборот России со странами ЛКА, составляющий в настоящее время порядка 3.5 – 4 млрд. долл., равен примерно 4% внешней торговли РФ и не превышает 1% совокупной внешней торговли Латинской Америки и Карибов).

Таким образом, Экспортные потоки из России сконцентрированы на небольшом числе развивающихся рынков. Всего на десять государств приходится около 80% российского экспорта в развивающиеся страны, а почти треть - на Китай.

Развивающиеся страны обеспечивают 14,8% импорта России. Более 4/5 импортных потоков пришлось всего на 10 государств, то есть российский импорт привязан к ограниченному числу развивающихся стран. Иначе говоря, для подавляющего большинства основных торговых контрагентов из числа развивающихся стран Россия не входит в число основных партнеров.

Структура торговли развивающихся стран и России в значительной мере задана особенностями ее экономики. Российский экспорт в развивающиеся страны представлен преимущественно нефтью, древесиной и металлами низкой степени переработки. Совокупный удельный вес этих трех товарных позиций в российском экспорте в Китай достигает 55,2%, Турцию – 79,6%, Иран – 60,3%, Египет – 55,1%, Республику Корея – 46% и на Тайвань – 83,4%. В структуре же российского импорта из развивающихся стран преобладают такие товары, как чай и кофе, сахар, легковые автомобили, а также потребительская электроника. На продовольствие и напитки приходилось треть совокупного импорта России из десяти ведущих поставщиков.

Словом, экономическое взаимодействие России и развивающихся стран по своему характеру и наполнению принципиально не отличается от отношений с наиболее развитыми мировыми центрами. В этом нет ничего удивительного, так как экономическая структура российских партнеров из числа развивающихся стран сама представляет собой продукт глобализации.

**3.2. Борьба развивающихся стран за изменение положения в мировой торговле**

Развивающиеся страны значительно улучшили свои позиции в мировой торговле. С середины 80-х годов их доля в мировом экспорте непрерывно росла, увеличившись примерно с четверти до приблизительно трети. Этот подъем был связан с резким изменением структуры экспорта – переходом от аграрного и минерального сырья к мануфактуре и услугам, так что теперь экспорт из развивающихся стран на 4/5 состоит из промышленных товаров. В прежней модели мировой экономики Север-Юг, в рамках которой страны третьего мира преимущественно обменивали первичные ресурсы на продукты переработки, произошли коренные перемены. Эта смена парадигм является также причиной того, что развивающиеся страны сегодня намного активнее, чем прежде, участвуют в системе многосторонней торговли.

Параллельно с растущим удельным весом развивающихся стран в мировой торговле с начала 90-х годов удвоилась доля торговли Юг-Юг в глобальном товарообмене: с примерно 6% до приблизительно 12%. Так что уже 2/5 объема международной торговли развивающихся стран приходится на товарообмен между ними. При этом львиную долю занимают промышленные товары, более интенсивный обмен которыми происходит как горизонтально, т.е. внутри отдельных отраслей (отраслевая торговля), так и вертикально – в рамках международных производственных цепочек (сетевая торговля).

Описанные структуры и тенденции не устраняют, однако, большую неоднородность третьего мира и обусловленные этим тенденции к маргинализации мировой экономики. В первую очередь это относится к наименее развитым странам (Least Developed Countries) – таким, например, как расположенные южнее Сахары африканские государства. В этой группе стран в рамках мировой торговли еще больше усилилась специализация на экспорте сырья.

LDC также в меньшей степени задействованы в торговле Юг-Юг, где в значительной мере доминируют пороговые страны Азии. Доля LDC во всей мировой торговле составляет менее 1%, в то время как на них приходится более 10% численности населения мира. В частности, сильно сокращается удельный вес в торговле тех LDC, которые экспортируют преимущественно аграрное и минеральное сырье (не считая нефти). Соответственно, в этих странах отмечается стагнация доходов на душу населения, значительная часть которого живет в условиях крайней нищеты.

В этой связи, борьба за изменение положения развивающихся стран на мировом рынке носит потенциальный характер. Одним из способов такой борьбы является воплощение в жизнь системы многосторонней в торговли в рамках ВТО.

Система многосторонней торговли способствует интеграции развивающихся стран в мировой рынок в трех аспектах:

- снижение внутренних и внешних торговых барьеров;

- упорядочение внутренней и внешней торговой политики;

- техническая помощь при наращивании торговых инфраструктур.

Во время уругвайского раунда (1986-1994), последнего раунда многосторонней торговли перед переходом от ГАТТ к ВТО в 1995 году, развивающиеся страны коренным образом изменили свою стратегию: они активно включились в «игру» с обменом правами доступа на рынки, которая является сердцевиной многосторонних переговоров о либерализации, и сами пошли на «уступки»; «основополагающее право» невзаимности было приостановлено (частично). Благодаря этому открылся путь к более значительному сокращению таможенных пошлин и снижению нетарифных торговых барьеров в отношении продуктов, по которым развивающиеся страны имеют сравнительные преимущества. Кроме того, развивающиеся страны во время уругвайского раунда подчинились многочисленным новым торговым требованиям, введенным в свод правил ВТО, в частности, в сфере услуг, защите прав интеллектуальной собственности, соблюдении стандартов продукции и производства (например, гигиенических стандартов в сельском хозяйстве) и действующим для всех без исключения членов ВТО. Особое и дифференцированное отношение к развивающимся странам подверглось модификации: упор теперь делается не на полное и длительное освобождение от многосторонних обязательств, а на постепенное введение правил и техническую поддержку при их соблюдении.

В результате этих перемен возник, однако, двойной разрыв:

- Взятие на себя широких обязательств контрастирует с ограниченной способностью развивающихся стран реально выполнять эти обязательства (разрыв выполнения).

- Обязательства необходимо выполнять, их выполнения можно требовать в суде, в то время как положения о технической поддержке представляют собой, в основном, необязательные заявления о намерениях (разрыв обязательности).

Различные программы, в которых участвует также ВТО, призваны преодолеть эти разрывы. В качестве примеров можно привести программы «Joint Integrated Technical Assistance» (JITAP) для африканских стран и «Integrated Framework for Trade-Related Technical Assistance» для всех LDC. Эти разрывы можно также рассматривать как сигнал о том, что пока не следует еще больше расширять многосторонний свод правил; здесь можно было бы ввести мораторий.

Следующее направление, которое развивающиеся страны воплощают лишь частично, это направление к наибольшей открытости рынков, устранения торговых барьеров.

Политическая актуальность вопроса о дальнейшей экспансии ВТО в сфере регулирования торговли отразилась в спорах по сингапурской тематике. Эти вопросы, вновь поднятые на первой министерской конференции ВТО 1996 в Сингапуре, на конференции в Дохе (ноябрь 2001 года) поначалу были отложены в сторону; решение об их дальнейшем обсуждении предполагалось принять на полпути раунда Доха в Канкуне (сентябрь 2003 года). Но там они стали камнем преткновения, из-за которого конференция потерпела неудачу.

При этом решающим аргументом – наряду с упреком о вмешательстве во внутренние дела – стала чрезмерная нагрузка на развивающиеся страны при введении и использовании таких правил. При возобновлении раунда переговоров в Женеве (июль/август 2004 года) из так называемых «сингапурских тем» в повестке дня осталась лишь последняя - упрощение торговых формальностей.

В новой программе переговоров упор делается на тематику доступа на рынки; вопросы регулирования отступили на задний план. Разногласия по вопросам доступа на рынки, в частности, в аграрном секторе, были в Канкуне – наряду с «сингапурскими темами» – вторым камнем преткновения. Существенную роль при этом сыграла возглавляемая Бразилией, Китаем, Индией и ЮАР коалиция, в которую входят около 20 развивающихся стран и которая пригрозила заблокировать переговоры. После возобновления переговоров «большой двадцатке» пришлось, однако, перейти от чисто «дистрибутивной» к «интегративной» стратегии и предложить компромиссы с тем, чтобы получилась «игра с позитивной суммой», при которой все участники окажутся в выигрыше. Тогда задним числом можно было бы оценить Канкун как творческую неудачу, вернувшую ВТО к ее основной задаче - взаимному открытию рынков с помощью «игры по правилам».

В промышленно развитых и развивающихся странах имеется большой потенциал, что касается выгодных для обеих сторон шагов к либерализации. Развивающиеся страны сильно выиграли бы, если бы в промышленно развитых странах были снижены пошлины на импорт сельхозпродукции. Их негативное влияние на аграрный экспорт из развивающихся стран оценивается выше, чем влияние аграрных субсидий, выплачиваемых в промышленно развитых странах. Что касается трудоемкой промышленной продукции, то в промышленно развитых странах по-прежнему существуют высокие таможенные барьеры, которые тем выше, чем глубже переработка. Их устранение способствовало бы значительному росту экспорта из развивающихся стран. Кроме того, развивающиеся страны выиграли бы от дальнейшей либерализации сектора услуг в промышленно развитых странах. Это относится, прежде всего, к «четвертому сектору» международного обмена услугами и соответствующей либерализации движения неквалифицированной рабочей силы. В то же время барьеры, ограждающие доступ на рынок в самих развивающихся странах, как правило, существенно выше, чем в промышленно развитых странах, причем развивающиеся страны ограничивают импорт – в частности, в аграрном секторе – из других развивающихся стран зачастую еще сильнее, чем импорт из промышленно развитых стран. Снижение собственных торговых барьеров (собственная либерализация), включая упрощение торговых формальностей, в общеэкономическом плане было бы не менее полезным, чем облегчение доступа на экспортные рынки.

Собственная либерализация началась в развивающихся странах в середине 80-х годов в первую очередь в рамках односторонних реформ торговли и продолжилась во второй половине 90-х годов в ходе реализации результатов уругвайского раунда. Эти тенденции в значительной мере способствовали уже отмеченному оживлению торговли Юг-Юг, а также – наряду с получением более широкого доступа на рынки промышленно развитых стран – общему наращиванию товарооборота развивающихся стран.

В то же время преференциальное регулирование торговли между развивающимися странами на региональном или двустороннем уровне не дало дополнительных импульсов развитию торговли Юг-Юг. Доля соответствующих товаропотоков во всей торговле Юг-Юг с 1990 года практически не изменилась. Более сильное влияние на торговлю оказывают, очевидно, преференциальные торговые соглашения между промышленно развитыми и развивающимися странами. Об этом свидетельствует пример Мексики в Североамериканском соглашении о свободной торговле (NAFTA). Общим для преференциальных режимов торговли является, однако, то, что они не влияют на ключевые сферы (например, на аграрные субсидии), создавая при этом правовую путаницу, которая делает систему торговли непрозрачной и повышает трансакционные издержки международной торговли, а также то, что они обслуживают особые политические интересы, в принципе направленные против либерализации многосторонней торговли.

Также, одним из методов борьбы развивающихся стран за мировые рынки, является политика интеграции в мировой рынок

Как уже говорилось, в Канкуне развивающиеся страны, создав коалицию, усилили свое влияние на переговорах. Кроме того, необходимы институциональные реформы, которые должны повысить прозрачность ВТО и обеспечить действенность официальных переговоров, положив конец тайной, закулисной дипломатии.

В этом плане дальнейшее развитие дифференцированных подходов является пробным камнем влияния ВТО и раунда Доха на общую политику в целях развития. Что касается компонента этой стратегии, связанного с доступом на рынки, следует придерживаться принципа наибольшего благоприятствования; преференции для развивающихся стран должны выражаться в основном в преимущественном снижении торговых барьеров в отношении продуктов, типичных для развивающихся стран. Что касается компонента регулирования, то критерии для отбора стран нужно определить заново, чтобы послабления в плане торговой дисциплины вводились в основном для LDC и некоторых других стран с низкими доходами и слабой институциональной базой.

Аналогичным должен быть подход к ограничению принципа взаимности. Односторонние требования развивающихся стран вызывают в промышленно развитых странах сопротивление со стороны отечественных отраслей. В то же время готовность к взаимности пробуждает интерес со стороны экспортных отраслей и устанавливает политическое равновесие, при котором развивающиеся страны получают более широкий доступ на рынки, чем это было бы при отсутствии взаимности.

При введении и применении многосторонних правил на национальном уровне следует различать меры, которые могут быть введены росчерком пера (например, снижение таможенных пошлин), и меры, которые включают в себя институциональные изменения и требуют значительных ресурсов (которые можно было бы использовать в других целях).

Поэтому ресурсоемкое регулирование торговой политики – и повышение соответствующей компетентности развивающихся стран – является важной задачей в сфере технической помощи, направленной на развитие торговли. Благодаря кооперации при разработке технических правил можно было бы, например, избежать такого положения, когда фирмы из развивающихся стран не могут выйти на рынок промышленно развитых стран из-за барьеров в виде предписаний по защите потребителей, животных или окружающей среды. Таким образом, преимущества, которые развивающиеся страны могут получить, участвуя в регулируемой системе многосторонней торговли, реализуются лишь через международное сотрудничество. То же самое относится и к другим видам «aid for trade», таким как поддержка развития торговли (например, с помощью анализа рынков) и торговых инфраструктур (транспорт, складское хозяйство, связь, энергоснабжение и т.д.).

На внутренних рынках либерализация торговли вызывает необходимость адаптации. Поэтому здесь необходимы сопровождающие меры, которые, в частности,

- (частично) компенсировали бы в рамках реформирования систем социального обеспечения негативные последствия для доходов и занятости населения;

- способствовали бы в рамках реформирования образовательной системы повышению квалификации работников наемного труда;

- повышали бы в рамках программ технического развития технический уровень предприятий.

Правила ВТО нередко являются для правительств важными инструментом проведения необходимых реформ, которые отвечают национальным интересам, но блокируются сильными лоббирующими группировками. Включение в систему многосторонней торговли стимулирует ориентированную на твердые правила экономическую политику и повышает качество экономических учреждений. В то же время растет доверие со стороны хозяйствующих субъектов, в том числе иностранных инвесторов.

Хорошая политика в целях развития – это, однако, не просто следствие торговой политики или интеграции той или иной страны в систему ВТО. Решающую роль играет создание соответствующих («первоклассных») институтов в развивающихся странах. В первую очередь речь идет о надежном урегулировании прав собственности и обеспечении стабильного правопорядка. К созданию институтов относится также институционализация в соответствующей стране эффективного механизма принятия решений в сфере торговой политики. Лишь при наличии этих предпосылок многосторонние торговые правила приводят к прогрессу развития и успехам в борьбе с бедностью.

Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD) в этой связи указывает на новый «пессимизм в сфере развития», которым обусловлено мнение, что лучший путь к сокращению бедности в развивающихся странах и, в частности, в LDC - это не развитие, а интеграция в мировой рынок. На самом же деле развитие и интеграция не являются альтернативами. Интеграция развивающихся стран в мировой рынок и систему международной торговли должна, скорее, стать частью общей стратегии развития, главным элементом которой является борьба с бедностью[[8]](#footnote-8).

Одним, из действенных методов, также является сокращение торговых издержек путем улучшения международных транспортных услуг, работы таможни и портов, а также управления материально-техническим обеспечением – то есть содействие торговле **–** требует существенных новых инвестиций, дополнительного технического содействия и скоординированных многосторонних усилий. Содействие торговле имеет фундаментальное значение для реализации возможностей расширения торговли в рамках переговоров в Дохе, однако повестка дня ВТО служит лишь небольшим элементом решения общей задачи.

Таким образом, для того, чтобы развивающимся странам занять должное положение на мировом рынке, необходимо проводить ряд мероприятий. На современном этапе страны третьего мира проводят их в рамках ВТО. Сюда включается система многосторонней торговли, разработанная совместно с Всемирной Торговой Организацией, помогающая дальнейшей интеграции развивающихся стран на мировой рынок. Также можно отметить систему преференциальных торговых соглашений, которая путем снижения торговых барьеров, непременно способствует развитию торговли. Но, тем не менее, такие соглашения заключаются преимущественно между самими развивающимися странами, именно поэтому многие из них добиваются заключению подобных соглашений и в отношении индустриально развитых стран. Сами же развитые страны в ряде случаев не соглашаются на односторонние уступки, тем самым не допуская развивающиеся страны на общемировой рынок. В таком положении страны третьего мира вряд ли в ближайшей перспективе смогут добиться больших изменений своего положения на мировом рынке.

Либерализация торговых отношений и снижение торговых пошлин также может дать хорошие результаты. Но, тем не менее, развивающиеся страны, которые требуют от развитых снижения в их отношении торговых пошлин, сами имеют очень высокие показатели.

Разработка общих технических правил во многом поможет развивающимся государствам выйти на мировой рынок многих товаров, которые до прежнего момента времени были им недоступны из за не соответствия их товаров общемировым стандартам.

Борьба развивающихся стран за изменение положения на мировом рынке началась сравнительно недавно. Именно поэтому в ближайшей перспективе ощутимых изменений ждать не стоит.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Оценивая итоги участия развивающихся стран в международном разделении труда на примере международной торговли, можно видеть, что мировое хозяйство перестраивается весьма неравномерно. В то время как ряд стран используют достижения научно-технического прогресса, большая часть развивающегося мира опирается по-прежнему на традиционные, а частично и доиндустриальные промышленные технологии.

Во внешней торговле в начале индустриализации проводилась политика импортозамещения, то есть политика вытеснения с внутренних рынков импортных товаров. Эта политика была главным образом направлена на промышленное производство. 3/4 прироста производства направлялась на удовлетворение внутренних потребностей, то есть на самообеспечение. Торговля не рассматривалась тут как главный источник доходов, вследствие чего, своего развития в этот период практически не получила. В результате, не смотря на некоторые успехи в первый период импортозамещения, положительных результатов стратегия не дала. Основной причиной этого, как считают экономисты, была узость внутренних национальных рынков, низкая эффективность промышленности в совокупности с неподготовленным предшествующим развитием, что не позволило сделать развитие полноценным, и как следствие, развитие торговли тоже, в этот период оно максимально искусственно сдерживалось. Несмотря на замещение импорта, потребность в нем постоянно росла. Экспорт при стратегической установке на максимизацию промышленной самообеспеченности также развивался медленными темпами. Тем не менее, в 70-х годах страны стали проявлять политику экспортной ориентации - политику выхода на мировые рынки, были предприняты попытки приобщения к передовым технологиям, каналам сбыта, новым рынкам. Торговля стала развиваться огромными темпами. Экспортоориентированная стратегия развития привнесла положительные результаты в развитие экономики и торговли. Началось повсеместное облагораживание экспорта, увеличился экспорт высокотехнологичных изделий, промышленных товаров и услуг. Динамичное наращивание экспорта повысило внутренние сбережения. Из-за резкой возросшей включенности в МРТ увеличились емкости национальных рынков, что до сих пор составляло большую проблему.

На современном этапе торговля развивающихся стран активно развивается, т.е. увеличивается доля экспорта и импорта в товарообороте стран, увеличивается номенклатура товаров. Доля развивающихся стран в общем мировом экспорте постепенно, но неуклонно, повышается. Так, в 2007 г. она возросла до 31%. Физический объем их экспорта также сохраняет тенденцию к росту. Таким образом, происходит реструктуризация совокупного экспорта развивающихся государств. Доля промышленных изделий (включая цветные металлы) в экспорте развивающихся стран постоянно растет. Несмотря на то что, что в современном мире господствует мнение о том, что развивающиеся страны являются преимущественно экспортерами топливно-сырьевых товаров, из проведенного анализа, мне удалось сделать интересный вывод о том, что на современном этапе развивающиеся страны преимущественно экспортируют готовую продукцию. В 2007 г. эта доля достигла 60%.

Особенно значимую роль в росте промышленного экспорта играют машины и оборудование, экспорт которых в 1970-2007 гг. вырос более чем в 90 раз. На их долю пришлось 33% совокупного товарного экспорта. Тем не менее, можно видеть, что товарная структура экспорта очень разнится у отдельных подгрупп развивающихся стран. Если страны НИС специализируются в основном на экспорте технологической продукции, то группа нефтеэкспортеров экспортируют в основном топливно-сырьевые товары, а наименее развитые страны специализируются на экспорте продовольствия и сырья.

Экспортная квота развивающихся стран растет быстрее соответствующего показателя промышленно развитых государств.

Несмотря на политику импортозамещения, которая многие годы господствовала среди развивающихся стран, импорт оставался и остается необходимой статьей. Доля импорта в товарообороте станы неуклонно повышается. Основной статьей импорта по прежнему являются машины, оборудование и иные высокотехнологические товары, производство которых не может быть достигнуто в развивающихся государствах при современных условиях.

Также стоит обратить внимание на возможность того, что наименее развитые страны во все большей степени будут "выдавливаться" из системы международных экономических отношений. К такому выводу приходят авторы доклада Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). По мнению авторов доклада, глобальный торговый пакт в рамках Уругвайского раунда ГАТТ подразумевает сокращение субсидий на экспорт продукции сельского хозяйства. Этим наносится сильный удар по слаборазвитым странам, то приведет в конечном счете еще к наибольшей дифференциации стран третьего мира.

Торговыми партнерами развивающихся государств являются в практически одной степени как развитые, так и развивающиеся государства. В первую очередь следует выделить тут страны ЕС – 25% товарооборота, а также страны Азии – 28%, которые активно участвуют в товарообмене со странами третьего мира. Интересен тот факт, что в США развивающиеся государства экспортируют наибольшее количество товаров, но торговым партнером по импорту продукции оттуда, США не является, занимая практически последние строчки.

Говоря об экономическом взаимодействии России и группы развивающихся стран, также можно выделить основные изменения. Экспортные и импортные потоки России сконцентрированы на небольшом числе развивающихся рынков, что может говорить о том, что для подавляющего большинства основных торговых контрагентов из числа развивающихся стран Россия не входит в число основных партнеров. Россия по-прежнему экспортирует в развивающиеся страны топливно-сырьевую продукцию, импортирует в основном продовольствие – чай, кофе, бананы, сою и т.д.

Оказавшись в достаточно непростом положении, развивающиеся страны, хоть и недостаточно активно, но все же борются за надлежащее место на мировых рынках. Эта борьба в основном обеспечивается разработками в рамках ВТО, где в первую очередь обращает на себя внимание воплощение в жизнь системы многосторонней торговли, снижение торговых барьеров, разработка общих технологических правил, а также снижение издержек при транспортировке товаров. Система преференциальной торговли в отношении развивающихся стран действует преимущественно среди их коллег – других стран развивающегося мира. И, хотя, некоторые индустриально развитые страны, также вступают в эту систему преференций, это не всегда идет на пользу развивающимся странам, как потому, что преференции не во всех случаях оказываются надежными, так и потому, что выборочный охват часто оставляет неизменными торговые препятствия, которые тормозят рост производительности. Также некоторые индустриально развитые страны намеренно не вступают в эту систему преференций, завышают торговые барьеры для определенной номенклатуры товаров, оставляя за собой большой разрыв, и не позволяя странам третьего мира его сократить. В этих условиях, достичь как нивелировки экономического развития, так и оптимальной доли на мировых рынках в ближайшей перспективе для развивающихся стран не представляется возможным.

Мировое хозяйство представляет собой многоуровневую и многообразную систему. Постоянно происходят сдвиги в соотношении сил, уровнях экономического развития. Существующий механизм функционирования глобальной хозяйственной системы в основном определяется взаимодействием наиболее развитых стран и не носит универсального характера.

Позитивную роль в решении основных вопросов современного хозяйства могла бы сыграть демократическая перестройка институциональной основы мирового экономического механизма, придание главным международным и межгосударственным институтам универсального характера, учитывающего интересы всех субъектов мирового хозяйства.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Развивающиеся страны и Россия: (Ист. судьбы и перспективы взаимодействия) / Р.М. Аваков, А.В. Акимов, Е.А. Брагина и др.; Под ред. Р.М. Авакова, М.А. Чешкова; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. - М., 2001. - 364 с. - (Науч. докл. / Моск. обществ. науч. фонд; N 111). - Библиогр. : с. 345-361.
2. Балюк М.А., Балюк И.А. Экономическая реформа, и КНР: государство и рынок - М.: Изд-во «БЕК», 1996. – 312 с.
3. Басовский Л.Е. Мировая экономика. Курс лекций - М.: Изд-во «ИНФРА-М», 2005. – 207 с.
4. Булатов А.С. Мировая экономика – М.: Изд-во «Экономист», 2007. – 858 с.
5. Вавилова Е. В., Бородулина Л.П. Международная торговля – М.: Изд-во «Гардарики», 2006.-286 с.
6. Жуков С.В. Развивающиеся страны: сфера услуг и экономический рост. - М.: Наука, Главная редакция восточной литературы. 1991. – 375 с.
7. Ломакин В.К. Мировая экономика – М.: Изд-во «ЮНИТИ», 2007. – 410 с.
8. Лукичев Г.А. Освободившиеся страны; использование ресурсов в целях развития - М.: Изд-во «ЮНИТИ», 2000. – 274 с.
9. Николаева И.П. Мировая экономика – М.: Изд-во «ЮНИТИ-ДАНА», 2000. – 358 с.
10. Фомичёв В.И. Международная торговля.: Учебник. – М: ИНФРА, 1998г.
11. Динкевич А.И. Экономическая модернизация развивающихся стран: тенденции, проблемы, перспективы // Деньги и кредит. – 2004. - №9. – С. 44 – 53
12. Загашвили В., Шишков Ю. Мировая торговля и международные инвестиции // МЭиМО. – 2000, №8, с. 17-24.
13. Коопнанн Георг. Что дает раунд в Дохе? Интеграция в мировой рынок - это не пессимизм в сфере развития // International Politic. – 2004, №6, с. 64 – 72.
14. Орлик И. Центрально-Восточная Европа между Россией и Западом // Вестник научной информации (ИМЭПИ РАН). - 1999. - № 5. - С. 66
15. Эльянов А. Структурные реформы, и дифференциация развивающихся стран // МЭиМО. - 1995. - №5. - С. 38
16. Эльянов А. Развивающиеся страны на кануне третьего тысячелетия: тенденции и проблемы // МЭиМО. – 2000. - №8. – С. 9 - 16
17. Эльянов А. Развивающиеся страны в мировой экономике: тенденции и проблемы // МЭиМО. – 2007. - №2. – С. 2 – 15
18. Эльянов А. Индустриализация развивающихся стран в интерьере мирохозяйственных связей и России // МЭиМО. – 1999, №1, с. 12-24.
19. Страны и регионы 2006: статистический справочник Всемирного банка – М.: Изд-во «Весь мир», 2007. – 198 с.
20. [www.auditorium.ru](http://www.auditorium.ru)
21. [www.business.dp.ua](http://www.business.dp.ua)

1. [www.economist.com](http://www.economist.com" \t "_blank)
2. [www.ereport.ru](http://www.ereport.ru)
3. [www.expert.ru](http://www.expert.ru)

1. [www.old.prognosis.ru](http://www.old.prognosis.ru)
2. [www.uatoday.net](http://www.uatoday.net)
3. [www.un.org](http://www.un.org)
4. [www.wfin.kz](http://www.wfin.kz)

1. [www.worldeconomy.ru](http://www.worldeconomy.ru" \t "_blank)

1. [www.wto.org](http://www.wto.org" \t "_blank)

1. Лукичев Г.А. Освободившиеся страны; использование ресурсов в целях развития. М., 2000. С. 274 [↑](#footnote-ref-1)
2. Эльянов А. Индустриализация развивающихся стран в интерьере мирохозяйственных связей и России // МЭиМО. – 1999, №1, с. 12-24. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ломакин В.К. Мировая экономика – М.: Изд-во «ЮНИТИ», 2007. – 410 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Ломакин В.К. Мировая экономика – М.: Изд-во «ЮНИТИ», 2007. – 410 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Загашвили В., Шишков Ю. Мировая торговля и международные инвестиции // МЭиМО. – 2000, №8, с. 17-24. [↑](#footnote-ref-5)
6. Фомичёв В.И. Международная торговля.: Учебник. – М: ИНФРА, 1998г. [↑](#footnote-ref-6)
7. Балюк М.А., Балюк И.А. Экономическая реформа, и КНР: государство и рынок - М.: Изд-во «БЕК», 1996. – 312 с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Коопнанн Георг. Что дает раунд в Дохе? Интеграция в мировой рынок - это не пессимизм в сфере развития // International Politic. – 2004, №6, с. 64 – 72. [↑](#footnote-ref-8)